Julho 2018 - n. 145 - Ano XI

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

COPERCANA CANAOESTE SICOOBCOCRED Cooperativa de Crédito

Agronegócios Copercana: o mais eficiente dos "herbicidas"

R$ 280 milhões em negócios comprovaram o otimismo dos dirigentes

Tiragem auditada por MOORE STEPHENS

Leia edições anteriores, posicionando o leitor QR code de seu celular.

Entrevista
Márcio França fala sobre sua defesa ao etanol e ao javali

Dinheiro
Plano Safra: uma parte do todo

Artigo Técnico
Desmistificando custo da produção agrícola

- Efeito fitotônico: mais vigor e rapidez no fechamento da rua;
- Seu canavial produzindo mais e por mais tempo (longevidade do canavial);
- Mais produtividade do canavial.

MARSHAL STAR. O NEMATICIDA ESTRELA DO SEU CANAVIAL.

SEMEANDO E CULTIVANDO A VIDA, *Juntos*

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 receita. Siga as recomendações de controle e restrições estaduais para os alvos descritos na bula de cada produto. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.

ANDEF ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DEFESA VEGETAL

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

FMC

Copyright ©Julho 2018 FMC. Todos os direitos reservados.

/fmcagricola YouTube /FmcAgricolaBrasil /fmcagricola

fmcagricola.com.br

Editorial

O LADO BRANCO DA FORÇA

A força está nessa edição da Revista Canavieiros. Isso porque o seu assunto principal, a 14ª edição do Agronegócios Copercana, foi um evento que mostrou o ímpeto monstruoso tanto da cooperativa como de seus cooperados.

Isso é facilmente constatado nos números de negócios relacionados ao buraco que o país e mundo conseguiram se enfiar pelo menos dois meses antes de sua realização, sem contar o verdadeiro deserto cujo o céu se transformou nesse primeiro semestre de 2018.

É a verdadeira força branca, a única capaz de fazer essa nação evoluir, pois ela é gerada através do trabalho, da dedicação, do acreditar. Ao contrário de ecobobos (excluir aqui profissionais sérios, especialistas em meio-ambiente) que não perdem uma oportunidade de jogar pedras no agronegócio como mais recentemente nos casos da lei dos defensivos e da caça do javali.

A prova do total desconhecimento dessa turma em relação ao que estão falando foi andar pelos corredores do Centro de Eventos Copercana e ver a evolução constante das marcas de defensivos, fórmulas e moléculas que não param de sair do forno; a ampliação de variedades de fertilizantes, onde cada um é específico para uma realidade distinta; o mágico sistema de monitoramento de incêndios em canaviais, oferecido pela Canaoeste; o imenso mosaico de soluções financeiras que a Sicoob Cocred consegue oferecer ao produtor rural; máquinas, equipamentos e ferramentas cada vez mais modernos e, até mesmo, a boa e velha botina, que hoje oferece o conforto de um tênis.

Mas essa força não se resume nas páginas que retratam apenas o evento. Ao folhear a revista, o leitor também encontrará a pujança do cooperativismo de crédito, mostrando a sua virtude como ferramenta ao dar linhas alternativas para o agricultor deixar cada vez mais o Plano Safra, o qual neste ano deixou clara a intensão do Governo em tapar o sol com uma peneira.

Também estão relatadas duas histórias de produtores rurais que têm o empreendedorismo circulando em suas veias, um mostrando como é sua produção canavieira baseada em Ituverava e, o outro, o modo de diversificar a renda entrando para o mundo de touros de rodeio e cavalos de provas de laço.

Querendo ganhar musculatura política, o governador e pré-candidato à reeleição, Márcio França, concedeu entrevista exclusiva, onde, entre os assuntos mais polêmicos, ele argumenta sobre a lei de preservação do javali, se isso tem explicação, como vocês poderão ver na editoria "Assuntos Legais".

O vigor também pode ser percebido ao ver que toda constelação agro está em movimento nas reportagens mostrando ações da Andef, Embrapa e Orplana.

De nada adianta ter a força se não houver direcionamento, por isso que nesta edição também não faltam diversos artigos de especialistas em vários ramos, inclusive dois abordando o tema "custos de produção", fundamental para o setor conseguir se manter resistente.

O caso Neymar na Copa do Mundo ilustra bem o que é uma celebridade. Algo oco, frágil, prova disso é constatada depois da eliminação, aonde caiu vigorosamente o número de comerciais estrelados pelo camisa 10. Pois bem, de oco o agricultor não tem nada, aliás é com certeza uma das profissões mais sólidas do mundo, até porque precisou criar essa casca dura diante de sua sina de correr riscos de todas as formas possíveis em seu negócio, alimentar e gerar energia para o mundo e eles retribuírem apontando como um grande vilão.

Boa leitura!

Conselho Editorial

EXPEDIENTE

CONSELHO EDITORIAL:
Antonio Eduardo Tonielo
Augusto César Strini Paixão
Clóvis Aparecido Vanzella
Manoel Carlos de Azevedo Ortolan
Manoel Sérgio Sicchieri
Oscar Bisson

EDITORA:
Carla Rossini - MTb 39.788

PROJETO GRÁFICO, DIAGRAMAÇÃO E CAPA:
Rodrigo Moisés

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:
Diana Nascimento, Fernanda Clariano, Marino Guerra, Rodrigo Moisés e Tamiris Dinamarco

COMERCIAL E PUBLICIDADE:
Rodrigo Moisés
(16) 3946.3300 - Ramal: 2008
rodrigomoises@copercana.com.br
comercial@revistacanavieiros.com.br

IMPRESSÃO:
São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:
Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:
21.300 exemplares

ISSN:
1982-1530

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

ENDEREÇO DA REDAÇÃO:
A/C Revista Canavieiros - Rua Augusto Zanini, 1591
Sertãozinho – SP - CEP: 14.170-550
Fone: (16) 3946.3300 - (ramal 2008)
redacao@revistacanavieiros.com.br

www.revistacanavieiros.com.br
www.instagram.com/rev_canavieiros
www.twitter.com/canavieiros
www.facebook.com/RevistaCanavieiros

www.revistacanavieiros.com.br

Edição anterior
*Ano XI - **Junho** - Nº 144*

SUMÁRIO

Julho 2018

Revista Canavieiros
A força que movimenta o setor

PRODUTOR DE AÇÚCAR, NÃO DE CANA 12

Independente da natureza do custo, se é energética, monetária ou qualquer expressão que for, ou então, se estamos falando de uma bala ou de uma nave espacial

COPERCANA RECEBERÁ PELO SEGUNDO ANO CONSECUTIVO O SELO ENERGIA VERDE DA UNICA 20

Para que a empresa consumidora receba essa certificação é necessário que ela adquira energia elétrica a ser consumida de usinas de biomassa de cana-de-açúcar

EMPRESÁRIO AGROESPORTIVO 60

Agricultor cria touros de rodeio e cavalos para prova de laço

E MAIS:

PROIBIÇÃO DA CAÇA AOS JAVALIS (SUS SCROFA) 64

Na contramão da agricultura e do meio ambiente

MOROSIDADE NO SISTEMA REGULATÓRIO BRASILEIRO 68

Atualmente, uma lista com 36 defensivos aguarda análise para obtenção de registro no Brasil

Entrevista 1

MÁRCIO FRANÇA FALA SOBRE SUA DEFESA AO ETANOL E AO JAVALI

Márcio França
Governador do Estado de São Paulo

Marino Guerra

Com uma carreira bastante consistente sob o ponto de vista do setor sucroenergético o governador e candidato a reeleição Márcio França-PSB, que demonstrava credenciais bastante atraentes para conquistar os votos de parte desse setor, no entanto, com a lei estadual que proíbe a caça do javali se acendeu uma luz de alerta.

Nessa entrevista, o leitor poderá entender sua resposta perante a questão do animal e também sua visão perante diversos assuntos que que envolvem o mundo canavieiro. Leia e tire suas próprias conclusões.

Revista Canavieiros: A recente aprovação da lei estadual que proibiu a caça do javali não foi bem recebida por produtores rurais, especialmente os que estão na fronteira com o Paraná e Minas Gerais e cultivam grãos. Qual a estratégia do Governo para controlar a invasão desse animal sem a caça?

Márcio França: Importante deixar claro que a lei que proíbe a caça é de autoria do deputado estadual Ricardo Trípoli (PV) e foi aprovada pela Assembleia Legislativa. A caça ao javali já é proibida por lei federal, com controle do Ibama. No Estado de São Paulo é atribuição da Secretaria do Meio Ambiente.

O que a lei paulista fez foi evitar a crueldade, com multas àqueles que a praticam. O controle destas populações continuará, uma vez que os javalis podem ser reservatórios de diversas enfermidades. Com a regulamentação da lei, os papéis do Estado e das entidades civis neste controle ficará definido. O que não podemos permitir é que o controle da população de javalis, ou de qualquer outra espécie, torne-se um esporte, um hobby.

A CDA (Coordenadoria de Defesa Agropecuária), da Secretaria de Agricultura e Abastecimento, estabeleceu uma vigilância ativa para doenças de impacto econômico e sanitário de alta difusão, com a análise do soro sanguíneo do animal entregue voluntariamente pelo agente controlador da fauna. O trabalho visa ao controle das seguintes enfermidades: peste suína clássica e africana, já erradicadas do rebanho suídeo paulista; brucelose, tuberculose, triquinelose; e a Doença de Aujeszky.

De 2015 a 2018, foram entregues cerca de 20 amostras para análise à CDA. A Defesa também realizou em 2015 dois treinamentos sobre a coleta de amostras com caçadores e havia programado mais três em 2018. No Estado de São Paulo, há 236 municípios com potencial de manejo de javalis.

Revista Canavieiros: Já há alguma novidade em seu

plano de governo envolvendo o setor sucroenergético?

França: Uma novidade é a possibilidade dos municípios de cana terem royalties da produção, uma ideia que nós temos há muito tempo e permite que o município não fique remunerando por ICMS aonde está a usina, mas onde tem a plantação, é como se fosse o royalties do petróleo, o estado divide de volta o ICMS e separa um pedaço especial para os municípios que plantam cana.

Revista Canavieiros: Caso vença as eleições, você será o governador do Estado líder da produção de etanol nos primeiros anos de RenovaBio. Como você pretende lidar com isso?

França: O RenovaBio destaca mundialmente nosso etanol. O uso deste combustível oriundo da cana-de-açúcar pode diminuir as emissões de gases causadores do Efeito Estufa, por exemplo. É um ganho totalmente alinhado aos compromissos assumidos pelo Brasil em 2015 na Conferência do Clima, em Paris. A implantação do RenovaBio amplia a produção de etanol de 30 bilhões de litros para 50 bilhões de litros por safra, substituindo até 55% do uso da gasolina e até 20% do diesel fóssil pelo biodiesel.

Consequentemente, isso traz uma geração de empregos, desenvolvimento de polos regionais e crescimento econômico e social aliado à sustentabilidade. Importante lembrar que, diferentemente de medidas tradicionais, não propõe a criação de imposto sobre carbono, subsídios, crédito presumido ou mandatos volumétricos de adição de biocombustíveis a combustíveis.

Até 2030, a estimativa é de que o RenovaBio impulsione um investimento de R$ 500 bilhões com a geração de mais de um milhão de novos empregos. Representará uma verdadeira mudança positiva aos 1.600 municípios brasileiros que cultivam a cana-de-açúcar, atividade que está presente em 330 das 645 cidades paulistas.

A utilização dos biocombustíveis deverá representar uma economia de US$ 45 bilhões em importações de combustíveis fósseis para o Brasil. Com a produção de mais 54 bilhões de litros de etanol, o dobro do que hoje é gerado, a emissão de CO^2 será reduzida de 166 para 45 gramas de CO^2 equivalente por quilômetro (g CO^2 e/Km).

Mas ainda temos desafios a serem enfrentados, como ampliar a produção e a necessidade da renovação dos canaviais, com variedades de produtividade maior e mais resistentes a pragas e doenças e ao estresse hídrico. Precisamos também focar cada vez mais nas pesquisas rumo ao etanol de segunda geração, o etanol 2G, que demonstra a versatilidade da cana-de-açúcar.

Entendo que agora é a hora definitiva dos biocombustíveis, tanto pelos aspectos econômicos quanto pelos reflexos positivos na saúde da população e do planeta.

Revista Canavieiros: Você participou ativamente do Governo Alckmin, uma gestão muito importante sob o ponto de vista de ajuda ao setor sucroenergético no auge da crise. Estamos ensaiando um momento de retomada, caso ele realmente vier, como será a sua conduta como governador?

França: Nos últimos anos, o setor sucroalcooleiro retomou margem, mas ainda não é suficiente para podermos ter um momento de retomada de investimentos de longo prazo e para que aqueles que estavam endividados pudessem equacionar sua situação. O setor, de qualquer forma, respirou bem no período.

A atual situação é delicada, com a baixa do preço do açúcar, que pressionou também o setor e todas as usinas que festejaram bons resultados no ano passado estão trabalhando no limite dos limites.

Os desafios atuais são a busca por maior produtividade agrícola e melhores margens. É preciso fortalecer o etanol, levando em consideração o seu diferencial em relação aos combustíveis fósseis e tendo um cenário claro para a bioeletricidade.

Revista Canavieiros: Em Minas existe um crédito presumido de 2,5% do ICMS sob o faturamento das usinas que em contrapartida assumirem o investimento em estradas nas regiões que atuam. Aqui em São Paulo, principalmente nas áreas canavieiras mais tradicionais, existe o fato do grande número e inflacionado de terras arrendadas,. Para conter esse problema, que também se torna social, pois o dinheiro está se concentrando em uma área não produtiva do

negócio, seria preciso um estímulo para que, principalmente as usinas, organizassem esse arrendamento e repassassem essa terra para fornecedores. Você acredita que o Governo do Estado e São Paulo teria condições, através de um programa de contrapartida nos mesmos moldes do mineiro, de liderar essa mudança no mercado?

França: São Paulo tem um forte compromisso com a questão das energias renováveis e com o setor sucroenergético, um dos que mais emprega, com 500 mil funções no Estado. O Governo já vem tomando inciativas de fomento como a redução e simplificação na área tributária para operações do setor. Hoje, quase 70% da bioeletricidade por cogeração, por biomassa, é produzida no Estado de São Paulo. Além disso, outra ação importante foi que reduzimos o ICMS do etanol de 25% para 12%. Hoje é o menor tributo, a menor alíquota em todo o país. O Brasil pode ser vanguarda em energia limpa. Um dos caminhos é recuperar o etanol, combustível que, competindo com os fósseis, é mais barato e correto ambientalmente. O maior exemplo de que a agricultura paulista trabalha em sintonia com o meio ambiente é como trata o setor sucroenergético, que representa 44% do valor bruto da agropecuária do Estado, sendo a maior atividade agrícola do Estado, uma cadeia virtuosa que precisa de políticas públicas nacionais estáveis e duradouras.

Revista Canavieiros: O senhor foi uma das poucas lideranças políticas, fora do Planalto, que mergulharam nas negociações com os caminhoneiros. Gostaria que narrasse como se passaram aqueles dias tensos?

França: A situação da greve dos caminhoneiros preocupou toda a população. Os caminhoneiros e o Governo do Estado de São Paulo fizeram do diálogo o caminho para a solução de um problema que afetou o Brasil. Isso é a prova de que a boa política representa o melhor caminho para enfrentar as crises.

Em várias ocasiões, nos reunimos com as organizações representantes dos caminhoneiros autônomos para dialogar sobre a suspensão da cobrança da tarifa por eixo suspenso, que passou a vigorar em 31 de maio, uma antiga reivindicação da categoria. O Governo estadual não precisará repor as perdas às concessionárias, pois no lugar, prorrogará a validade dos contratos de concessão.

O Governo fiscalizará a aplicação nas bombas da redução de 10% do preço em R$ 0,46 por litro do diesel, determinada pelo Governo Federal por 60 dias. Também haverá a participação de mais um representante dos autônomos na Artesp (Agência de Transporte do Estado de São Paulo).

O Governo constituirá um grupo de trabalho abrangendo a Secretaria da Fazenda para garantir a afixação de preço diferenciado para profissionais autônomos pessoas físicas no IPVA de 2019. Também foram adotadas medidas para suspender as multas por infração de trânsito da paralisação. Também estamos atuando em conjunto com o Governo Federal para encontrar soluções a longo prazo.

Em 31 de maio, recebi um novo grupo de representantes de três grandes associações que congregam 1600 caminhoneiros autônomos, que após acordo, seguiram para a Baixada Santista e, em assembleia, decidiram pelo fim da greve no Porto de Santos.

Entre as medidas acertadas, me comprometi a sancionar - para entrada em vigor tão logo seja aprovado – o projeto de lei de autoria do deputado Caio França em tramitação na Assembleia Legislativa que autoriza o parcelamento do IPVA em seis vezes; criar seis pontos de parada em rodovias paulistas – quatro no rodoanel e dois em locais que os caminhoneiros escolherão; e formar um grupo de estudo para possibilitar a criação de dispositivo legal que permita aos caminhoneiros autônomos ter direito a crédito de ICMS ao comprar diesel. Os créditos poderão ser usados na aquisição de novos caminhões, a exemplo do que já ocorre com os empresários.

Um dos setores que teve maior impacto com a paralisação, o segmento agropecuário se reuniu em um comitê capitaneado pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento, atuou em parceria com a Secretaria de Segurança Pública para monitorar os pontos de bloqueio nas principais rodovias do Estado e negociar a liberação emergencial de cargas vivas e insumos para a saúde.

Em ação conjunta com a Polícia Militar do Estado de São Paulo, foram solucionados cerca de 50 pontos de

bloqueio nas rodovias em todo o Estado no período de 12 horas, garantindo o funcionamento das cadeias produtivas e o abastecimento de produtos de origem animal e vegetal para a população.

Revista Canavieiros: Ainda sobre a greve, perante as conversas tanto naquele momento como as que você deve ter até hoje, de zero a dez, quais as chances de eles voltarem a parar?

França: Por meio do diálogo com a categoria, conseguimos solucionar as principais reivindicações dos profissionais autônomos. O que foi combinado está sendo cumprido. Também constituímos grupos de trabalho em diversas frentes do Governo Estadual para analisar novas medidas que possam, futuramente, garantir melhores condições para a categoria.

Revista Canavieiros: Quanto ao tabelamento do frete, qual era a sua opinião no clímax da greve, e depois de tantos fatos envolvendo esse assunto, como você enxerga hoje?

França: O direito de greve dos caminhoneiros é indiscutível, mas até o limite em que não comprometa serviços essenciais. A paralisação deve ser entendida como uma relação entre produtores e distribuidores de combustíveis e caminhoneiros, sem transferir a responsabilidade exclusivamente ao Governo.

Por outro lado, é preciso entender que a Petrobras tinha um gestor. Então, cabeça de gestor pensa assim: 'o preço do petróleo aumentou em dólar, preciso repassar esse aumento em dólar para a gasolina imediatamente'. O problema é que brasileiro não ganha em dólar. Foi essa falta de sensibilidade política, de habilidade, que criou esse impasse que paralisou o Brasil. É por isso que eu digo que não basta ser gestor, é preciso ter sensibilidade política e experiência. É preciso recuperar a Petrobras? Sim, claro! Mas com bom senso, com equilíbrio! E isso vale para toda a administração pública.

De qualquer forma, a crise dos combustíveis mostrou um problema grave, que é a nossa dependência do combustível fóssil. Destaca também a imperiosa necessidade de estimularmos os biocombustíveis como o etanol e o biodiesel como alternativas importantes para que o Brasil não dependa tão fortemente do petróleo.

Também deixa clara a necessidade de investimento em logística: o Brasil depende fortemente do transporte rodoviário para transportar bens, pessoas e produtos - inclusive matérias-primas e insumos como os combustíveis.

Temos poucas linhas de trens para escoar a produção - são 29 mil quilômetros de ferrovias, contra 86 mil km na China, 87 mil km na Rússia e 225 mil nos EUA. O resultado é que, hoje, 90% dos passageiros e 60% da carga que se deslocam pelo país são movimentados em rodovias, de acordo com a CNT (Confederação Nacional do Transporte).

Investimento em logística e fomento aos biocombustíveis são duas questões que defendo há muito tempo. Agora estamos vendo que chegou a hora definitiva de olharmos com mais atenção para hidrovias e ferrovias e combustíveis renováveis, amigos da natureza e da economia.

Revista Canavieiros: Há alguma medida para estimular as usinas a produzirem biometano e acelerar o processo da indústria de motores a trabalharem com esse combustível alternativo, reduzindo assim a dependência pelo diesel?

França: O Governo do Estado de São Paulo vem incentivando nos últimos anos as usinas de cana-de-açúcar a produzirem o gás biometano. O biometano já possui tratamento tributário diferenciado, com alíquota de 12% do ICMS.

A Secretaria de Energia e Mineração realizou um levantamento onde mostra que atualmente existem 201 usinas de biomassa no Estado, sendo que 66 estão a 20 km de distância da rede de dutos de gás natural. Além da possibilidade de vender o biometano para a distribuidora local, as usinas ainda podem utilizar o energético na produção de energia elétrica aumentando a geração de oito para 12 meses do ano e também como combustível dos caminhões. Tudo isso utilizando a vinhaça, que atualmente é usada apenas em parte.

Em agosto de 2017, a Secretaria de Energia e Mineração assinou um protocolo com a GasBrasiliano e empresas parceiras para testar a aplicação do gás no motor de um caminhão. As empresas GasBrasiliano, São Martinho, Convergás Fuel System e Mahle estão avaliando a tecnologia diesel-gás em veículos pesados utilizados em usinas de cana-de-açúcar. O acordo prevê a conversão de um motor a diesel para a tecnologia flex diesel-gás, que será abastecido com biometano produzido a partir da vinhaça de cana-de-açúcar ou GNV (Gás Natural Veicular) A estimativa é que os testes terminem no fim de 2018. Os resultados serão analisados pelas empresas GasBrasiliano, Convergás e Mahle, e apresentados à Arsesp e à Secretaria de Energia e Mineração.

A produção de uma tonelada de cana necessita de quatro litros de diesel. Com a safra de cana 2017/2018 sendo de 637 milhões de toneladas, teríamos uma economia de 1,3 bilhão de litros de diesel por safra. Isso significa uma forte redução nas emissões de CO2.

De acordo com o Plano Paulista de Energia 2020, o Estado de São Paulo tem potencial de produzir 9 milhões de m³ de biometano de vinhaça por dia. Já o biometano adquirido através de aterros e efluentes tem como potencial 3,6 milhões de m³ por dia.

Revista Canavieiros: Sobre os preços dos combustíveis fósseis, você enxerga a necessidade de uma regulamentação estatal, ou vê que eles têm que acompanhar a cotação diária tanto do petróleo como do dólar?

França: A Petrobras mudou sua política de reajuste de preços porque a anterior estava equivocada. A estatal era usada por motivos políticos e, muitas vezes, para conter a inflação e garantir votos nas eleições. A empresa perdia e toda a sociedade também era prejudicada com isso. Então passou-se a praticar o reajuste diário de preços, seguindo o mercado internacional, baseado na cotação do dólar e no preço do petróleo no mundo. Mas é preciso que este reajuste seja feito com cuidado.

O que defendo é que os valores não sejam reajustados diariamente, mas em prazos maiores para garantir mais previsibilidade nos preços e, consequentemente, nos contratos de frete para o transporte de bens e mercadorias pelo Brasil.

Uma das principais questões levantadas pelos

caminhoneiros é justamente a imprevisibilidade dos gastos que terão em sua viagem. Aquele que chega a viajar cinco dias para transportar a carga parte pagando um preço no diesel. Este valor, reajustado diariamente, vai subindo ao longo do trajeto e impede que possa ser feito um cálculo antecipado da despesa com abastecimento.

Desde que a Petrobras mudou sua política de ajuste de preços, em 3 de julho do ano passado, as flutuações do câmbio impactam no preço da gasolina e do óleo diesel. A variação no dólar perante o real impacta no preço do petróleo repassado à refinaria. Depois, ainda há as distribuidoras e só então os postos de abastecimento.

O preço tabelado pela estatal acumula um aumento de quase 60% nos dois combustíveis desde a metade de 2017. No caso do diesel, o peso dos tributos, de 28%, é menor do que na gasolina, em que chega a 44%. O ICMS, que varia de um Estado para o outro, tem grande impacto —a alíquota sobre a gasolina em São Paulo é de 24%, e no Rio, 34%. No diesel, varia de 12% a 25%. Trabalho para que tenhamos uma unificação de alíquotas de ICMS.

Revista Canavieiros: Gostaria de saber por que você é reconhecido como um político municipalista?

França: Eu fui prefeito por dois mandatos em São Vicente, portanto sei bem o que os prefeitos passam. Fui reeleito para o segundo mandato com 93% dos votos válidos e cumpri meu mandato até o último dia. Além disso, tive um grande professor chamado Mário Covas. Ele dizia que dinheiro bom é dinheiro na mão de prefeito porque a obra sai mais rápido e fica mais barata. Quando você transfere a verba e a responsabilidade para o prefeito ele contrata gente da cidade e isso é bom porque movimenta a economia local. E, se a obra demora ou não fica boa, ele é cobrado pelo povo diariamente, na porta da sua casa, porque a população sabe onde ele mora.

Revista Canavieiros: Ao longo da gestão do Arnaldo Jardim como secretário da Agricultura você também era parte do Governo. Qual a sua visão do trabalho dele?

França: O deputado Arnaldo Jardim foi responsável, durante sua gestão à frente da Secretaria de Agricultura e Abastecimento de 2015 a 2018, por um trabalho de valorização das instituições e dos técnicos que atuam na Pasta, importantes avanços na área de tecnologia na pesquisa agropecuária, apoio aos pequenos produtores e uma produção econômica e ambientalmente sustentável.

Como deputado federal, mandato que reassumiu em Brasília, sua atuação tem buscado a defesa do crescimento do setor agropecuário, entre outros temas.

Neste período, foi possível constatar que um engenheiro civil formado pela Escola Politécnica, da USP, como Arnaldo Jardim, pôde criar uma relação tão simbiótica com um setor que não era originalmente o dele, como criou com o da agricultura.

É hora de fazer com a potência, o conforto e a praticidade das motosserras STIHL.

A natureza criou a madeira. Aprendeu com ela que fazer é mais que uma ação. É paixão. Então, o homem veio e deu forma. Porque, para quem faz, sempre é hora de fazer. É hora de você fazer com as melhores ferramentas.

CONSULTE OS PREÇOS E CONDIÇÕES NA COOPERATIVA.

*No momento da compra, solicite orientação para utilizar de forma correta e segura os produtos STIHL (Entrega Técnica). Utilize os Equipamentos de Proteção Individual indicados no manual de instruções.

@STIHLBrasil STIHL Brasil Oficial @STIHLoficial 0800 707 5001

Sua história faz a nossa história. STIHL®

PRODUTOR DE AÇÚCAR, NÃO DE CANA

*Botão (João Rosa)

Independente da natureza do custo, se é energética, monetária ou qualquer expressão que for, ou então, se estamos falando de uma bala ou de uma nave espacial, uma coisa é certa: deseja-se conhecer quantas unidades dos fatores de produção foram alocadas a cada unidade do produto, expressando, portanto, o custo unitário.

Apesar da obviedade do indicador, o conceito não é aplicado integralmente no setor sucroenergético, em especial na parte agrícola. É comum (quase que universal) a apresentação de indicadores utilizando a quantidade de cana-de-açúcar produzida como referência de produto final. Indicadores técnicos como produtividade e ganhos/perdas relacionadas, em geral, são apresentados em toneladas por hectare. Custos de produção em unidades monetárias em função da tonelada produzida, como R$ ou US$/t. E por aí vai.

Pois bem! Se analisarmos os aspectos econômicos da produção, em especial a remuneração da matéria-prima ao produtor, ela é realizada em função da quantidade de açúcar extraída da cana, o tal do ATR (açúcar total recuperável), expresso em kg por tonelada de cana. Ou seja, na verdade o produto final é dado "kg ATR" e não tonelada de cana, sendo, portanto, a unidade mais indicada para a avaliação de parâmetros.

Apesar de parecer um preciosismo acadêmico, a associação correta das unidades é fundamental para que as

análises e, consequentemente, as tomadas de decisão sejam consistentes, evitando interpretações errôneas. Talvez o exemplo a seguir evidencie de forma mais didática a linha de raciocínio a que me refiro, onde é comparada a eficiência em termos de custos de produção de dois produtores, sob três óticas.

Custo de Produção	Unidade	Produtor A	Produtor B
Custo de Produção	R$/ha	5.100	6.350
Produtividade	t/ha	75	90
Custo de Produção	R$/t	68	71
Qualidade	kg ATR/t	128	136
Custo de Produção	R$/kg ATR	0,5313	0,5188

A primeira, "R$/ha", expressa a quantidade de recurso alocada para cada unidade hectare em produção. Nesta visão, o produtor "A" é mais eficiente, pois tem um menor custo de produção. Uma análise sem sentido, já que a competitividade depende de quanto será produzido na área, dando origem ao indicador em "R$/t". Tal aspecto é importante para evidenciar que o "caro é relativo". Por exemplo, tendo conhecimento que R$ 1.650/hectare é um valor de referência médio para tratos culturais de cana soca, é possível afirmar que um produtor que investe R$ 2.300/hectare no mesmo estágio de produção é louco? Não! Tudo depende de quanto ele irá produzir na área. Ou seja, não existe insumo ou fator de produção caro, o que se deve analisar, como qualquer outro investimento, é a relação benefício custo.

Relação que não foi vantajosa para o produtor "B", já que apesar de uma produtividade maior, o seu custo de produção, mesmo em "R$/t", segue superior ao produtor "A". Bom, se tomarmos esta análise clássica, o raciocínio está correto e o assunto encerrado: o produtor "A" é mais eficiente em termos de custos do que o produtor "B".

É aqui que entra o último elemento: a qualidade da cana relacionada à produtividade. Dentro do pacote tecnológico mais "caro" adotado pelo produtor "B", parte dos recursos visava, além da produtividade física, o teor de ATR. Essa relação origina o custo em "R$/kg ATR" – este sim o produto final do processo – de modo que, finalmente, sob esta ótica o produtor "B" é o mais eficiente.

Portanto, o objetivo de quem se propõe a produzir cana é extrair a maior quantidade de açúcar (e não de cana!) por área em produção, ou seja, a produtividade agrícola expressa em t ATR/ha. E, claro, com custos atrativos. Afinal, alta produtividade não é sinônimo de custo de produção baixo!

**Botão (João Rosa) é professor e gestor de Novos Projetos - Pecege*

No dia 05/10/2018 ocorrerá em Piracicaba/SP o "Expedição Custos Cana", evento que apresenta análises inéditas e exclusivas dos levantamentos de custos sucroenergéticos. Maiores informações: https://goo.gl/P1qjG7

* Marcos Fava Neves

DESACELERA A ECONOMIA MUNDIAL E BRASILEIRA E OS PREÇOS CAEM

Reflexões dos fatos e números do Agro

A presença de barreiras comerciais, ou até mesmo a ameaça destas, pode reduzir a taxa de crescimento da economia mundial esperada para este ano. Vem caindo a taxa de crescimento das exportações em muitas economias e a atividade industrial. A guerra comercial vai provocar rearranjos nos fluxos das cadeias produtivas integradas, com impactos positivos ou negativos para cada elo de países. Mais um mês onde deterioraram-se os indicadores econômicos do mundo e do Brasil.

A décima estimativa da Conab - Companhia Nacional de Abastecimento (safra 2017/18) traz uma produção esperada de 228,5 milhões de toneladas de grãos (3,9% menor que a safra anterior, perda de 9,2 milhões de toneladas) em 61,6 milhões de hectares, área 1,1% maior que a safra anterior. Entre a nona e a décima perdemos mais 1,2 milhão de toneladas, fruto do clima ruim, portanto o milho vem derrubando a estimativa, agora teremos apenas 83 milhões de toneladas. A soja deve alcançar quase 119 milhões de toneladas em 35,1 milhões de hectares (1,2 milhão a mais). O algodão também teve aumento de 240 mil hectares e, o feijão, de 110 mil hectares. Ao todo, o milho cedeu neste ano quase 1 milhão de hectares. Como os preços em reais estão maiores, teremos uma renda maior.

Em relação a preços internacionais, tivemos desagradáveis surpresas. O índice mundial dos preços das commodities alimentares (índice da FAO - Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura) alcançou 173,7 pontos, caindo 1,3% sobre o mês passado, graças às tensões comerciais. Cereais caíram bastante (3,7%) e os lácteos (0,9%). Óleos vegetais caíram 3% e carnes 0,3% e açúcar com ligeira alta de 1,2%.

Segundo o USDA - Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, nesta safra tanto EUA quanto Brasil produziram 119,5 milhões de toneladas de soja, mas nas previsões para 2018/19, devemos passar e atingir 120,5 milhões de toneladas, contra 117,3 milhões dos EUA.

A OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) publicou estudo analisando 51 países e suas subvenções à agricultura. Entre 2015 a 2017 foram gastos US$ 620 bilhões por ano. O valor médio da China foi de US$ 263 bilhões por ano nesse período, representando 15% da receita bruta dos produtores. Os campeões da ajuda são Japão, Coreia do Sul, Noruega, Suíça e Islândia, onde aproximadamente 45% da receita bruta vem de apoio público. No Brasil, o estudo mostra ser de apenas 3% este número, ou seja, uma das agriculturas que menos recebe apoio no mundo.

Neste mês duas novas projeções do agronegócio merecem destaque em minha coluna. A primeira é do Ministério da Agricultura, que projeta nosso tamanho daqui a dez anos. Iríamos de 233 para 302 milhões de toneladas de grãos (69 milhões, ou 30% a mais). O grande crescimento se dará na soja, com praticamente 40 milhões de toneladas a mais e, no milho, com 24 milhões. Nas carnes iremos de 27 para 35 milhões de toneladas, aumentando 7 milhões ou 27%, sendo 4 milhões em frango, 2 milhões em bovina e 1 milhão em suína.

A área de grãos pula de 62 para 71 milhões de hectares, e a área total usada pelas lavouras brasileiras iria de 75 para 85 milhões de hectares (inclui cana, café, fumo, frutas e outros).

Em relação às exportações, o Brasil passaria a vender 96,5 milhões de toneladas de soja (70 milhões nesta safra), 42,8 de milho (32 milhões nesta), 37,2 milhões de açúcar (7,6 milhões a mais que 2017/18) e no café pularíamos de 29 para 34 milhões de sacas. As exportações de carne bovina em 2027/28 seriam de 800 mil toneladas a mais (de 2 para 2,8 milhões de toneladas), as de frango cresceriam 1,3 milhão de toneladas (de 3,9 para 5,2 milhões) e as de suínos aumentariam 300 mil toneladas (de 600 para 900 mil toneladas). Portanto, a exportação total de grãos do Brasil em 2027/28 pularia de 102 milhões de toneladas para 139 milhões, e as de carnes de 6,5 para 8,8 milhões.

Em 2027, a China comprará 70% da soja comercializada mundialmente, seguida da União Europeia com 7% e México, Tailândia e Egito com aproximadamente 2%. Em relação às carnes, na bovina seria esta a ordem: China (17%), Estados Unidos (15%), Norte da África e Oriente Médio (12%), Japão e Coreia com ao redor de 8% cada. No caso do frango, os maiores compradores mundiais seriam África Subsaariana e Oriente Médio (30% na soma), seguidos de México, América Central e Japão com 8% cada. Finalmente, das compras mundiais de carne suína, com aproximadamente 20% cada estariam China, México e Japão, seguidos de Coreia do Sul e EUA com 9 e 6%, respectivamente.

A outra projeção que gosto muito de usar ao longo do ano é a "Perspectivas Agrícolas 2018-2027" da OCDE e da FAO/ONU. Tivemos grandes aumentos de produção no planeta, o que faz com que mesmo neste cenário de aumento de consumo, os preços tendam a permanecer como estão ou até caírem em termos reais. Há uma ligeira desaceleração na taxa de crescimento da demanda, que em alguns casos, segundo este relatório, já estaria em seu índice de saturação. A produção agrícola deve crescer 20% em dez anos e o comércio mundial também cresce as taxas menores, praticamente metade do seu crescimento. A produção de carnes deve aumentar 15% e o Brasil deverá representar quase 50% do total vendido.

Enfim, podemos perceber em mais estas duas novas projeções aqui resumidas algo que venho trabalhando já há alguns anos: temos muito mercado pela frente, mas aos preços atuais, portanto temos que construir margens criativamente via redução de custos.

Terminamos esses 30 dias ainda com mais impactos negativos que foram as estripulias dos grupos contrários à modernização do marco regulatório dos defensivos agrícolas e do tolhimento à liberdade empresarial de se exportar gado vivo por São Paulo além da proibição da caça ao nocivo javaporco, que deve trazer grandes estragos na economia e no meio ambiente de São Paulo. Quase nada a comemorar nesse mês que passou.

Reflexões dos fatos e números da cana

Segundo a Unica - União da Indústria de Cana-de-Açúcar, até o final de julho foram processadas 222,57 milhões de toneladas de cana, 11,6% a mais que na safra anterior. Em açúcar foram produzidas 9,74 milhões de toneladas (12% a menos) e em etanol 11,6 bilhões de litros, 44% a mais que a safra passada. O destaque vai para o hidratado, onde produzimos 7,77 bilhões de litros, 76% a mais. Isto é fruto de um mix de 64,4% para etanol, contra 52,6% no comparativo com o ano passado. O ATR/tonelada está em 129,1% (4,84% maior) e a produtividade aferida pelo CTC (Centro de Tecnologia Canavieira) em junho foi de 82,91 t cana/ha, 2,6% menor que a do ano passado e na safra até o momento foi de 80,02 t/ha, 2,46% inferior ao mesmo período da safra anterior.

Até o momento (final de junho) pulamos de 53% para 64,4% da cana destinada a etanol. A produção de etanol foi 45% maior que o mesmo

período da safra passada (11,1 bilhões de litros), sendo o hidratado 76% maior.

A produção da última quinzena de julho mostra grande queda no açúcar (23,7%) devido ao mix cair para 37,7% do total moído (45,31 milhões de toneladas). Somente nesta quinzena foram feitos 2,35 bilhões de litros de etanol, sendo 1,55 bilhão de hidratado. Até o momento temos 7,77 bilhões de litros de hidratado, quase 76,4% a mais. Já moemos 222,57 milhões de toneladas (11,6% a mais).

Segundo o Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - Esalq/USP), hoje o setor de cana emprega menos gente, mas recebendo mais. Em 2004 eram 900,8 mil pessoas e, em 2016, 749,9 mil trabalhadores, mas o salário médio real cresceu quase 47% indo de R$ 1.932 em 2000 para R$ 2.839 em 2016.

De acordo com a Archer, o endividamento do setor voltou a aumentar, estando agora em R$ 152 por tonelada de cana, num total R$ 92,5 bilhões.

O mix da Biosev mudou radicalmente comparando esta safra com o ano passado, vindo de 52,8% para 39,7% para açúcar. Deve cair para perto de 37% até o final da safra. A empresa estima que com isto, o superavit mundial de açúcar caia para perto de 1 milhão de toneladas. Acreditam em safra de 563,1 milhões de toneladas.

Segurar o etanol para vender no final da safra foi boa estratégia da São Martinho, que trouxe lucro líquido de R$ 153,3 milhões, mais de 28% acima do mesmo período no ano anterior. O lucro líquido na safra 2017/18 foi de R$ 491,7 milhões, com Ebitda de R$ 1,949 bilhão (35% maior). Com isso, a relação entre dívida líquida e Ebitda caiu de 1,55 para 1,26.

Desde março já está no campo a variedade do CTC que é resistente à broca, que segundo a organização nos traz prejuízos anuais de R$ 5 bilhões num setor que fatura R$ 100 bilhões e tem lucros operacionais de apenas 20%. A empresa deve lançar um produto específico para o Cerrado e começa a testar as sementes de cana, que podem estar disponíveis na safra de 2021/2022.

Também outra boa notícia vinda da inovação, pesquisadoras do CNPEM (Centro Nacional de Pesquisa em Energia e Materiais), em Campinas, identificaram uma cola vinda de bagaço de cana-de-açúcar e subprodutos de empresas de celulose, já patenteada.

Com a seca em São Paulo, as perdas devem ser mais evidentes nos relatórios de agosto. A Copersucar estima a safra em apenas 555 milhões de toneladas. Nossa safra de 2018/19 também estará comprometida. Mas se os preços do petróleo se mantiverem e o consumo do hidratado continuar nesta trajetória, mudanças pela frente!

Reflexões dos fatos e números do açúcar

A Datagro prevê superavit global de açúcar desta safra 2017/2018 em 9,89 milhões de toneladas (menos que a estimativa anterior 10,36 milhões de toneladas). Para a safra 2018/2019, aumentou de 4,78 para 5,22 milhões de toneladas. Para a Informa, a produção supera a demanda em 7,2 milhões de toneladas na safra internacional 2018/19, quase o mesmo volume da atual (7,3 milhões). A produção da UE deve atingir 19,5 milhões de toneladas (21% acima) e deve exportar 3,2 milhões de toneladas. Estimam que o Brasil produzirá apenas 28,6 milhões de toneladas. A produção indiana deve atingir 32 milhões de toneladas, mais de 50% acima do ano anterior.

O ritmo anual de crescimento do mercado mundial de açúcar está em 1,4% e não mais no 1,7%. Há mudanças nas composições de alimentos que levam a este maior equilíbrio.

Exportações de açúcar vêm desabando. Em junho foram de 1,927 milhão de toneladas, 37,6% menor que junho de 2017 e 8% menor que maio deste ano. O valor foi de US$ 571,8 milhões, 10% menor que maio e 55% menor que junho de 2017. No ano, temos vendas de 10,587 milhões de toneladas, (17,2% menores) e receita de US$ 3,201 bilhões, quase 42% menor que o primeiro semestre de 2017. No açúcar minha aposta ainda é de ligeira alta,

pois a safra pode vir bem menor, consumo de etanol ajudando, câmbio melhor e preços do petróleo devem se manter, apesar das más notícias mundiais de excesso de produção e redução de consumo.

Reflexões dos fatos e números do etanol e energia

Ainda no rastro de destruição deixado pela greve do transporte, o consumo de combustíveis em maio caiu 13%, sendo o pior mês desde fevereiro de 2012. O consumo no país caiu 1,1% neste ano. Diesel caiu 18% em maio e 0,6% no ano, gasolina caiu 19% em maio e 11,1% no ano e o etanol cresceu 26% em maio e 37,6% no ano. Os altos preços têm feito as pessoas mudarem hábitos e usarem menos os carros.

De acordo com o Cepea, os preços médios do etanol nas usinas no primeiro trimestre da safra estão 8% maiores que no mesmo período do ano passado.

Segue caminhando a proposta de unificar as alíquotas do Imposto sobre ICMS (Circulação de Mercadorias e Serviços dos combustíveis no Confaz - Conselho Nacional de Política Fazendária). Isto seria bom por trazer simplificação e menor sonegação. Um valor fixo por litro, a ser cobrado na refinaria e na usina, mas o ponto negativo é que acaba a autonomia dos Estados em definirem suas políticas e isto pode dificultar a aprovação.

Aparentemente, a Petrobras não está repassando os preços internacionais da gasolina, estando a defasagem em cerca de 7%.

A Glencore Energy comprou a maioria das ações da Alesat (distribuidora de combustíveis).

Segundo a Unem (União Nacional de Etanol de Milho), as unidades hoje existentes no Brasil já conseguem processar cerca de 1,8 milhão de toneladas de milho por ano. Existem mais 7 projetos em desenvolvimento e são estimadas cerca de 7,5 milhões de toneladas ao ano a partir de 2021. A Conab estima 10 milhões em 2023. Estudo feito nos últimos 4 anos mostra que até um valor de R$ 38/saca é possível margens positivas às usinas.

O Rota 2030 foi lançado em junho com possibilidades de R$ 1,5 bilhão ao ano de créditos tributários (deduções do Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido para as empresas que investirem em pesquisa e desenvolvimento. Mas com outras possibilidades de isenção, o valor pode passar dos R$ 2,1 bilhões.

A EPA (Agência Ambiental dos EUA) divulgou os volumes esperados de produção e consumo de biocombustíveis para 2019, algo que afeta bastante o agronegócio mundial. Foi proposto aumento de 3% nos volumes a serem misturados, chegando a 19,88 bilhões de galões, contra os 19,29 bilhões de galões de mandato vigentes para este ano. O etanol de milho permanece em 15 bilhões de galões e os demais 4,88 seriam os avançados, onde se encaixa o etanol de cana, mas provavelmente não devemos expandir nossas vendas por questões de competitividade. A EPA estima em 100 milhões de galões o que será importado de etanol de cana, contra os 77 milhões deste ano. Já foi proposto também um aumento para o biodiesel em 2020.

Finalizando... qual seria a minha estratégia com base nos fatos?

Onde eu arriscaria agora em julho/agosto: hidratado, hidratado e hidratado, o máximo possível.

Quem é o homenageado do mês?

Todos os meses temos um grande homenageado aqui neste espaço e desta vez nossa singela homenagem vai ao Sr. Roberto de Rezende Barbosa, um dos clássicos da cana.

Haja Limão

Os casos das dificuldades impostas para se aprovar uma nova lei para defensivos agrícolas no Brasil, a mobilização para se impedir a exportação de gado vivo e o javaporco mostram que o Brasil é um time de futebol que tem pelo menos uns 4 dos 11 jogadores que jogam contra o time. O nosso destino, sem mudar a mentalidade destas pessoas, é o de cair cada vez mais.

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

/sicoobcocred cocred.com.br

A **Sicoob Cocred** nasceu e cresceu numa geração em que até um simples telefone era coisa rara de se ver. De lá para cá, ela acompanhou a vida de milhares de agricultores e, há mais de 10 anos, abriu suas portas para cooperados dos mais diversos ramos.

Hoje, a cooperativa que é uma das maiores do Brasil, está atenta ao que há de mais moderno e tecnológico no mercado para solucionar a demanda das novas gerações. Claro, com o bom atendimento e as melhores taxas que os mais antigos já conhecem.

Como cooperado, você tem acesso aos mesmos produtos oferecidos pelos bancos convencionais. **Mas com uma grande diferença:** aqui, você participa anualmente dos resultados.

Vá até a agência mais próxima e abra a sua conta. É simples, rápido e você ainda toma um cafezinho com a gente. ;)

SICOOB COCRED
Cooperativa de Crédito

Vamos **crescer** juntos?

COPERCANA RECEBERÁ PELO SEGUNDO ANO CONSECUTIVO O SELO ENERGIA VERDE DA UNICA

Para que a empresa consumidora receba essa certificação é necessário que ela adquira energia elétrica a ser consumida de usinas de biomassa de cana-de-açúcar

Fernanda Clariano com informações da Assessoria

A Copercana (Cooperativa dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo) vai receber no mês de agosto o primeiro Selo Energia Verde de 2018 entregue a um consumidor do mercado livre de energia elétrica.

A iniciativa faz parte do Programa de Certificação da Bioeletricidade criado pela Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar), maior organização representativa do setor de açúcar, etanol e bioeletricidade do Brasil, em parceria com a CCEE (Câmara de Comercialização de Energia Elétrica) - associação civil integrada pelos agentes das categorias de geração, distribuição e de comercialização e recebe o apoio da Abraceel (Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia).

Desde 2015, o Programa vem certificando diversas empresas produtoras e consumidoras de energia limpa e renovável advinda da bioeletricidade produzida a partir da palha e do bagaço de cana. Neste caso específico, a Copercana adquire energia da fonte de biomassa de usina associada à Unica (Viralcool - Castilho), conforme as diretrizes estabelecidas pelo Programa e contrato registrado na CCEE.

Selo Energia Verde

Para que uma empresa consumidora receba essa certificação é necessário que tenha pelo menos 20% de energia elétrica consumida adquirida de usinas de biomassa de cana-de-açúcar, dentre outras diretrizes. A energia deve ser adquirida no ACL (Ambiente de Contratação Livre), diretamente das usinas produtoras de bioeletricidade ou de comercializadores de energia elétrica associados à Abraceel. As usinas geradoras de bioeletricidade recebem o Selo Energia Verde desde que atendam a critérios de sustentabilidade e requisitos de eficiência energética, além de estarem adimplentes junto à CCEE e associadas da Unica, por exemplo.

Atualmente, 67 unidades sucroenergéticas detêm o Certificado Energia Verde. Isso permite que os consumidores do mercado livre que adquirirem bioeletricidade destas empresas possam receber o Selo.

A cooperativa receberá oficialmente o Selo Energia Verde no dia 22 de agosto, durante o 8º Seminário de Bioeletricidade - evento realizado paralelo a Fenasucro & Agrocana 2018 - pela Unica em parceria com o Ceise Br (Centro Nacional das Indústrias do Setor Sucroenergético e Biocombustíveis).

"Mais um ano seremos agraciados com esta certificação. Somos consumidores de energia gerada através de uma fonte com baixa emissão de carbono, demonstrando assim a preocupação da Copercana em contribuir para manter a matriz energética mais limpa e renovável além do benéfico de negociar o valor de energia que será consumida", disse o encarregado de controladoria da Copercana, Tiago Sponchiado Zampronio.

Certificado
Selo Energia Verde

Número 001-A/2017

A União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo - UNICA certifica que a **COPERCANA (CNPJ 71.320.915/0001-22)** está inscrita no Programa de Certificação da Bioeletricidade, aceitando integralmente as diretrizes de seu regulamento e cumprindo seus pré-requisitos.

Para o ano de 2017, a empresa declara que adquiriu volume de energia associada à **VIRALCOOL CASTILHO (CNPJ 53.811.006/0002-96)**, que pode ser devidamente comprovado por contrato de aquisição de energia elétrica registrado na Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE), com prazo mínimo de validade de 6 (seis) meses, no seguinte montante (**em MW médio**): **1,0**.

O Programa de Certificação da Bioeletricidade tem validade de 01/01/2017 à 31/12/2017.

São Paulo, 3 de abril de 2017.

Iniciativa UNICA Parceria ccee Apoio ABRACEEL

AQUI VOCÊ PODE CONFIAR!

PARCELAMENTO FACILITADO
em até 6X SEM JUROS

PNEUS

BATERIAS

LUBRIFICANTES

GRÁTIS MONTAGEM E BALANCEAMENTO

NA COMPRA DE QUALQUER PNEU, O RODÍZIO DE 5.000KM É POR NOSSA CONTA!

Fotos meramente ilustrativas.

Ligue e agende!

(16) 3946-3333

Rua Dr Pio Dufles, 665 - Sertãozinho/SP

COPERCANA
AUTO CENTER
copercana.com.br

INFORMAÇÕES DE QUALIDADE, BOA PRODUTIVIDADE E ÓTIMOS RESULTADOS

Fernanda Clariano

Com o objetivo de contribuir com dados precisos para o dia a dia no campo, bem como com a produtividade agrícola de seus associados e cooperados, difundir conhecimentos e tecnologias, a Canaoeste (Associação dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo) e a Copercana (Cooperativa dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo) vêm promovendo durante este ano uma série de palestras técnicas na área de abrangência das entidades, onde gestores, palestrantes renomados, empresas parceiras e técnicos das entidades se unem para difundir informações.

Cerca de 90 produtores rurais associados e cooperados de Sertãozinho e da região participaram, na noite de 14 de junho, da reunião técnica realizada com o apoio das empresas Syngenta e Union Agro, no auditório da Canaoeste.

"O nosso objetivo é poder contribuir com os associados, seja com atendimento técnico específico ou informações e valorizar o trabalho da associação mostrando o nosso papel junto aos fornecedores e, para isso, a participação de todos é muito importante", disse o gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato, na abertura do evento.

14º Agronegócios Copercana

Na oportunidade, o engenheiro agrônomo da Copercana, Rodrigo Ortolan, aproveitou para divulgar e convidar todos a prestigiarem a 14ª edição do Agronegócios Copercana, feira de máquinas, equipamentos e agroquímicos, que foi realizada entre os dias 26 e 29 de junho, no Centro de Eventos Copercana, em Sertãozinho-SP, especialmente organizada para atender os produtores rurais cooperados e associados da Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred com grandes oportunidades e condições de negociações exclusivas. Ortolan ainda ressaltou a importância do evento e a necessidade da participação dos associados e cooperados, por se tratar de uma boa oportunidade de negociação.

Difundindo conhecimento

O consultor agronômico, Marcelo Boschiero, em sua explanação abordou os aspectos gerais da parte financeira e logística de colheita de cana-de-açúcar, procurando alertar os produtores em relação a alguns

Marcelo Boschieiro: O grande desafio não é sermos o mais produtivo, o grande desafio é sermos economicamente viáveis

fatores de produção - fatores econômicos importantes, principalmente na decisão financeira do produtor. Também foram abordados por Boschiero a questão de escolha de variedades, ambiente de produção, a importância do controle de pragas, controle de plantas daninhas, nutrição e adubação. "O fato de trazer informações de forma clara e objetiva é extremamente importante, visto que os produtores nem sempre conseguem a chance de ter acesso a elas em função do seu dia a dia", pontuou o consultor agronômico.

A Syngenta, representada pelo RTV - Fauze Corrêa Filho, apresentou as soluções integradas da multinacional para a cultura da cana-de-açúcar. O profissional destacou algumas pragas que tiram o sono dos produtores, dentre elas o *Migdolus* e o *Sphenophorus*, e algumas formas de controle. Corrêa Filho ainda explicou com detalhes o plantio do futuro – a Syngenta através das suas "sementes de cana" está trazendo uma proposta diferenciada de plantio a qual irá reduzir o consumo de mudas por hectare e em breve estará à disposição dos produtores.

Já a Union Agro, empresa cujas plataformas principais de negócios é a produção de micronutrientes para adubação foliares também esteve presente na reunião e, por meio do supervisor de vendas, Luiz Alexandre Frederico, difundiu os seus produtos voltados para a solução de problemas nutricionais em solo e folha para a cultura de cana-de-açúcar, amendoim e soja.

AQUI SEUS INVESTIMENTOS CRESCEM MAIS

Quer fazer o seu dinheiro crescer? Conheça as opções de investimento que a Sicoob Cocred oferece a você

- LCA: rentabilidade e segurança, sem incidência de IR para PF;
- Superaplic: aplicação com ganhos diferenciados e competitivos;
- Poupança Sicoob: disponível para associados e não associados, contribui com o desenvolvimento de sua região.

Procure seu gerente.

Aumente sua movimentação aumente suas sobras.

SICOOB COCRED Cooperativa de Crédito

Ouvidoria Sicoob Cocred 0800 725 0996

BALANCETE MENSAL

SICOOB COCRED Cooperativa de Crédito

SICOOB COCRED COOPERATIVA DE CRÉDITO
3214 - SICOOB/SP COCRED - CNPJ 71.328.769/0001-81

BALANCETE MENSAL (prazos segregados)
MAIO 2018
(valores em reais)

Ativo	Maio/2018
Circulante	
Disponibilidades	9.854.472,07
Títulos e valores mobiliários	742.633.825,93
Relações interfinanceiras	29.108.189,51
Operações de crédito	928.406.094,52
Operações Cedidas	11.309.482,39
Outros créditos	37.904.558,56
Outros bens e valores a receber	204.198,06
	1.759.420.821,04
Realizável a longo prazo	
Títulos e valores mobiliários	104.716.114,18
Operações de crédito	631.148.732,31
Outros créditos	288.957.106,83
Outros bens e valores a receber	81.791.519,49
	1.106.613.472,81
Permanente	
Investimentos	75.277.650,23
Imobilizado	13.532.346,10
Intangível	1.342.696,17
	90.152.692,50
Total do Ativo	**2.956.186.986,35**

Passivo e patrimônio líquido	Maio/2018
Circulante	
Depósitos à vista, à prazo e sob aviso	1.242.249.707,20
Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	444.879.893,28
Relações de interdependência	3.286,97
Obrigações por empréstimos e repasses	483.735.869,88
Obrigações sociais e estatutárias	14.370.124,74
Obrigações fiscais e previdenciárias	1.611.596,00
Obrigações por Operações Vinculadas a Cessão	11.395.719,76
Outras obrigações	36.098.404,05
	2.234.344.601,88
Exigível a longo prazo	
Obrigações por empréstimos e repasses	127.353.183,07
Obrigações sociais e estatutárias	1.747.844,96
Outras obrigações	23.959,65
Provisão para contingências	178.782.605,56
	307.907.593,24
Patrimônio líquido	
Capital social	269.605.552,39
Reserva legal	125.313.966,78
Sobras ou perdas acumuladas	-
	394.919.519,17
Resultado	
Conta de Resultado Credora	152.689.929,52
Conta de Resultado Devedora	-133.674.657,46
Sobras ou perdas acumuladas	19.015.272,06
Total do passivo e patrimônio líquido	**2.956.186.986,35**

SERTÃOZINHO/SP, 31 DE MAIO DE 2018.

Ademir José Carota
Contador - CRC 1SP 259963/O-8
CPF. 303.381.738-62

Giovanni Bartoletti Rossanez
Pres. do Conselho de Administração
CPF. 183.207.628-80

Antonio Carlos Girotto
Vice Pres. do Conselho de Administração
CPF. 242.653.658-68

Antonio Cláudio Rodrigues
Diretor Administrativo e Financeiro
CPF. 048.589.888-80

Marcos Roberto Petri
Diretor de Crédito
CPF. 100.676.428-37

Gabriel Jorge Pascon
Diretor de Negócios
CPF. 071.394.958-90

SUPERAPLIC
ESCALONADO
COM RENDIMENTOS DE ATÉ 110% DO CDI.
Com o Superaplic Escalonado da Sicoob Cocred seu dinheiro rende mais e você ainda conta com todas as vantagens e garantias de aplicar em uma das maiores cooperativas financeiras do Brasil.
✓ Quanto maior o tempo de aplicação, mais o dinheiro rende.
✓ Alíquotas decrescentes no Imposto de Renda.
✓ Liquidez diária.
✓ Mais segurança com o Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito.
Converse já com o seu gerente ou vá até a agência mais próxima!
Acesse: www.sicoobcocred.com.br
Ouvidoria - 0800 725 0996 - Atendimento Seg. a Sex. - 8h às 20h
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458.
www.ouvidoriasicoob.com.br
SICOOBCOCRED
Cooperativa de Crédito

PLANO SAFRA: UMA PARTE DO TODO

Crédito subsidiado precisa ser encarado como uma ferramenta e não como a salvação da lavoura

Imagem: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

Ministro Blairo Maggi durante o lançamento do plano safra 18-19. Embora o programa seja importante não dá para depender dele

Marino Guerra

Todo ano é a mesma coisa, ao chegar o inverno o agricultor nutre duas expectativas: como vai ser o clima e qual o formato do plano-safra.

Tão imprevisível como a mãe natureza, o crédito subsidiado disponibilizado pelo governo às lavouras brasileiras não pode ser encarado como a salvação do ano, mas como uma ferramenta, que deve ter sua utilização definida ou não no momento de planejamento da safra.

No caso do fornecedor de cana, o crédito pode ser utilizado para investir na aquisição de um implemento novo, em defensivos mais avançados com o objetivo de eliminar pragas ou plantas daninhas que insistem em roubar produtividade, ou até mesmo em assumir frente na operação de rotação de cultura ou plantio.

Aos produtores que conseguem financiar sua própria operação, o crédito rural pode ser encarado por exemplo na

ampliação da área ou, em anos de seca, como um recurso para antecipar a reforma de talhões prejudicados pela falta de água.

Enfim, qualquer tipo de crédito precisa ser utilizado com planejamento e cuidado, senão as chances de algo dar errado podem ser maiores do que o sucesso do objetivo ao qual foi destinado.

O Plano Safra 2018/2019

Para esse período, o Governo Federal liberou R$ 194,37 bilhões, que podem ser acessados até dia 30 de junho de 2019. Desse montante, R$ 153,7 bilhões são destinados a juros controlados de até 7% (redução de 1,5% em relação ao plano do ano passado), R$ 37,4 bilhões a juros livres (taxa + IPCA, índice baseado à inflação), R$ 2,6 bilhões focados no apoio à comercialização e R$ 600 milhões direcionados ao seguro rural.

A queda dos juros e a liberação para que as instituições financeiras pratiquem valores abaixo foram baseadas na queda da Selic, fechando em baixas consecutivas desde a metade de 2017.

Os médios e pequenos produtores podem gozar da redução de mais 1% na taxa de juros anual (sendo de 6%), mas para isso precisam comprovar renda bruta anual de até R$ 2 milhões por CPF.

Porém, o que parecia doce pode começar a ganhar notas amargas quando se observa a obrigatoriedade de se contratar o seguro rural para empreendimentos com valor maior ou igual a R$ 300 mil, onde pode-se somar a taxa 1,2%, além de se considerar uma sobreposição de seguros caso o parcelamento seja feito em 14 meses. Ou seja, o agricultor pagará duas parcelas dobradas e assegurará a mesma coisa. É como renovar o seguro do carro dois meses antes do seu vencimento – se ocorrer um sinistro nesse período, apenas o valor de um carro será depositado.

Planejar as fontes de recursos antes da safra é importante para escolher as opções com juros e prazos mais adequados

Outros pontos de travamento do plano estão nos limites da linha de custeio, sendo de R$ 3 milhões destinados aos grandes e metade disso aos pequenos ou médios. Montante maior pode ser encontrado pelos produtores que se enquadram ao programa ABC (Agricultura de Baixo Carbono), no qual esse recurso é utilizado na formação do canavial. O limite é de R$ 5 milhões, mas apenas R$ 2 bilhões foram destinados para ser divididos entre o setor canavieiro, florestal e outros cujas as características também se enquadram no programa.

Ainda no caso do ABC, que é investimento, o Governo canalizou a liberação via BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), significando maior burocracia e demora na liberação do recurso.

Essa fórmula de juros baixos com limites rigorosos e burocratização mostra que o plano deste ano ainda não está muito vantajoso. O Governo faz a figura de bom moço ao mostrar os juros nos patamares da Selic, mas mascara o valor real anexando o seguro, ignorando também o aumento nos custos de produção em decorrência da alta do dólar, influenciador direto no preço dos insumos agrícolas.

Prova que não é possível executar o planejamento de safra pensando apenas no crédito subsidiado.

Plano da safra 2018/2019

Consolidada a noção que o plano safra é uma ferramenta, o produtor precisa fazer o planejamento da sua lavoura não apenas no período atual, mas no caso da cana, também inserir a estratégia para 19/20.

Montar um projeto estruturado pensando em antecipar a reforma de talhões judiados pela falta de água, já amarrando fazer algum caixa com a rotação de cultura e posteriormente vender bem a cana lá na frente, em 2020. Espera-se que os preços deverão estar melhores em decorrência da possível reação do mercado de açúcar, a consolidação do etanol e também por haver uma falta de cana futura.

Tudo muito racional, mas aí o produtor levanta a mão e faz a seguinte pergunta: - Esse projeto eu monto com a ajuda da Copercana e da Canaoeste, mas como eu vou financiar isso?

Aí entra a Sicoob Cocred, que com um planejamento bem estruturado pode conseguir financiar tal empreendimento com juros e prazos adequados à realidade do negócio e da necessidade do cooperado, inclusive adequando os vencimentos aos créditos recebidos de seu comprador.

Porém, seca também implica em queda de produtividade e no faturamento. Aliada a isso, a lavoura pede esforço do fornecedor

Profissionais da Sicoob Cocred Gabriel Pascon, Marcos Ruaro e Renato Tavares da Silva no Agronegócios Copercana. Cooperativa oferece um portfólio completo de soluções para se enquadrar na necessidade exata do produtor rural

na execução de tratos que minimizem os seus efeitos e não comprometam os resultados das safras posteriores.

Diante desses cenários ligados à produção e de outros relacionados ao mercado econômico e político internos e externos, o gerente de produtos da Sicoob Cocred, Renato Tavares da Silva, ressalta a importância do produtor elaborar bem sua estratégia de geração de resultado: "mais do que orientar o cooperado sobre o Plano Safra, queremos participar de seu crescimento oferecendo linhas de comercialização, custeio e investimento com taxas e prazos adequados à sua necessidade. Não adianta termos operações vencendo entre 6 e 14 meses quando o produtor ainda nem colheu ou vendeu sua produção".

"Exemplo de agilidade na liberação, hoje nossos cooperados contam com o Autocred Rural para financiamento de camionetes. Se o objetivo for a compra de insumos, máquinas e equipamentos, buscaremos a melhor opção de linha de crédito que atenderá no prazo necessário", disse Marcos Ruaro, especialista de agronegócios da Sicoob Cocred. Ele também registra o compromisso da cooperativa em atender os participantes com linhas BNDES no menor prazo possível.

Não são somente os fins, os meios também importam

É preciso pensar de maneira ampla no financiamento agrícola, em como oferecer as condições ideais de produção. Levar em consideração que o agro influencia toda uma sociedade, não somente nos bens da porteira para dentro, mas em toda uma indústria responsável pelo processamento e escoamento da safra.

Nesse sentido, o plano safra acaba se tornando um detalhe, enquanto o cooperativismo de crédito abre seu leque e se dedica em dar soluções a cada particularidade da cadeia. Um exemplo disso é o trabalho intenso que a Sicoob Cocred faz com as agroindústrias, oferecendo linhas com custo e periodicidade de pagamentos diferenciados.

Maquiavel dizia que os fins justificam os meios, porém com a política de juros no Brasil, os meios podem matar os fins

A cooperativa também é muito ativa prestando serviços financeiros para indústrias fornecedoras de máquinas e equipamentos, no comércio e prestação de serviços das cidades onde atua.

"Desde o financiamento para aquisição de uma camionete até à construção e instalação de uma caldeira de alta pressão, com o objetivo de gerar energia, a Sicoob Cocred está ao lado do cooperado. O financiamento do agronegócio contribui no crescimento e desenvolvimento de pessoas, cidades e regiões em que os nossos produtores e empresas estão inseridas", disse Renato.

CONCORRA A 1550 PRÊMIOS INSTANTÂNEOS E A 3 TRATORES SORTEADOS PELA LOTERIA FEDERAL.

PRÊMIOS INSTANTÂNEOS

- 800 UNIDADES
- 500 UNIDADES
- 100 UNIDADES
- 100 UNIDADES
- 50 UNIDADES

COMO PARTICIPAR

1. Compre 500 litros de produtos* Nortox
2. Baixe o aplicativo da campanha
3. Cadastre a NF comprovando os 500 litros
4. Gire a roleta eletrônica
5. Concorra a 1550 prêmios instantâneos
6. Todo giro gerará um número para você concorrer a 3 tratores no final do ano pela Loteria Federal

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO CAIXA - Nº 1-6400/2017 · CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO CAIXA - Nº 5-6414/2017

Available on the App Store · Google play

Para maiores informações baixe o aplicativo ou acesse: www.nortox.com.br

*PRODUTOS PARTICIPANTES

Uiuron · fipronil · Hexazinona+D · Imidacloprid · Mesotrione · Abamectin · Nicosulfuron · Norton · Cletodim · Gold · Primordial

ATENÇÃO · Produto perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Antes de armazenar ou utilizar o produto, leia atentamente e siga todas as recomendações do rótulo, da bula e da receita. Use equipamentos de proteção individual e mantenha o produto longe do alcance de menores de idade. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agronômico. · LOTERIA FEDERAL · Válido pela loteria federal. Conheça as regras em nosso App Fanáticos Nortox disponível para Iphone e Android.

NORTOX

NORTOX.COM.BR

/NortoxBrasil

AGRONEGÓCIOS COPERCANA: O MAIS EFICIENTE DOS “HERBICIDAS”

R$ 280 milhões em negócios comprovaram o otimismo dos dirigentes

Marino Guerra

Indiscutivelmente 2018 foi um dos anos de maior tensão pré-feira. Problemas de todas as espécies brotaram da terra no primeiro semestre, como raivosas plantas daninhas dispostas a sugar cada gota de nutrientes fazendo com que, senão houvesse uma tomada de atitude, o canavial morresse à mingua.

Plantas daninhas de diversas espécies apareceram, como: seca precoce, crise no fornecimento de ingredientes ativos (em decorrência do fechamento de fábricas na China), preço do açúcar no fundo do poço, dólar e frete nas alturas, ameaça da volta do tabelamento da gasolina e cenário político com uma densa neblina, não deram tempo ao produtor pensar em fazer pelo menos uma aplicação pré-emergencial.

O cenário estava realmente desolador, similar a um canavial que ainda terá o primeiro corte, e do nada a corda-de-viola começa a abraçar a cana, as reboleiras de mamona pipocam no meio do talhão e o pé da cana parece mais um campo de futebol com tanta grama seda. Diante disso, a solução mais óbvia é jogar glifosato em tudo, dessecar e tirar dinheiro sabe lá Deus de onde para fazer a reforma da reforma, por alto um prejuízo de R$ 15 mil o hectare.

No entanto, a marca Copercana, há 14 anos atua no mercado com um herbicida muito recomendado denominado Agronegócios Copercana, cuja sua fórmula contém basicamente dois ingredientes ativos: cooperativismo e trabalho, os únicos que conseguem combater essa alta infestação e ainda ser seletivo à cana-de-açúcar.

A pequena crônica acima foi escrita para que todos, se há alguém ainda fora de órbita, entendam o cenário conturbado enfrentado pela canavicultura desde o começo de 2018 e

apesar do mundo contra, o volume de negócios na 14ª edição do evento atingiu a meta de R$ 280 milhões, como prova que o herbicida é bom mesmo.

Não é por sorte, ou devido a um esforço solitário que a feira conseguiu criar no Centro de Eventos da Copercana, uma espécie de campo de forças contra a crise, mas resultado de uma conjuntura do bem e proativa.

O primeiro elo dessa força vem dos cooperados, produtores rurais que mais uma vez mostraram por que são o carro chefe da economia nacional. Essa gente consegue transformar pessimismo em combustível e com isso toca suas lavouras à espera de dias melhores.

Eles correm atrás de recursos, brigam no preço, tentam conquistar maior parcelamento, dão um jeito, mas são incapazes de deixar de adubar ou de passar um herbicida em sua cana, é como uma mãe que não medirá esforços para alimentar os seus filhos.

E justamente para conseguir alimentar sua lavoura, foi fundada a Copercana e ela cresceu ao ponto de formar um time de profissionais gabaritados tanto na estruturação de um evento tido como um dos mais bem direcionados a negócios do agro nacional, como na inteligência de mercado em conseguir travar o dólar abaixo da cotação, enxergar o futuro, comprar mais barato e ter um relacionamento ímpar com os fornecedores, indo muito além da fria relação de compra e venda.

1º Dia – Início dos movimentos

Diretores e autoridades participaram da cerimônia de abertura

A feira foi aberta com uma cerimônia objetiva, na qual os diretores da cooperativa já davam sinais de que na sala atrás de onde discursavam, a dos agrônomos, utilizada para a negociação de insumos, o esforço em conseguir preços e condições atraentes havia valido a pena.

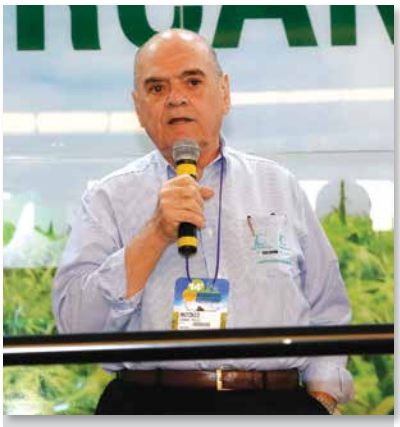
O presidente executivo, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, comparou o ritmo da feira ao de uma Copa do Mundo e lembrou que através de ações o produtor poderia unir naquele ambiente duas paixões, a cana-de-açúcar e o futebol. Ele ainda ressaltou o tamanho da cooperativa e sua capacidade geradora de bons negócios.

O diretor comercial Marcio Meloni, disse que Governo nenhum conseguirá tirar a vocação dos produtores rurais, a de plantar, ressaltou a briga para conseguir fechar muitos produtos com um dólar mais barato e também do papel fundamental da Sicoob Cocred e bancos parceiros como financiadores, "se tem produto, preço, recurso e prazo não tem como não ter negócio".

De forma bastante espontânea, o presidente do conselho administrativo, Antonio Eduardo Tonielo, valorizou o trabalho dos colaboradores que estiveram envolvidos com a organização do evento, "o ambiente construído aqui é diferenciado, quem vem se sente bem, é propício para se fazer negócios".

Ele também explicou o porquê das modificações na configuração da diretoria, alegando que o tamanho da Copercana não permite mais lidar com a imprevisibilidade de eleições e também da necessidade de se contar com diretores experientes sob o ponto de vista da gestão de uma cooperativa, "o modelo atual traz segurança tanto para os funcionários e principalmente aos fornecedores de uma administração sólida e contínua".

Ortolan: duas paixões, futebol e cana-de-açúcar



Tonielo: mudar para manter a trajetória de crescimento

Meloni: com preço, produto e prazo, não tem como não ter negócio

E ainda disse sobre a importância estratégica da data da feira, "a última semana do semestre é muito interessante se pensarmos na questão de preço, pois muitos fornecedores conseguem valores atrativos para terem a chance de baterem a meta da primeira metade do ano, enquanto que outros precisam ganhar mercado nos últimos seis meses". Mais uma prova da força da cooperativa em fidelizar todo o mercado de insumos nesses dias.

Com o final da cerimônia, os negócios começaram. Já tradicionalmente o primeiro dia é marcado por um fluxo menor de cooperados, mas que já fecham compras volumosas. O dia também é interessante para quem quer uma atenção especial por parte dos expositores.

2º Dia – Jogo do Brasil

Cooperada recebe camisa oficial da Seleção Brasileira, várias ações atraíram produtores para assistirem o jogo na feira

Integrar um ambiente positivo de negócios com o momento de lazer que dificilmente o brasileiro abre mão, o jogo da Seleção em Copa do Mundo, era o desafio da organização para o segundo dia. A partida marcada às 15 horas atravessou justamente o terço intermediário da feira.

Diante disso foi montada uma estrutura de telões e tvs espalhadas ao longo de todo ambiente, um farto cardápio de guloseimas e o sorteio de bolas oficiais do torneio e camisas do escrete canarinho. As ações surtiram certo resultado, fazendo com que muitos produtores optassem por intercalar o jogo com suas compras.

Ainda é válido ressaltar como a Copa do Mundo influenciou muitos expositores a desenvolver ações inspiradas no tema, dentre eles destaque para a Arysta, que montou uma espécie de chute a gol, onde os participantes somavam pontos conforme acertavam os alvos (denominados com produtos da marca), a Nufarm com uma mesa de pebolim na varanda de seu estande e a FMC com um videogame interativo instalado em seu telão.

COPERCANA RECEBE HOMENAGEM DA CÂMARA DE SERTÃOZINHO DURANTE O 14º AGRONEGÓCIOS COPERCANA

A diretoria da Copercana recebeu, no dia 26 de junho, uma "Moção de Aplausos" através do Poder Legislativo Municipal, pela realização da 14ª edição do Agronegócios Copercana. A moção foi aprovada por unanimidade entre os vereadores.

A presidente da Câmara, Marcia Moreira de Sousa Perassi, autora da homenagem, elogiou a feira e a atuação da cooperativa no município e também parabenizou a diretoria pelo trabalho.

O presidente, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, aproveitou para agradecer a moção e enfatizou que esse reconhecimento é o resultado do trabalho realizado ao longo dos anos pela cooperativa. "Estamos felizes, é sempre animador receber uma homenagem como essa. Agradecemos a presidente da Câmara, Márcia Perassi, e todos os vereadores que assinaram essa moção reconhecendo os trabalhos, os esforços e o comprometimento da cooperativa junto a nossa cidade. É preciso dizer que estamos bastante gratos com esse reconhecimento, essa homenagem é uma forma de estimular a todos nós para que continuemos nosso trabalho, principalmente sabendo que existe o reconhecimento do poder público municipal", disse Ortolan.

Diretores da Copercana recebem quadro que representa a "moção de aplausos" da câmara de Sertãozinho entregues pelos vereadores Neli Tonielo e Paulo Kroll

Na quinta-feira o "bicho pegou". Um verdadeiro mar de cooperados invadiu as dependências do Centro de Eventos, desde manhã, quando caravanas de diversas filiais chegavam para a palestra sobre manejo de plantas daninhas, do especialista Weber Valério.

E o movimento intenso não parou aí. Ao longo de toda a tarde pôde-se observar uma fila constante na entrada da sala dos agrônomos, os representantes dos expositores não paravam de esclarecer dúvidas e saciar a curiosidade dos passantes, o balcão da Loja de Ferragens cheio

de gente, a roleta digital para sortear brindes da Sicoob Cocred rodando mais que as de Las Vegas, o pessoal da Canaoeste com a garganta seca de tanto explicar como funciona o revolucionário sistema de alerta de queimada e até mesmo os carneiros já apresentavam certa confusão diante tantas brincadeiras.

O evento pulsava, prova de seu sucesso, e mais, que o negativismo não havia contaminado o setor, pois quem conhece o mercado de insumos sabe da importância do Agronegócios Copercana como grande balizador de vendas anuais para a canavicultura e uma feira difícil poderia significar um ano nada agradável a todos. A feição de satisfação era nítida no rosto dos expositores depois das 19 horas, quando a visitação foi encerrada e se iniciou um coquetel, naquele momento a sensação de alívio transbordava no ar.

Caravana de Jaboticabal

Caravana de Viradouro

Caravana de Descalvado

Caravana de Ituverava

Caravana de Frutal

4º Dia – Chave de Ouro

O bom movimento do dia anterior se manteve na sexta-feira que também iniciou logo cedo com a palestra sobre o mercado do consultor Guilherme Nastari e logo em seguida do pesquisador da Apta de Colina-SP, sobre os principais aspectos produtivos e econômicos na produção de boi 777.

Ao longo do dia o evento também recebeu a visita das crianças de Sertãozinho e Pontal que participam do projeto "Agricultor da Futuro" e também do deputado estadual Davi Zaia e do federal Arnaldo Jardim, ambos do PPS.

No final, após o último sorteio do rally, promoção onde os cooperados preenchiam uma cartela com carimbos de um número determinado de expositores, o qual era distribuído R$ 2 mil em vale-compras e uma poupança de R$ 1 mil da Sicoob Cocred por dia, totalizando R$ 12 mil em prêmios. Ortolan encerrou os trabalhos agradecendo a todos que ou investindo ou trabalhando demonstraram confiança não somente na Copercana, mas no cooperativismo e, principalmente, na canavicultura.

O deputado federal Arnaldo Jardim ao lado de alunos do projeto "jovem agricultor"

Cooperado recebe premiação do "Rally Agronegócios Copercana"

PALESTRAS DE CONTEÚDO ATRAIU OS VISITANTES DO 14º AGRONEGÓCIOS COPERCANA

Em busca de conhecimentos os produtores lotaram o auditório do Centro de Eventos Copercana

Fernanda Clariano

Durante o 14º Agronegócios Copercana, os visitantes também tiveram a oportunidade de participar de palestras importantes com renomados nomes do setor. No dia 28 de junho, produtores de Sertãozinho e de várias cidades da região prestigiaram o encontro técnico Canaoeste/Copercana/FMC.

Precisamos de tecnologias que nos permita continuar produzindo melhor e com custo menor

Na abertura, o presidente executivo da Copercana e presidente da Canaoeste, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, ressaltou a importância da feira como grande disseminadora de oportunidades. “Além de oferecer preços e produtos vantajosos, o Agronegócios Copercana proporciona conhecimento aos visitantes por meio de um conteúdo técnico enriquecedor, e a troca de informações que contribui para a melhoria das lavouras”, pontuou Ortolan, que também comentou sobre o novo serviço de monitoramento 24 horas contra incêndio, disponibilizado pela Canaoeste aos associados e que foi apresentado durante a feira.

A novidade foi detalhada pelo engenheiro agrônomo da Canaoeste, Fábio Soldera. “Essa ferramenta é um monitoramento via satélite de propriedades rurais com cana-de-açúcar em caso de incêndio. São 13 satélites que fazem o monitoramento 24 horas da lavoura dos nossos associados. Atualmente estamos realizando o monitoramento das áreas dos associados que fizeram o CAR (Cadastro Ambiental Rural) com a associação”, destacou. Ainda conforme o agrônomo, quem não fez o CAR com a Canaoeste, basta procurar um engenheiro agrônomo na matriz ou na filial mais próxima, e apresentar o registro do cadastro para que o mesmo possa ser incluído no monitoramento. “Essa ferramenta é uma tecnologia nova no Brasil. Somos a primeira associação a oferecer esse benefício exclusivo para os associados”, garantiu Soldera.

Transferindo conhecimento ao setor

Os métodos alternativos de controle são importantes. Se você acha que vai controlar mato só com herbicida, perdeu a guerra

Manejar planta daninha está cada vez mais complexo e necessita de alguns cuidados especiais, principalmente com a vinda da palha e a necessidade de fazer aplicações no período seco, coisa que num passado próximo recente era direcionado para as épocas úmidas e a flora era bem menos complexa.

Para falar sobre o manejo de plantas daninhas na cana-de-açúcar, o encontro técnico Canaoeste/Copercana/FMC contou com explanação do consultor agronômico Weber Valério. Quem participou pôde aprender que não basta usar produtos químicos para plantas daninhas. É necessário saber sobre o solo e a flora do local, além de todos os cuidados do plantio até a colheita.

De acordo com Valério, o bom manejo de plantas daninhas pressupõe algumas coisas importantes. É preciso ter um domínio pleno sobre a flora que está instalada nos canaviais e em sua área de produção; quais as espécies e em que nível de infestação está; o tipo de solo, teor de argila e matéria orgânica para que possa trabalhar molécula, dose e as épocas que serão realizadas as intervenções.

O consultor ainda reforçou que é preciso entender o produto para trabalhar com moléculas mais adequadas “Não se trabalha com produtos isolados em função da flora muito ampla, mas sim com associações de produtos. Temos que entender que essas associações precisam causar uma sinergia para controle da planta daninha e tem que causar o antagonismo para a cultura. Essa é uma das maiores dificuldades: trabalhar no período seco, condições climáticas adversas, compreender as características dos produtos,

entender quais são os produtos que têm uma boa dinâmica sobre a palha para que possamos perder menos e buscar uma eficácia melhor", concluiu.

Parcerias

"Estamos sempre pensando no nosso associado no sentido de levar tecnologia e conhecimento até eles e entendemos que encontros técnicos são de extrema importância. Vale lembrar que a parceria com a FMC foi muito interessante porque através dela conseguimos trazer o Weber Valério, que é um dos maiores especialistas na área de manejo de planta daninha para trazer conhecimento aos nossos associados", reconheceu a gestora técnica da Canaoeste, Alessandra Durigan.

O gestor de contas da FMC, João Pereira, também comentou sobre a parceria. "A FMC busca sempre estar próxima dos seus grandes clientes e a parceria com a Copercana e a Canaoeste vem de longa data. Procuramos sempre nos fazer presentes apoiando e fortalecendo os seus eventos. O Weber Valério é referência no mercado de cana, presta consultoria em diversas usinas fornecedoras. Quando falamos no seu nome, estamos citando quem mais entende de tratamento para cana-de-açúcar e poder participar e contribuir com este momento junto a cooperativa e a associação só fortalece nossa parceria", afirmou Pereira.

Informações de mercado de cana-de-açúcar e pecuária

O maior desafio do produtor hoje é a eficiência

A primeira palestra do dia 29 de junho, sobre informações de mercado de cana-de-açúcar, foi discorrida pelo diretor da Datagro, Guilherme Nastari, que apresentou as análises feitas pela consultoria e fez algumas reflexões com os participantes.

"Esta é uma safra, no mínimo, interessante, pois temos regiões muito secas sofrendo com o problema de precipitação e há regiões com muita água, como o Nordeste, que está apresentando uma safra com situação diferente, pois está diminuindo moagem e está chovendo muito", disse Nastari.

Do lado estratégico - "O RenovaBio e todas as informações trazem ânimo e um ambiente para novos investimentos, mesmo com a crise moral que o Brasil está vivendo. Conseguimos achar motivação e criar projetos inteligentes, modernos e que outros países desenvolvidos estão copiando. O RenovaBio é o programa mais moderno de incentivo de consumo de renováveis no mundo".

Sobre o comportamento dos preços - "Estamos em um ciclo de excesso de oferta. O preço deve ficar pressionado, pois tem muito açúcar no mercado. Mesmo com algumas visões mais agressivas de quebra no Brasil, ainda se tem muito açúcar e então o preço não deve se recuperar nos próximos meses, mas tudo passa. Há um ano tivemos um recorde histórico de 40 anos de preço. Deve durar ainda entre um ciclo e um ciclo e meio de preços ainda pressionados. O etanol tem sido um ator importante para consumir o excesso de açúcar no mundo e mudar o cenário".

O carro do Brasil é híbrido flex - "No mundo inteiro as montadoras têm formalizado isso. Vamos passar por um processo de eletrificação, mas a bateria não é a solução assertiva. No Brasil criou-se um modelo com a chance de eletrificação de frota com fonte renovável de energia e não com fonte fóssil. Não adianta nada você

Além da produção precoce, a tecnologia pode aumentar em até 30% os lucros dos pecuaristas

ter um carro elétrico que não emite, mas está queimando carvão para gerar aquela energia", analisou Nastari.

Os principais aspectos produtivos e econômicos na produção do Boi 777 - a transferência de conhecimentos sobre este novo método de produção desenvolvido pela APTA, em que o animal alcança sete arrobas na desmama, sete na recria e outras sete na engorda, totalizando 21 arrobas no momento do abate, foi discorrido pelo pesquisador da Apta de Colina, Gustavo Rezende Siqueira. O resultado acima citado é obtido em dois anos no máximo. No sistema tradicional de produção, são necessários, no mínimo, três anos para o animal atingir 18 arrobas. Além da produção precoce, a tecnologia pode aumentar em até 30% os lucros dos pecuaristas.

A necessidade da incorporação de tecnologia é facilmente percebida em números. De acordo com o pesquisador da APTA, Gustavo Rezende Siqueira, na década de 70, um pecuarista conseguia receita de R$ 600 reais por hectare. Se ele tivesse uma fazenda de mil hectares, sua renda seria de R$ 50 mil por mês. Hoje, nessa mesma área, produzindo da mesma forma, o produtor consegue receita de R$ 100 por hectare. Se ele produzir nesses mesmos mil hectares, terá uma renda de R$ 8 mil por mês. "Adotar o conceito do Boi 777 significa mais dinheiro no bolso do produtor. Significa melhor qualidade de carcaça para a indústria frigorífica e também disponibilizar carne de melhor qualidade aos consumidores", afirmou Siqueira.

Espaço Sicoob Cocred

Na oportunidade, o diretor de negócios da Sicoob Cocred, Gabriel Jorge Pascon, falou sobre a importância e as vantagens do cooperativismo financeiro, o seu diferencial em relação ao sistema bancário tradicional e como ele é formado no Brasil.

De acordo com Pascon, em 2017, enquanto os bancos estavam reduzindo o volume de crédito, o sistema cooperativista cresceu e a Sicoob Cocred evoluiu ainda mais. "Nos últimos 12 meses, registramos evolução de 15% na carteira de crédito e de 21% na de captação de depósitos e LCA (Letra de Crédito do Agronegócio). Isso mostra a credibilidade da Cocred frente aos seus cooperados", destacou.

O Sicoob - Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil, do qual a Cocred faz parte, ocupa o sétimo lugar no ranking de patrimônio líquido comparado a todos os demais bancos ou outras instituições financeiras no país. Dados de dezembro de 2017 apontaram que o Sicoob alcançou R$ 55,7 bilhões em depósitos totais; R$ 42,9 bilhões em operações de créditos e R$ 90,4 bilhões em ativos totais. "E a probabilidade do sistema bater R$110 bilhões de reais em ativos neste ano é muito grande", avaliou Pascon.

Já a Cocred, segundo informou o diretor, superou a marca de R$ 3 bilhões em ativos neste ano. "A cooperativa também possui o mais alto grau de avaliação de risco, o rating A3, que atesta não só a solidez, como a confiabilidade de seus mais de 34 mil associados", disse.

Gabriel Pascon mostrou números que mostram a solidez da cooperativa

MOSAICO TECNOLÓGICO

Empresas de defensivos e fertilizantes dão show de inovação

Marino Guerra

Confira algumas novidades que os expositores do Agronegócios Copercana levaram aos cooperados.

Syngenta muito próxima de revolucionar o plantio de cana

Uma das maiores invejas de todo produtor de cana em relação a quem produz grãos com certeza está relacionada a rapidez e padronização na forma de executar o plantio. Deve bater uma dor no coração quando eles olham na Agrishow aquelas máquinas trabalhando ao mesmo tempo em dezenas de linhas, uma harmonia digna de medalha de outro no nado sincronizado, enquanto que nos talhões produtores de açúcar a modernidade são alguns modelos automatizados.

Fora toda tecnologia embarcada em uma simples semente, enquanto que nos canaviais grande parte ainda planta doenças utilizando de toletes os quais sabe lá Deus de onde foram retirados.

A utilização da MPB é talvez a saída para a questão da sanidade, mas se for pensar em velocidade, é praticamente impossível conceber alguma operação rápida e de massa utilizando mudas tão frágeis, mesmo pensando em meiosi, ainda será uma corrida de um fórmula 1 contra um semirreboque lotado de cana em uma subida, se comparado com os grãos.

Algumas constatações dessas, senão todas, com certeza motivaram a Syngenta em um audacioso projeto revolucionário na forma como se planta cana. Denominada Plene Emerald, a proposta da empresa é através de uma cápsula, contendo gemas e um pacote tecnológico (fertilizantes e defensivos), faz que todo o manejo de plantio se aproxime da realidade dos campos de soja e milho.

Se emplacar, outra mudança substancial será na montagem de viveiros de mudas não serão mais necessários, segundo o gerente de filial – cana-de-açúcar da empresa, Fabio Rogerio Alponti, “o produtor poderá usar uma maior quantidade de cana para moagem”.

No Agronegócios Copercana, o marketing da Syngenta também mostrou sua veia inovadora, a construção de um estande de campo, ou seja, armado no canavial em frente ao Centro de Eventos e lá plantadas diversas variedades disponíveis do Plene PB, a linha de mudas da empresa.

Quem visitou o local também teve a oportunidade de conhecer o implemento desenvolvido em parceria com a DMB, o qual dentre outras atividades atende aos requisitos para a aplicação do inseticida Engeo Pleno (tiametoxam + lambda-cialotrina) no modo conhecido como 70-30 fazendo o controle de broca e cigarrinha, onde no momento do corte da soqueira é aplicado 70% do produto e, depois da passagem do desenleirador, caem os 30% restantes.

Fertiláqua: não basta matar o *sphenophorus*, tem que dar força para a soqueira

O *sphenophorus* é talvez a principal praga nos canaviais do Centro-Sul. Diante de sua gigantesca propagação, o agricultor foi em busca de soluções no mercado que se não o liquidem, mas que pelo menos façam o seu controle.

Com esse cenário, a indústria de defensivo

disponibilizou diversas fórmulas indicadas no combate dessa praga que ataca a raiz das plantas, inclusive com vários lançamentos neste ano, porém o que ainda poucos perceberam é o fato de que a cana-de-açúcar é uma cultura perene, ou seja, um plantio dura diversas safras, e somente matar o bichinho pode ser tarde demais para que a raiz da soqueira consiga se regenerar, acrescentando o prejuízo de um ciclo a mais de baixa ou nenhuma produtividade ante o abalo financeiro já causado pela inevitável reforma antecipada.

Para resolver esse problema, a Fertiláqua focou no Agronegócios Copercana no Longevus Soca, um bioestimulante cuja sua principal característica é ter o ácido fúlvico mais reativo do mercado, fazendo com que ele, no momento em que entra no solo, esteja prontamente em condições de ser absorvido pela raiz, aliado a grande quantidade de carbono contida em sua formulação, cerca de 30%, gerando nela talvez a força que tanto necessita em sua regeneração do ataque da praga, conseguir rebrotar e ser produtiva em mais uma safra.

O RTV da empresa, Adolfo Basile Filho, indicou que nesse propósito, o produto deve ser aplicado junto com o inseticida no momento do corte da soqueira, "enquanto um combate, o outro vai dar força para a planta".

É valido lembrar que o Longevus Soca não foi desenvolvido somente com esse objetivo, ele é uma ferramenta para ganho de produtividade e principalmente para levar o canavial pelo menos a um corte econômico a mais devido ao seu uso. Lógico que é preciso considerar questões como manejo bem feito na cultura, infestações de pragas e daninhas, clima, variedade, tipo de solo, entre outros motivos que podem impedir o prolongamento da sua longevidade.

Seu trabalho consiste em melhorar a parte biológica do solo, assunto ainda visto com muito ceticismo entre os profissionais ligados à cana-de-açúcar, porém um conceito que passa a chamar mais a atenção devido ao ganho expressivo de relevância de pragas de raiz.

Essa linha ainda conta com o Longevus Planta, que traz o mesmo conceito, só que para o plantio e o Energy Cana, que é um produto voltado à nutrição foliar, o qual segundo o técnico da empresa se trata de uma verdadeira "bomba atômica", isso porque na sua formulação além de ter macros e micronutrientes, também conta o ácido fúlvico e aminoácidos que compõem a linha Longevus.

Escolha que passa a ser pensada com maior carinho em um cenário com variedades precoces, onde é preciso, no momento de calor e umidade, acelerar o seu metabolismo para em cerca de 100 dias depois aplicar o maturador e, com isso, obter ATR atraente nos primeiros cortes da safra.

Portfólio Nufarm conquista o seu espaço no mercado

Ao olhar o desempenho e versatilidade das fabricantes de agroquímicos genéricos constata-se que a cada ano, vem crescendo sua influência no mercado, não somente em relação a preço e sim por conseguirem desenvolver composições em produtos que se diferenciam no campo.

Um caso que ilustra essa mudança é o Tractor, herbicida da Nufarm à base de picloram e 2,4-D, indicado para o combate a daninhas de folhas largas especialmente as de difícil controle como a corda-de-viola e a mamona. Seu sucesso dentro da cultura é apontado em decorrência da versatilidade de uso, onde ele começou a ser utilizado no momento da catação, porém hoje, segundo o gerente regional de marketing, Murilo Borges, apresenta resultados vigorosos no plantio e quebra-lombo, além de transpor muito bem a palhada.

Ao ser questionado por que utilizar um herbicida tão específico, já que boa parte dos lançamentos está concentrada em produtos de amplo espectro (misturas que combatem tanto folhas estreitas como largas), Murilo responde com dois argumentos.

O primeiro é em relação ao combate específico a esse tipo de daninhas, principalmente na aplicação pontual quando o canavial já estiver grande, pois é de conhecimento de todos os problemas que elas causam na colheita mecanizada.

Já o motivo seguinte é de aspecto econômico, em decorrência de sua compatibilidade de associações, o agricultor pode optar pelo graminicida ideal para a sua necessidade e assim compor a calda.

Mas um produto que a Nufarm faz questão de dar destaque em sua prateleira de cana-de-açúcar é o Crucial, glifosato líquido de alta concentração, o qual através da presença mais parruda do ingrediente químico aliado ao fato de ser o único duplo sal do mercado, segundo a empresa, faz a dessecação mais rápida.

Outra vantagem em se trabalhar com produtos mais concentrados é na questão de seu manejo, desde o transporte (volume menor), armazenagem e até mesmo na área pulverizada sua logística é facilitada e o risco de perdas minimizado.

Como lançamento no ano, a empresa também vem com um inseticida para pragas de solo, em especial no combate à broca de modo preventivo no plantio, que é o Maestro 800 WG, à base de Fipronil. Porém, o sucesso de venda dessa gôndola na Agronegócios Copercana, até porque está chegando a época de controle da cigarrinha, foi o Nuprid 700 WG (imidacloprido), o qual segundo o gerente de marketing, havia terminado o estoque logo no primeiro dia do evento.

Ouro Fino: primeiras fórmulas tropicais começam a surgir

A Ouro Fino trabalha com o conceito de desenvolvimento de fórmulas que atendam de forma personalizada às necessidades específicas de uma produção agrícola tropical, como é a brasileira.

Em 2018, a empresa lançou o primeiro produto voltado para cana-de-açúcar baseado nessa filosofia. Trata-se do herbicida Ponteiro (sulfentrazona), o qual a sua recomendação de aplicação é focada na pré-emergência em relação às plantas infestantes e a cultura.

Na forma de uso está o pulo do gato, ao analisar a recomendação de aplicação antes da rebrota, em um cenário de soca, invariavelmente ele ficará sobre a palha. Considerando o fato da grande maioria da cana ser colhida na época seca do ano, o produto poderá esperar um bom tempo até chegar a chuva que o ajude a atingir o solo, nesse tempo ele tomará um bom banho de sol todos os dias, perdendo força em razão da fotodegradação.

Pensando nisso, a Ouro Fino introduziu na fórmula uma espécie de protetor solar, ou seja, segundo a empresa, o Ponteiro é o produto com maior resistência ao sol no período de seca. Ainda é preciso dizer que participaram dessa concepção dois dos maiores nomes do meio acadêmico em relação a herbicidas, os pesquisadores da Unesp (Campus Botucatu), Edvaldo Velini e Caio Carbonari.

A primeira marca lançada em cereais também com esse conceito é o Nillus (clorotalinil), fungicida focado no controle da ferrugem asiática, o qual em sua fórmula foi adicionado um fixador, se pensar que a safra dessas culturas acontece no verão, principalmente pensando em rotação na reforma do canavial, a resistência dele na folha é de fundamental importância no sentido de aumentar seu tempo de ação, podendo reduzir o número de aplicações.

Rotam lança solução no combate aos nematoides

Partindo do princípio que da mesma maneira que os solos dos canaviais estão infestados de nematoides, eles possuem bactérias e fungos para combater essa praga, basta alimentá-los e estimulá-los.

Diante desse raciocínio, a Rotam apresentou na Agronegócios Copercana o Maskio, prebiótico que estimula o desenvolvimento e proliferação dos predadores naturais dos nematoides.Além de alimentar os fungos e bactérias

ele também atua como fertilizante, com Boro e Zinco em sua composição, ele age para manter o equilíbrio nutricional e fisiológico das plantas. Podendo ser aplicado em todos os ambientes de solo, a época ideal de sua utilização é na cana planta, no sulco do plantio, ou na cana soca, no corte da soqueira, pois com o crescimento radicular vistoso, a brotação ou rebrota vai proporcionar bom desenvolvimento de sua parte superior.

O responsável pelo desenvolvimento de mercado da empresa, Cássio do Prado, destaca uma pesquisa realizada em oito áreas comerciais de usinas em São Paulo e no Paraná, onde o desempenho do produto foi avaliado "o resultado médio das oito usinas apontou um incremento de até 400 kg de açúcar por hectare, ou seja, todas as suas características resultam em maior rendimento e uma estabilidade nos resultados".

Além do Maskio, a Rotam do Brasil apresentou os resultados do Pontiac 350 SC, inseticida que obteve excelentes resultados também no combate aos nematoides, e mais o restante de sua linha de herbicidas, inseticidas e fungicidas, para trazer ao produtor as melhores soluções dentro do manejo do seu canavial e de outras culturas.

Na ocasião, esteve presente todo o time de cana da empresa, além de executivos da companhia, demonstrando a importância da parceria da Copercana para ela.

Heringer: evolução baseada na operacionalidade

Os produtos de maior destaque da empresa de fertilizantes comercializados e apresentados durante a Agronegócios Copercana têm em comum uma característica bastante peculiar, foco no ganho de operacionalidade, de aplicação e eficiência agronômica configurando uma boa relação custo-benefício.

O primeiro se trata da linha premium, que consiste no fertilizante de alta tecnologia, com nitrogênio, fósforo e potássio (NPK) no mesmo grânulo, ou seja, onde ele cair estará levando juntos os três macronutrientes, o que garante uniformidade de aplicação e um diferencial em relação à mistura de grânulos presentes nos fertilizantes convencionais disponíveis no mercado.

A outra tecnologia que a empresa levou aos cooperados é a linha de nutrição foliar de base líquida a qual , segundo o gerente comercial Luís Flávio Alves de Lima, vem atender à demanda solicitada pelo departamento operacional agrícola de grandes grupos do setor, isso porque a solução permite que o produto chegue do caminhão e, por exemplo, já abasteça o tanque do avião para ser aplicado.

O executivo ainda aponta a linha Humics como bastante utilizada nos canaviais principalmente na época de plantio, baseada na incorporação de substâncias húmicas (que aumentam a eficiência, maior vigor e desenvolvimento radicular, propiciando melhor nutrição e ganho do potencial produtivo). Também é importante para reduzir a fixação de fósforo no solo, queda das perdas de potássio por lixiviação em terrenos arenosos e ampliação da disponibilidade de micronutrientes para absorção das plantas.

Parceira de longa data da Copercana, a Heringer, que inclusive participou das 14 edições da feira, enxerga seu relacionamento com a cooperativa como uma importante vitrine onde ela sempre conseguiu expor as inovações em seu portfólio de produtos para uma parte bastante considerável do mundo canavieiro.

Com o Belt, Bayer completa prateleira no combate e controle da Broca

O grande lançamento da Bayer para o segmento de cana em 2018 é o Belt, inseticida à base de flubendiamida, uma poderosa molécula inseticida com rápida ação de controle, longo residual e seletivo aos insetos benéficos incluindo predadores e parasitoides da broca no campo.

Segundo o gerente de clientes para cana-de-açúcar da empresa, Antônio Augusto Soares Júnior, sua aplicação é recomendada nas primeiras gerações da praga no campo, momento onde as condições climáticas para seu aumento populacional são ideais, o que requer o uso de produtos de alta eficácia, que além das características já citadas acima ainda é persistente pela lavagem das chuvas, como a flubendiamida.

Para proteção da planta contra o ataque da praga após o término do residual do Belt em infestações mais tardias, a recomendação será o uso do inseticida fisiológico Certero. Na edição de 2017 do evento, os holofotes estavam virados para o Alion (indaziflam), nova molécula de herbicida que se destaca pelo longo período residual, amplo espectro e elevada eficiência de controle.

"Ao longo da última safra acompanhamos os resultados do Alion no campo em grandes áreas, e percebemos juntamente com os clientes que as áreas tratadas dispensaram a necessidade de repasses, reduzindo assim as perdas por matocompetição e evitando custos extras, não planejados", disse Antônio.

Seu uso é recomendado para as épocas semisecas, úmidas e semi-úmidas, ou seja, de setembro a maio, isso por agregar duas características muito importantes, a resistência à fotodecomposição e a grande mobilidade na palha, fazendo com que mantenha a performance mesmo em períodos de pouca chuva inesperados, como aconteceu no começo da safra atual.

"A Bayer considera a cana um cultivo estratégico e por isso tem feito grandes investimentos no desenvolvimento de soluções para usinas e fornecedores, prova disso é o lançamento de praticamente um novo produto por ano e não será diferente em 2019", completa Antônio.

Union Agro apresenta produto para suplementar a falta de enxofre

O Enxofre (S) é indispensável para a formação das lavouras e tem ação fundamental na síntese de aminoácidos e proteínas essenciais para o crescimento da planta. Grande parte dele está presente no solo fixada na matéria orgânica e só é disponibilizado para as raízes quando convertido na forma de sulfato (SO4-2) pelas bactérias do solo, em um processo conhecido como mineralização.

Atualmente a prática da aplicação de gesso tem o objetivo de reduzir teores tóxicos de alumínio e fornecimento simultâneo de Cálcio e Enxofre (através da mineralização) ao solo, pois já têm os resultados vinculados ao ganho de produtividade amplamente difundidos na cultura canavieira

Contudo, o íon sulfato é móvel e pode ser lixiviado para fora da zona radicular sob condições de alta pluviosidade.

Diante desse contexto, o departamento de desenvolvimento agrícola da Union Agro voltou a sua atenção ao fato de que a aplicação de gesso geralmente não é capaz de suprir totalmente a necessidade de enxofre durante todo o ciclo da cultura.

Como solução, a empresa trouxe à feira sua maior novidade: o Nutrygran. Um produto em forma de pastilha, capaz de, com uma única aplicação de baixa dosagem, fornecer Enxofre ao longo de todo o ciclo produtivo da cultura.

"Em algumas situações específicas a deficiência de S não apresenta sintomas visuais nas culturas, mas isso não significa que seus teores no solo estão adequados. Em decorrência disso, perde-se produtividade pela chamada 'fome oculta', que é quando a planta já está sofrendo os efeitos da deficiência apesar de não apresentar os sintomas característicos", explica o gerente de produtos especiais da Union Agro, Luis Alexandre 'Alemão'.

Ainda segundo ele, a solução proposta pela empresa apresenta uma série de outras vantagens, tais como a redução de perdas por lixiviação devido à sua liberação gradual, aumentando o aproveitamento do nutriente

pela planta. Podem ser citados ainda a redução dos custos de mão de obra e o aumento do rendimento operacional, já que a empresa propõe uma única aplicação a cada dois anos.

Além do Nutrygran, a companhia também possui um produto com resultados já consolidados no mercado canavieiro: o Nutry Cana, fertilizante foliar na forma líquida com micronutrientes totalmente solúveis e quelatizados, que possui a versatilidade da época de aplicação como principal característica: pode ser utilizado no plantio, na soqueira e também na fase vegetativa da cana, que compreende o período úmido (de outubro a dezembro).

Seu portfólio permite ainda que o agricultor complemente a aplicação de nitrogênio ao escolher por um produto já com a mistura pronta: Nutry Nitromax 2, que une em um único produto os micronutrientes do Nutry Cana juntamente com o Nitrogênio na forma amídica.

Embora a Union Agro já venha há mais de 20 anos fornecendo nutrição vegetal no mercado de cana, a feira de 2018 é um marco da recente parceria firmada com a Copercana para oferecer soluções que garantam aumento na rentabilidade e consolidem ainda mais a parceria.

Hinove Agrociência: Tem o fósforo com maior residual do mercado

Uma empresa que faz jus ao seu nome. Fundada em 2011, a Hinove tem a inovação em seu DNA para atuar no mercado de fertilizantes fosfatados e líquidos. Com um crescimento de 50% ao ano em suas vendas, devido muito investimento em pesquisa e desenvolvimento, inclusive proveniente de uma tese pós-graduação da ESALQ-USP surgiu uma solução que coloca no mesmo fosfatado a liberação imediata e gradual, atingindo boa parte do ciclo das culturas, contida nos reativos, com a ação imediata do fósforo em seu estado solúvel em citrato neutro de amônia e água (CNA+H2O).

Se trata da linha Hiphós, grande destaque da Hinove ao longo da Agronegócios Copercana, onde seu diretor comercial, Renato Benatti, conta que tinha como principal objetivo tropicalizar o insumo, e que se desenvolveu, saindo da universidade até atingir níveis comerciais.

Sua diferente capacidade de conseguir agir imediatamente e gradual, em até 210 dias, na cana-de-açúcar quando comparado com as commodities (MAP, SSP e STP) vem do fato da solubilidade desses produtos ser 90% da sua massa total solúvel em água e somente 10% em citrato neutro de amônio, enquanto que os da linha Hiphós se dissolvem basicamente 25% em água, 25% em citrato neutro de amônio, 25% em ácido cítrico e 25% em ácido fórmico, ou seja, a liberação do fósforo no solo será lenta pois o contato com esses elementos não é tão abundante como com a água.

O executivo aponta que para adubação em área total, a lanço, os produtos mais indicados são a Fosforita 27 FNR e o HiPhós 28, já para a aplicação enterrada, junto com a sulcação no plantio, o bom é o Hiphós 06-40-00, que possui a maior porcentagem de fósforo da linha, além de Nitrogênio, Cálcio, Magnésio e Silício.

No entanto, não é somente na sua composição que a Hinove se destaca, a questão preço e entrega também é um diferencial, isso porque a rocha que extrai a matéria-prima está localizada a 110 km de Ribeirão Preto, ou seja, elimina dois grandes inimigos no mercado de adubos deste ano, câmbio e frete.

Além do fósforo, a empresa segue uma tendência de mercado e oferece também a linha Colhe Cana, onde reúne em um grânulo Nitrogênio, Fósforo e Potássio ao lado de micronutrientes que deve ser aplicado como complemento da adubação nos meses de outubro até fevereiro em cana soca, segundo Renato, sua rentabilidade está chegando na casa dos 10%. “Este ano acho bom o produtor pensar nessa possibilidade logo nas primeiras chuvas de primavera, pois a seca debilitou demais os canaviais”.

Parceira recente da Copercana, tanto que a edição de 2018 foi sua primeira participação na feira, a empresa, segundo o seu diretor comercial, tem um objetivo bastante grande na relação, “vamos cada vez deixar os laços mais fortes para nos tornarmos o maior fornecedor de fertilizantes da cooperativa”.

Phosfaz apresentou o termofosfato na versão farelado

Na edição de 2017 da Agronegócios Copercana, a Phosfaz atraiu bastante a atenção do público ao apresentar um novo conceito de fosfato, onde ao invés de solubilizar o fósforo presente na rocha através do uso de ácidos, ele passa por um processo térmico no qual a rocha é aquecida em um forno a 700 graus originando um fertilizante com liberação gradual. Na ocasião, a empresa apresentou o produto na forma granulada e em pó.

Para este ano, justamente pensando na cultura da cana-de-açúcar, foi desenvolvida uma versão farelada do termofosfato calcinado, onde dentre as principais vantagens possui 25% de fósforo, sendo 22% solúvel em CNA + H2O (aproximadamente 90% de solubilidade), garantia maior do que as versões apresentadas na edição de 2017.

O fato de ser farelado também proporciona uma maior faixa de aplicação quando comparada ao pó, isso em decorrência do peso das partículas cuja a aplicação é mais uniforme, o que otimiza o tempo da operação gerando maior rendimento e economia.

Como se trata de um produto inovador, da mesma forma que gera curiosidade por parte dos produtores, também traz dúvidas, porém, segundo a engenheira agrônoma da empresa, Julia Savieto, a parceria com a Copercana vem se consolidando nesses dois anos de estrada, prova de que o agricultor já começa a enxergar os benefícios dos fertilizantes fosfatados de liberação gradual, visando à melhoria na longevidade do canavial e incrementos em produtividade.

Cooperfértil mantém linha consagrada no mercado

Em uma feira como a Agronegócios Copercana muito se fala em tecnologias de ponta, em soluções revolucionárias, mas também é preciso olhar para o que já está consolidado, em uso e com a aprovação do mercado.

Um bom exemplo disso é a linha Kimcoat da Cooperfértil, que é uma das mais consagradas na canavicultura regional por oferecer de maneira simples a adubação com Nitrogênio, Fósforo e Potássio, onde cada grânulo possui um mecanismo de proteção contra as características de perdas de cada macronutriente.

Essa camada protetora ainda pode vir acrescida de Enxofre e Boro, micronutrientes importantes em um melhor enraizamento e maior resistência da planta, principalmente para enfrentar a estiagem severa como a deste ano.

Prestes a completar 30 anos e tendo a Copercana como uma de suas cooperadas, a Cooperfértil não somente oferece produtos de alta qualidade, mas proporciona também aos cooperados e suas associadas valores competitivos. Outro papel importante da instituição é atuar como balizadora do mercado, ou seja, termômetro que servirá de ferramenta na hora de decidir a melhor estratégia para a compra de adubos de outras empresas.

BASF oferece soluções para a cana-de-açúcar

Canaviais altamente produtivos em áreas que antes tinham baixo desempenho. Este resultado tem levado produtores de cana-de-açúcar a adotarem o fungicida Opera. O produto da BASF faz parte do sistema AgCelence, que proporciona maior rendimento às plantações.

O Opera com sistema AgCelence consolida-se como aliado indispensável para o sucesso do cultivo, com o controle da ferrugem-alaranjada. A sua recomendação de uso é para cana em pleno desenvolvimento, a partir de 6 meses de cultivo (restritivo aos canaviais formados no inverno) e área foliar bem uniforme. Também cabe a análise da viabilidade em talhões com a idade já avançada.

A consolidação da tecnologia vem do reconhecimento do mercado. Desde 2003, o fungicida é usado para diversas culturas e, a partir de 2012, o Opera tem registro para

cana-de-açúcar. Sempre com propósito de proporcionar mais longevidade e produtividade aos canaviais, a BASF traz mais uma inovação no mercado.

O Nomolt 150, já bastante conhecido entre os sojicultores, é mais uma opção no manejo integrado de pragas. O produto é um regulador de crescimento de lagartas altamente seletivo com os inimigos naturais como, por exemplo, a Cotésia flavipes, vespinha utilizada para o controle biológico das pragas. O Nomolt 150 combate a broca da cana-de-açúcar, uma das principais pragas que podem comprometer a produtividade e qualidade do canavial. A autorização para a aplicação aérea do inseticida foi obtida neste ano pela empresa.

Ainda sobre inovação, a BASF deve chamar a atenção do setor canavieiro com o lançamento de uma solução que promete otimizar recursos com eficiência. Será a primeira solução a ser disponibilizada no mercado que integra produtos químicos e biológicos na mesma oferta, agindo simultaneamente para garantir sanidade, longevidade e produtividade para a cultura.

+ TECNOLOGIA

Braskalimica

Roundup

PROTAC
ALIMENTANDO SUA LAVOURA DESDE O PULVERIZADOR.
ORTOX

UPL

FMC
SEMEANDO E CULTIVANDO A VIDA.

Adufértil
fertilizantes
37 ANOS DE HISTÓRIA É SINAL DE AMADURECIMENTO!
Fazer bem, fazer mais é FAZER PARA SEMPRE!

Todo esse show de tecnologia o cooperado pôde adquirir com a equipe do Departamento Técnico da Copercana

GIRO PELOS ESTANDES DA COPERCANA, CANAOESTE E SICOOB COCRED NO EVENTO

Marino Guerra

Financeiro

Para a engrenagem do Agronegócios Copercana funcionar não adianta o cooperado ir acertar com o agrônomo a melhor estratégia de insumos se o departamento financeiro não estiver alinhado. Aliás, sua importância é tão grande como a do Departamento Técnico, pois cabem a eles a negociação das melhores condições de pagamento (juros e prazo) com as instituições financeiras parceiras.

Unigrãos

Presente com o seu time de agrônomos e de vendas, os profissionais da unidade de grãos aproveitaram o evento para conversar com os produtores sobre qual o melhor planejamento visando à rotação de cultura que se inicia no final do ano, desde qual cultura adotar, a compra de algum insumo com preço interessante no evento, até a aquisição de máquinas e implementos agrícolas.

Loja de Ferragens e Magazine

Um universo de itens com valores e condições realmente atraentes, desde um simples par de botinas, passando por toda linha de medicamentos veterinários, rações, ferramentas, eletrodomésticos, até chegar em máquinas essenciais em qualquer propriedade rural, como compressores e roçadeiras.

Assim, a filial da Loja de Ferragens e Magazine montada no evento pode atender o cooperado em diversas necessidades do seu dia a dia.

Sicoob Cocred

Ressaltando a sua linha de consórcios e financiamentos de veículos, com condições vantajosas praticadas exclusivamente no evento. Além disso, a cooperativa financeira realizou ações de sorteio de brindes por meio de uma roleta eletrônica. Quem passou pelo estande pôde concorrer a

canetas, porta-cartões ou aos famosos chapéus, tudo personalizado com o nome da Sicoob Cocred. A ação foi sucesso e um dos principais atrativos da feira.

Canaoeste

O estande da associação tinha um atrativo especial, a divulgação do sistema de monitoramento via satélite de queimadas atraiu a atenção da grande maioria dos participantes da feira.

De maneira bastante didática os profissionais explicaram nos mínimos detalhes a sua importância para os fornecedores de cana, mostrando o valor que a ferramenta vai agregar, principalmente na prevenção de multas.

Copercana Seguros

A Copercana Seguros divulgou suas soluções em seguros agrícolas, automóveis, vida e residencial. “Muitos cooperados nos procuraram no estande da corretora para saber mais

sobre o seguro agrícola voltado para o custeio de lavoura de cana-de-açúcar, soja e milho", comentou o encarregado Waldercy Vaz.

Laboratório de Análise de Solo

Pela primeira vez no evento, a equipe do laboratório de análise de solo aproveitou a oportunidade para mostrar como é feito o seu trabalho de altíssima relevância para, por exemplo, o cooperado escolher de maneira correta qual fertilizante aplicar, ou ainda a melhorar estratégia para controlar ou combater as pragas de solo.

Cordeiro Copercana

O cooperado que tinha curiosidade em entender como funciona a operação relacionada aos deliciosos cortes do Cordeiro Copercana, vendido com exclusividade em toda rede de supermercados da cooperativa, pôde sanar todas as dúvidas ao longo dos quatro dias de feira. Inclusive para quem

quiser iniciar uma criação, ou então ampliar a já existente, poderia comprar as 18 matrizes expostas no estande.

BioCoop

Já é tradição a participação da Bioccop no Agronegócios Copercana como ponto para os cooperados retirarem de forma gratuita mudas de reflorestamento e frutíferas. Detalhe que com o passar dos anos os participantes trazem fotos e também relatam como foi realizado o plantio e o desenvolvimento da planta.

Revista Canavieiros

Cada vez mais consolidada como o principal veículo de comunicação focado na cultura da cana-de-açúcar, o estande da Revista Canavieiros no Agronegócios Copercana além de ser ponto de apoio para a equipe de jornalismo, também esclareceu dúvidas e deu sugestões ao seu maior público leitor, os canavieiros.

VIII Congresso ANDAV
Fórum & Exposição

13 - 15 DE AGOSTO 2018
Transamerica Expo Center
São Paulo | SP

Visite o **VIII Congresso ANDAV – o encontro da Distribuição de Insumos Agropecuários –** e confira as novidades de mais de 70 marcas expositoras:

- Soluções para Agricultura de precisão e Automação Comercial;
- Defensivos e Fertilizantes;
- Nutrição animal e foliar;
- Saúde animal;
- Sementes;
- Serviços para Gestão da Distribuição;
- Agentes financeiros.

PROGRAMAS DE CONTEÚDO

MULHERES DA DISTRIBUIÇÃO ANDAV — GRATUITO

Palestras com foco em liderança, sucessão e desenvolvimento profissional.

Forúm ANDAV — VAGAS LIMITADAS

Conteúdo altamente qualificado e focado nas necessidades do setor de distribuição.

EDUCANDAV — VAGAS LIMITADAS

Programa de Treinamento voltados para técnicos, executivos e responsáveis das áreas de vendas e marketing, atendimento ao cliente e TI.

FAÇA O SEU CREDENCIAMENTO ONLINE GRATUITO. ACESSE:

www.**congressoandav**.com.br

Patrocinador Master: syngenta

Realização: ANDAV

Organização: CLARION EVENTS

+ EXPOSITORES

Setor vermelho

DMB

Baldan

Tracan

Valtra

Tatu Marchesan

Civemasa

Calcário Itaú

Santa Izabel

Agronelli

CMAG

Piccin

Miac

Asus

Martins Cruz

Cial

Kamaq

Bombas Andrade

Acton

+ EXPOSITORES

Setor azul

DeWalt

Maqtron

Nutriex

Chiaperini

Karcher

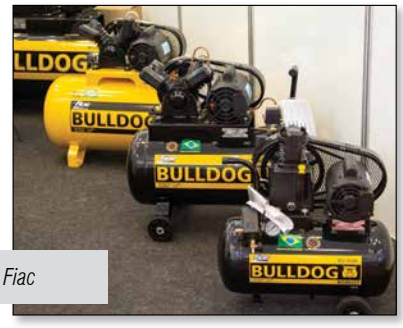
Rações Comigo

Tortuga

Real H

Equipesca

Magno Jet



Fiac

Neoplastic

Wolf Sementes

Jacto Clean

Amatools

Branco

KF Baterias

Bateria Moura

Belgo

Belfix

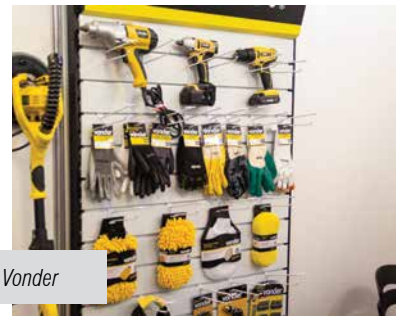
ZM Bombas

Estamos há mais de **uma década** escrevendo a história do agronegócio nacional, principalmente sobre o **setor sucroenergético**

Somos a única mídia entregue, todos os meses, na casa dos produtores de cana - o que nos torna uma mídia diferenciada não apenas por esse motivo, mas por estarmos sempre seguindo os passos de produtores, fornecedores e lideranças do setor, marcando presença nos principais congressos, seminários, workshops, conferências, reuniões, encontros e feiras sobre a cultura da cana-de-açúcar. Onde há cana-de-açúcar, tem **Revista Canavieiros!**

Revista
CANAVIEIROS
A força que movimenta o setor

Lubrificantes Ipiranga



Vonder

Fuzil

Stihl

Yamaguchi

SuperAgri

Quality Fix

Apex Tool

Bovenau

EXPEDIÇÃO CUSTOS CANA

O QUE É

EXPEDIÇÃO CUSTOS CANA

É um projeto de levantamento de dados e compartilhamento de informações sobre **custo de produção de cana-de-açúcar, açúcar, etanol e bioeletricidade,** com os principais agentes da cadeia sucroenergética brasileira.

Em um evento apresentará para o setor análises inéditas e exclusivas dos levantamentos de custos realizadas junto com usinas e produtores de cana-de-açúcar, além de cases de gestão de custos de usinas estrangeiras e a situação e perspectivas da produção e comercialização de açúcar, etanol e bioenergia no Brasil e no mundo.

05 DE OUTUBRO DE 2018
PIRACICABA – SP

Confira a programação e inscreva-se:
www.custoscana.pecege.com
Contato: (19) 3377 8858

Patrocinador Ouro:

solinftec

Apoiadores:

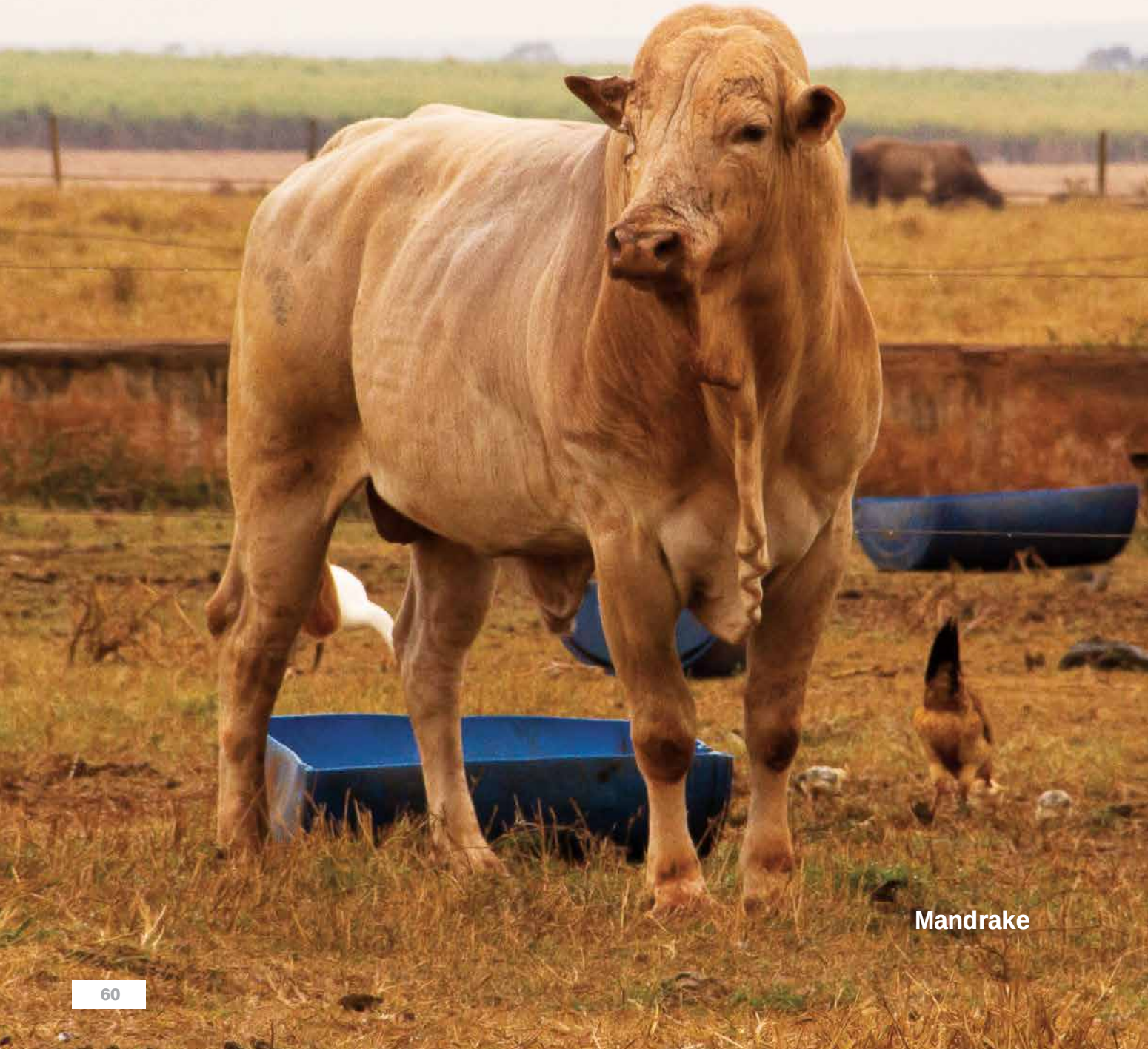
COPERCANA · Revista CANAVIEIROS · ORPLANA · CNA Brasil · CANAOESTE · agri benchmark · PARQUE TECNOLÓGICO PIRACICABA ENGENHEIRO EMÍLIO BRUNO GERMEK · APLA

Realização e Curadoria

Pecege

EMPRESÁRIO AGROESPORTIVO

Agricultor cria touros de rodeio e cavalos para prova de laço



Mandrake

Marino Guerra

Quem gosta de rodeio com certeza já sonhou na vida em ter um boi, os que viajam mais já imaginaram em ter a própria companhia, onde a vida seria de festa em festa, rasgando esse chão pelo Brasil sempre nos bastidores, competindo por cada nota de cada boi, vibrando nos intermináveis segundos da montaria e sofrendo se algo der errado.

De modo menos romântico, mas com traços parecidos, é a vida do produtor de cana e grãos de Morro Agudo e agroempresário esportivo, Marcelo Martin de Castro, que possui uma companhia de touros de rodeio denominada com o seu primeiro e último nome.

Não há dúvidas que mesmo antes dos animais, para entrar nesse negócio, o empreendedor precisa amar o esporte, principalmente por exigir bastante tempo de dedicação em horas de folga (noites e finais de semana).

Porém, se trata de um empreendimento e, para sobreviver ,ele precisa trazer resultados. Assim Marcelo conta que iniciou na atividade há cerca de 15 anos, no princípio de maneira mais tímida, com poucos animais. O tempo passou e ele prosperou tendo hoje em seu plantel cerca de 40 touros adultos e uns 15 garrotes iniciantes.

À primeira vista, a dinâmica do mercado funciona de maneira óbvia, o criador aluga seus animais para rodeios, porém não é só isso, existe também um mercado de venda de touros e também o comércio de sêmen. Na operação do criador são feitas as três modalidades de negócios onde, segundo ele, a rentabilidade passou a vir só depois que aderiu as duas últimas.

“Eu alugo o touro para a festa, faço a região inteira,

com o tempo nossa visão do negócio foi mudando. Hoje nós fazemos o boi, ele se destaca no rodeio e vendemos para outras companhias. Tem também o negócio do sêmen, nós vendemos para ser inseminado em vacas que também tenham genética de rodeio", disse Marcelo.

Como exemplo ele cita o Mandrake, o animal de mais desataque da companhia, hoje já aposentado, o touro ainda traz resultados através da venda de sêmen. No entanto, para atingir os melhores, os filhos precisam também mostrar talento, como explica o criador, "daqui a pelo menos 5 meses já teremos garrotes, filhos do Mandrake, eles se saindo bem e com uma boa divulgação conseguiremos valorizar ainda mais o pai, que é grande, mas não é top".

Um ponto importante é que nem todo filho de campeão terá o mesmo sucesso, a cada 100 garrotes experimentados, apenas um tem aptidão para pulos, e touros diferenciados, que conseguem acima de 90 pontos nos rodeios (metade dele e metade do peão) são encontrados 1 a cada 500 animais. O criador explica que um animal como o Mandrake aparece a cada 2 mil.

A carreira de um touro começa mais ou menos aos quatro anos em rodeios pequenos e, conforme ele vai se destacando, cresce a importância da festa. O tempo que ficará nas arenas é muito relativo, podendo durar apenas um ou dois anos, em animais mais preguiçosos e sem brio (gostar do ambiente da festa) e passar de 10 anos. Os destaques, mais fortes, e que fazem mais esforço, atuam por cerca de seis a sete anos.

Diante disso, o administrador, assim como um treinador de futebol, precisa analisar bem qual boi vai ser escalado para determinada festa, pois além da valorização financeira também há a questão do nível dos peões e a disputa entre as companhias que buscam se destacar como melhor boi, ou boiada nos principais eventos do calendário, não é preciso dizer que Barretos é o principal deles.

A estrutura para se criar um animal desses não é muito diferente da pecuária normal, o que diferencia é a ração, pois cada animal tem uma dieta balanceada com o seu perfil, ter uma curralama boa, com balança e brete. O redondel, cerca redonda com areia usada para o touro fazer o seu condicionamento físico, é item indispensável.

A rotina de treinos funciona basicamente da seguinte maneira: a hora que se encerra a temporada o animal descansa por pelo menos dois meses, depois desse período ele começa a treinar do redondel, na primeira semana anda 10 minutos de cada lado e a cada período o tempo vai crescendo, até chegar perto de 40 minutos.

Lógico que assim como o ser humano cada membro do time tem seu metabolismo, como explica Marcelo "nós analisamos muito cada boi, tem lote que não pode comer muito, engorda fácil; têm outros que precisam comer mais porque pulam melhor mais gordos; outros que não podem rodar muito porque sentem, perdem peso muito fácil. Isso depende da genética deles".

Cavalos

Com uma paixão de longa data pelos equinos, até antes de começar a mexer com os touros, e pela aptidão de seu filho em participar de provas de laço, o agricultor uniu o útil ao agradável e recentemente estruturou uma operação comercial de venda de cavalos para o esporte, raça Quarto de Milha PO (puro de origem).

O plano de negócio consiste em pegar potros já domados, filhos de destaques em competições e a partir daí vendê-los nos eventos. Para quem não sabe as provas de laço são geralmente separadas das festas de peão, sendo realizadas em pistas localizadas em propriedades rurais ou beira de pistas.

"Treinamos o cavalo para laço, levamos em prova, lá desperta o interesse das pessoas e então fechamos negócio", explica Marcelo, que ressalta sob a ótica do retorno financeiro, vale mais a pena que os bois, porém também é preciso gostar de asfalto, porque as provas acontecem quase todos os finais de semana.

PROIBIÇÃO DA CAÇA AOS JAVALIS (SUS SCROFA)

Na contramão da agricultura e do meio ambiente

Fábio de Camargo Soldera
Eng. Agrônomo

Amigos leitores, entrou em vigor a Lei Estadual nº 16.784, de 28 de junho de 2018, advinda do Projeto de Lei nº 299, de 2018, que proibi a caça no Estado de São Paulo.

De acordo com a referida legislação "fica vedada a caça, em todas as suas modalidades, sob qualquer pretexto, forma e para qualquer finalidade, em todo o Estado de são Paulo. Considera-se como caça a perseguição, o abate, a apanha, a captura seguida de eliminação direta de espécimes, ou a eliminação direta espécimes, bem como a destruição de ninhos, abrigou de outros recursos necessários à manutenção da vida animal".

Para os desavisados que descumprirem a legislação vigente tal prática é passível e multa e pode ser triplicada se a caça for praticada, contra animal pertencente a espécie rara ou ameaçada de extinção, com métodos que possam provocar a destruição em massa e se a caça for realizada em áreas protegidas, ou em unidades de conservação.

Contudo, está havendo em todo país um descontrole populacional da espécie popularmente chamada de Javali, que tem causado grandes prejuízos a produtores rurais de cana-de-açúcar, milho, soja, hortaliças, etc., além da insegurança que tal espécie representa, por ser muito territorial e violenta aos seres humanos. Porém, acredito que o maior prejudicado com a proibição da caça como método de controle neste caso é a fauna nativa e a biodiversidade, pois, há um descontrole populacional, especificadamente da espécie de Javalis (Sus Scrofa), que além de ser um animal exótico, ou seja, que não ocorre naturalmente no território brasileiro (foi introduzida no Brasil pelo homem) é invasor, quer dizer que se prolifera sem controle e sem predadores naturais, representando uma ameaça, como

dito anteriormente à fauna nativa e a biodiversidade.

O que me chama a atenção é que existe um Plano Nacional de Prevenção e Controle e Monitoramento do Javali Sus scrofa no Brasil (PAN Javali), coordenado pelo IBAMA (Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais) e pelo MAPA (Ministério da Agricultura e, Pecuária e Abastecimento) e por fim do Grupo de assessoramento Técnico do Plano Nacional de Prevenção Controle e Monitoramento do Javali no Brasil, formado por técnicos do IBAMA, ICMBIO (Instituto Chico Mendes de Conservação da Biodiversidade), EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), MMA (Ministério do Meio Ambiente) e outras instituições. Percebam que se houve a necessidade de criação de um plano de manejo para controle é porque a espécie exótica e invasora de Javali é considerada como um problema, e tais especialista de renomadas instituições estão aptos a conduzir o PAN Javali.

Porém, a lei paulista vigente vai na contramão da estratégia nacional de controle do Javali. A lei só não vai na contramão da estratégia nacional, mas, também, de países como Estados Unidos, Uruguai, Argentina, Austrália dentre outros, que permitem a caça como forma de controle populacional de espécies invasoras.

Enfim, o Estado de São Paulo traz para si mais uma responsabilidade que não está capacitado tecnicamente e estruturalmente à cumpri-la, pois de acordo com art. 3º da Lei nº 16.784, o controle populacional, manejo ou erradicação de espécie declarada nociva ou invasora não poderão ser realizadas por pessoas físicas ou jurídicas não governamentais. Me pergunto se o Estado terá condições para realizar tal (des)controle e a segurança dos moradores da zona rural, assim como em arcar com prejuízos que referido descontrole certamente vem ocasionando.

CANAOESTE

PAM - PLANO DE AUXÍLIO MÚTUO E SISTEMA DE MONITORAMENTO VIA SATÉLITE DA CANAOESTE BENEFICIARÃO DIRETAMENTE SEUS ASSOCIADOS

Diego Rossaneis
Advogado

A Canaoeste, através de parceria celebrada com a GMG Ambiental, passa agora a monitorar os canaviais de seus associados através de satélites 24 horas por dia. O intuito é beneficiar seus associados na prevenção de incêndios acidentais ou criminosos e, em caso de eventual infortúnio nesse sentido, ajudá-los a obter a pontuação mínima necessária para afastar o nexo de causalidade previsto na Portaria CFA nº 16/2017.

Como já é sabido, a Portaria CFA nº 16/2017 regulamentou o procedimento para busca e concretização do nexo de causalidade em casos de incêndios acidentais ou criminosos que venham a atingir a cultura de cana-de-açúcar. Dentre os quatorze critérios lá apontados, cada um possuindo uma pontuação mínima, atingidos dezesseis pontos, o responsável não poderá ser autuado.

O monitoramento via satélite da Canaoeste, além de ajudar seus associados com ações preventivas que visam evitar que esses incêndios acidentais ou criminosos atinjam seus imóveis, os auxiliará na obtenção da pontuação contida nos critérios de número sete e oito, respectivamente, Plano de Prevenção a Incêndio e Plano de Auxílio Mútuo.

Além do mais, está em estágio final de implantação na Canaoeste o PAM - Plano de Auxílio Mútuo Geral que, em resumo, é baseado no oitavo critério da portaria CFA em questão, e visa integrar, regulamentar e orientar um conjunto de atividades voltadas à prevenção e ao combate a incêndios utilizando-se do monitoramento via satélite vinte e quatro horas. Uma central de monitoramento foi formada visando atender seus associados durante todos os dias do ano.

A pontuação mínima que o associado Canaoeste terá de imediato, assim que preencher os requisitos mínimos para tanto e apresentar a documentação exigida nos moldes já solicitados por mala direta, será de seis pontos, pois garantirão a pontuação atinente ao PAM operacionalizado, ao Plano de Prevenção à Incêndios com dois equipamentos (monitoramente e mapa de pontos críticos) e o Protocolo Etanol Mais Verde (da qual a Canaoeste é signatária e, consequentemente, seus associados também).

Por fim, temos que a iniciativa da Canaoeste nesse sentido é de grande valia e importância para seus associados que se beneficiarão diretamente com essa mais nova ferramenta tecnológica e de toda a estrutura e aparatos criados e mantidos apenas com esse único e exclusivo objetivo e, mais importante, sem custo adicional algum ao associado que estiver com suas taxas associativas em dia.

ihara.com.br

POTTENTE, CHOQUE DE EFICIÊNCIA CONTRA OS NEMATOIDES

Corte o mal pela raiz com a força eletrizante do nematicida mais **POTTENTE** do mercado! Sua ação promove o enraizamento, gerando mais vigor e produtividade para o seu canavial.

Proteção das raízes por muito mais tempo: meia-vida de 180 dias

Flexibilidade de uso: época seca e úmida, no plantio e na soqueira

Maior residual mesmo sob chuva: baixa solubilidade e lixiviação

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. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

Pottente

IHARA

Agricultura é a nossa vida

MOROSIDADE NO SISTEMA REGULATÓRIO BRASILEIRO

Atualmente, uma lista com 36 defensivos aguarda análise para obtenção de registro no Brasil

Fernanda Clariano com informações da Assessoria

Imagens da matéria: Geraldo Lazzari

Muito tem se discutido sobre o crescimento da agricultura e, apoiada nestes desafios, a Andef (Associação Nacional de Defesa Vegetal) cujo compromisso é defender a ciência e a inovação neste setor, preservando a saúde humana e o meio ambiente, realizou no dia 14 de junho, na Capital paulista, o Fórum Inovação para Sustentabilidade na Agricultura. O encontro debateu a inserção de novas técnicas e tecnologias na produção agrícola nacional de forma sustentável e uma forma de buscar meios para que a inovação sustentável seja uma realidade na agricultura brasileira.

Mediado pelo jornalista William Waack, o evento contou com a participação do presidente do conselho diretor da Andef, Eduardo Leduc; explanação do engenheiro agrônomo, Alexandre Mendonça de Barros, doutor em Economia Aplicada, sócio da MB Associados e responsável pelo estudo sobre defensivos e impactos econômicos, realizado a pedido da Andef e apresentado no Fórum; do engenheiro agrônomo e doutor em Produção Vegetal, Edivaldo Domingues Velini, da Faculdade de Ciências Agronômicas da Unesp, que abordou a importância das inovações radicais e incrementais no cenário agropecuário brasileiro, e também da deputada Tereza Cristina, presidente da Frente Parlamentar da Agropecuária, que defendeu a importância da desburocratização da legislação brasileira.

Há uma morosidade na aprovação de novas tecnologias e isso é absolutamente incompatível com a velocidade que a agricultura se desenvolve no país

Mendonça de Barros apresentou dados que mostraram as perdas financeiras decorrentes da morosidade na aprovação de tecnologias agrícolas no Brasil.

Uma simulação considerando ganhos relativamente pequenos pelo uso de novos produtos para o controle de pragas, que permitiriam às plantas atingir um potencial maior de produtividade da ordem de 5% a 10%, mostrou que as perdas para a economia nacional vão de 12 a 25 bilhões de reais. Além desta queda no Produto Interno Bruto Agrícola, o Governo deixa de arrecadar de 5 a 10 bilhões de reais e não são gerados entre 760 mil e 1,5 milhão postos de trabalho. A análise considera as principais culturas do agronegócio brasileiro: algodão, arroz, café, cana-de-açúcar, milho e soja.

"Quando falamos que é preciso um programa de agricultura, estamos falando de um programa do país, pois a continuidade da expansão agrícola brasileira, que tem sido fundamental para o nosso desenvolvimento econômico, dependerá da incorporação da tecnologia. Não dá para esperar oito anos para usar uma molécula nova que nossos concorrentes já estão utilizando. Isso é absolutamente incompatível com a velocidade em que a agricultura se desenvolve no país, o que gera um grande problema econômico.

Um país com uma matriz agrícola tão diversificada como o Brasil necessita de um pacote de insumos também diversificado

Precisamos de um arranjo institucional que seja compatível com a dimensão e posição estratégica que queremos no sistema de produção de alimentos do mundo", destacou.

Velini abordou a importância das inovações radicais e incrementais no cenário agropecuário brasileiro. Durante a apresentação, o professor destacou dados da produção de grãos no Brasil, mostrando que até 2006 a produção havia se estabilizado em 120 milhões de toneladas e, a partir de 2007, apresentou crescimento contínuo, superando 200 milhões de toneladas. O avanço registrado é explicado, principalmente, pela incorporação de inovações na agricultura, com destaque para as fundamentadas na biotecnologia que sofreram avanços por conta de uma modernização realizada em sua legislação. Nesse contexto, Velini defendeu a modernização da legislação, que está em vigor há quase 30 anos, e a incorporação da análise de riscos ao processo decisório.

"A lei em vigor é anterior à nanotecnologia, à revolução biotecnológica e à agricultura digital, o Brasil precisa atualizar sua constituição buscando a convergência regulatória e maior agilidade nas avaliações de registros", defendeu.

Em relação ao tempo que leva para novos produtos serem avaliados no país, ele destacou os benefícios das pesquisas recentes. "Os produtos que atualmente estão na fila aguardando liberação são, em média, cerca de 30% mais favoráveis ao meio ambiente e a saúde do que os que estão em uso", salientou.

O docente também falou sobre a discussão gerada pelo Projeto de Lei 6299/2002, que propõe modificação no registro de agrotóxicos no Brasil. "Muitas das moléculas que querem colocar no mercado já são aprovadas em outros países, o que precisamos

fazer é analisar, tropicalizar e adaptá-las para o nosso uso. Vivemos gerando conflitos que não existem, como nos anos 1980, em que a dúvida era se seria possível para o país gerar bioenergia e alimentos", analisou.

Já a deputada Tereza Cristina defendeu a importância da desburocratização da legislação brasileira. Tereza destacou os avanços da agricultura brasileira e o crescimento em produtividade alcançados nos últimos anos, sem a necessidade de aumento em área plantada. Ao comentar sobre a atual discussão em torno da legislação dos defensivos agrícolas, frisou que as mudanças propostas têm o objetivo de modernizar leis de quase 30 anos. Para a deputada, o poder legislativo tem papel fundamental na agricultura brasileira.

O que queremos é uma lei que seja aplicável à nossa realidade

"Utilizamos apenas 9% do nosso território para plantar, gerar emprego e renda para o país. Buscar inovação e segurança para nossa agricultura é o dever do legislador, além disso, é importante que o debate seja científico e tratado sem paixão e com embasamento técnico. O Brasil precisa assumir que é agropecuário e deve abraçar a oportunidade que está aí para geração de riqueza, renda e qualidade de vida", afirmou.

11° Congresso Nacional da Bioenergia

ONDE A **INTELIGÊNCIA** DO SETOR SE **REÚNE**

01 E **02** AGOSTO **2018**

ARAÇATUBA/SP

Faltam poucos dias!

GARANTA SUA **VAGA** NO **MAIOR EVENTO** TÉCNICO **DO SETOR!**

Mais Informações: +55 **18 2103.0528**

udop.com.br/**congresso** uniudop@udop.com.br

PROMOÇÃO

UDOP

REALIZAÇÃO

UNIUDOP

ORGANIZAÇÃO

CURSOS E EVENTOS

LOCAL

UNIP UNIVERSIDADE PAULISTA

APOIO CULTURAL (confirmados até 10/07/2018)

ALFA INSTRUMENTOS – Qualidade em Pesagem

AMBIUM – Consultoria Ambiental

Arystа LifeScience – Inovação. Agilidade. Resultados.

atvos

camda – Cooperativa Agropecuária

COMPUSOFTWARE – Gestão de Negócios

DRIA – Implementos Agrícolas

ESCO – A Weir Group Division

FMC

HELAMIN®

raízen

RANDON MEGATEC

suez

SUPER BAC – Biotechnology Solutions

syngenta

TMA

TELOG – Soluções Integradas

TransEspecialista – Logística Integrada

UNIMIL – soluções em cohedoros

VOLVO

APOIO INSTITUCIONAL

abag

BIOENERGIA

BioSul

CBISE – Centro Nacional das Indústrias do Setor Sucroenergético e Biocombustíveis

COGEN – Associação da Indústria de Cogeração de Energia

CTBE – Laboratório Nacional de Ciência e Tecnologia do Bioetanol

DATAGRO

GIFC – Grupo de Inovação e Performance de Cana-de-Açúcar

SUCROENERGÉTICO

ORPLANA

SIAMIG

SIFAEG

Sindaçúcar-AL – O açúcar e o álcool diversificando Negócios

SINDAÇÚCAR-BA

SINDAÇÚCAR®

SINDAÇÚCAR – PI

SINDALCOOL/MT – Sindicato das Indústrias Sucroalcooleiras do Estado de Mato Grosso

SINDALCOOL – Sindicato da Indústria de Fabricação do Álcool

Sindicanálcool

SINDI ENERGIA

SINDIQUÍMICOS

SONAL/RN

UNICA

UNIP UNIVERSIDADE PAULISTA

MÍDIA PARCEIRA

Revista Alvorada

CANAL CANA

Canal Bioenergia

CanaMix

CanaOnline

CANAVIEIROS

JORNAL PARANÁ

Mulheres em campo

mundocoop

Opinião

TERRA&GIA

MÁRCIO FRANÇA: O MUNICIPALISTA

Em visita a Sertãozinho, governador se reúne com dirigentes da Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred

O deputado federal Arnaldo Jardim acompanhou o governador em sua visita a Sertãozinho

Marino Guerra

Ao visitar Sertãozinho no mês de maio, o governador do Estado de São Paulo e pré-candidato à reeleição, Márcio França-PSB, fez questão de deixar claro a sua principal característica como político, a de ser um municipalista.

Esse fato não se deve apenas por ter sido prefeito por duas vezes de São Vicente, sendo reeleito com 91% dos votos, mas por sempre, em sua trajetória na gestão Alckmin, desde 2010, ter um contato muito direto com a necessidade das cidades, e ao assumir o comando do Estado, desembaraçar diversas solicitações pendentes por parte dos mandatários das mesmas.

Governador ouviu atentamente a visão de diversas lideranças do setor

No entanto, a vida de França não se resume em remar para apresentar suas credenciais em uma eleição que se modela indicando grande disputa entre os postulantes. Em seu discurso no Teatro Municipal de Sertãozinho, o governador relatou sobre a intensidade que sua fibra política está sendo colocada à prova nesse breve período, ele assumiu o Palácio dos Bandeirantes somente em abril deste ano.

"Para vocês terem ideia, o dia mais tranquilo do meu governo foi a final do Campeonato Paulista entre Palmeiras e Corinthians, onde fui ao estádio para entregar a taça ao time campeão e, como o mando de campo era do Palmeiras, só havia torcedores verdes e ele tinha ganhado o primeiro jogo, achei que seria uma boa forma de me apresentar para uma grande multidão, que teoricamente estaria em festa. Como todos sabem, o Corinthians marcou o primeiro gol logo no início do jogo, e para piorar o Palmeiras teve um pênalti anulado dez minutos depois que o árbitro o havia marcado, imaginem como estava a receptividade dos presentes para conhecer uma nova autoridade", relembra o governador.

Em seguida à introdução, França lembrou que o primeiro final de semana após assumir foi marcado pela prisão do ex-presidente Lula, quando foi alvo de fortes críticas que pediam uma intervenção da Polícia Militar ao que acontecia em São Bernardo do Campo. Depois veio o incêndio no prédio no centro da Capital e, para fechar, a greve dos caminhoneiros, na qual sua conduta como protagonista, um dos poucos a encarar a negociação além do pessoal de Brasília, pôde ser considerada o fato de apresentação de seu cartão de visitas na corrida eleitoral. Dizem que depois disso, França conseguiu quase dois dígitos nas pesquisas eleitorais.

Além de demonstrar capilaridade nos recursos do estado e sangue frio para encarar momentos de sérias crises, Márcio França deixou uma terceira boa impressão, a de saber da importância do agronegócio canavieiro para a unidade mais rica da federação, fato esse já esperado por fazer parte do governo Alckmin, que sempre esteve próximo do setor, mas confirmado ao deixar transparecer um elo muito forte com o deputado federal, presidente da frente parlamentar do setor sucroenergético e candidato à reeleição, Arnaldo Jardim.

Após o evento no teatro, o governador participou de um jantar com os dirigentes da Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred. Na ocasião, ouviu atentamente a visão dos principais representantes de como poderá ser pautada a relação Estado e setor em assuntos delicados como tributário, ambiental, entre outros.

Diretoria da Copercana ofereceu uma recepção ao governador após evento no Teatro Municipal de Sertãozinho

/sicoob**cocred** **cocred**.com.br

AUTOCRED Rural

O financiamento de **caminhonetes** e **veículos utilitários** que respeita o fluxo de caixa dos **produtores rurais**.

A Cocred criou uma nova linha de financiamento para veículos com recursos do Crédito Rural, exclusiva para produtores rurais.

Com o **Autocred Rural**, você pode financiar sua **caminhonete de cabine simples ou dupla, nacional ou importada**. E o melhor, com prazos de pagamento semestral ou anual, encaixando perfeitamente no ciclo de recebimento da sua produção.

- ✓ Sem incidência de IOF diário
- ✓ Limite de até R$ 230 mil com rápida aprovação*
- ✓ Financiamento de até 100% do veículo
- ✓ Até 5 anos para pagar
- ✓ Menor custo efetivo total do mercado

Vá até a agência Cocred mais próxima.

*sujeito à análise de crédito

Autocred Rural. Criado **pra você**, que faz **o futuro** da **nossa** terra **acontecer**.

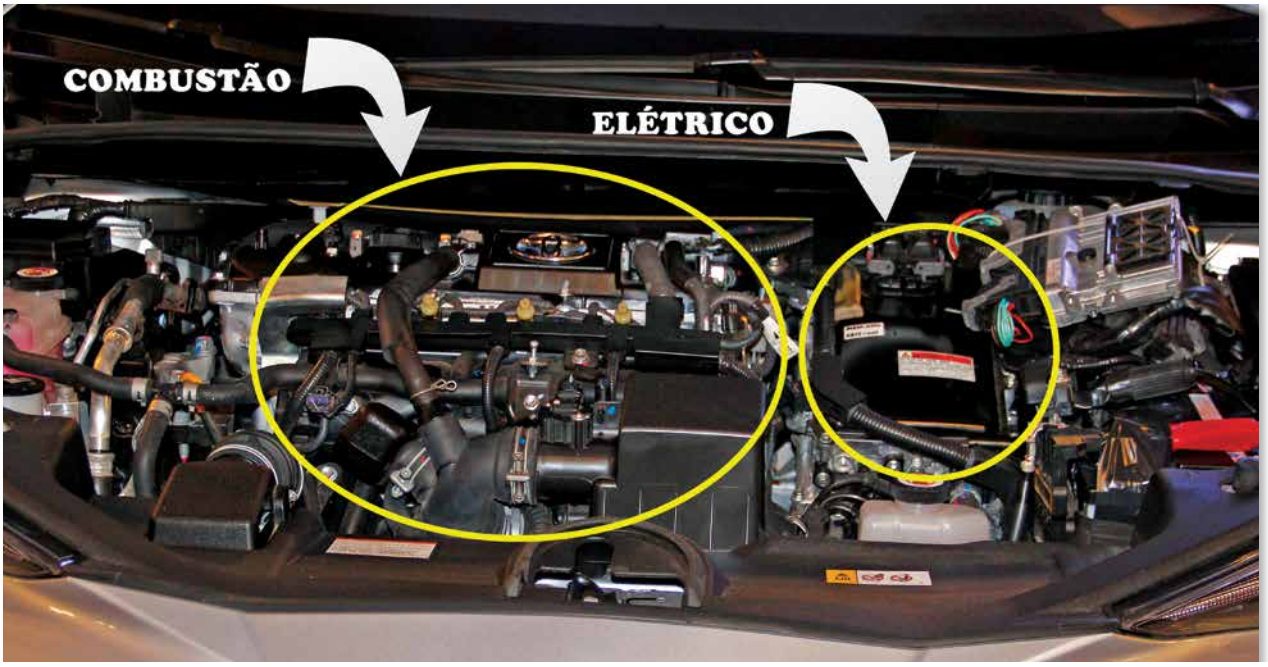
Ouvidoria - 0800 725 0996
Atendimento Seg. a Sex. - 8h às 20h
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458.
www.ouvidoriasicoob.com.br

SICOOB COCRED
Cooperativa de Crédito

Vamos **crescer** juntos?

SAIBA COMO FUNCIONA O CARRO HÍBRIDO

Veículo movido a etanol e/ou eletricidade está prestes a ganhar escala comercial



O conceito de híbrido consiste na utilização de dois motores, um à combustão e outro elétrico, o qual é utilizado de maneira automática conforme a necessidade

Marino Guerra

No início deste ano, a Toyota anunciou os testes do primeiro carro híbrido movido a etanol e/ou eletricidade. Na ocasião foi utilizado o modelo Prius, para realizar uma viagem de São Paulo a Brasília, cerca de 1,5 mil km.

Durante a realização do Fórum Unica, a automobilística japonesa expôs o veículo e mostrou diversos detalhes sobre o seu funcionamento.

Sobre a motorização, ele possui dois motores, um à combustão (flex) e outro elétrico. De maneira

automática, sem o condutor perceber, o carro fará o uso do combustível líquido em situações que exigirão maior torque, subidas e pistas com grande mudança de velocidade, enquanto que o elétrico entrará em ação em situações inversas, como na cidade, onde será mais sensível a noção de economia de combustível e também autoestradas quando o carro conseguir embalar.

O combustível líquido ainda tem uma segunda função, a de recarregar a bateria, que no caso do modelo em questão é instalada na sua parte traseira.

A Toyota ainda não divulgou informações sobre o consumo de combustível nos testes. Além da viagem o modelo já rodou mais de 80 mil km. Se executar uma "conta de padeiro", sabendo que no trajeto entre São Paulo e Brasília ele fez apenas um reabastecimento, e que o seu tanque tem capacidade para 40 litros, pode-se concluir (isso de maneira independente, sem informação nenhuma da fabricante), que o seu consumo poderia ter sido de 37,5 km/l. Mesmo se for metade disso vai dar para economizar bem na conta do posto, ou viajar muito mais.

O que pode limitar uma expansão comercial agressiva dessa tecnologia em um primeiro momento é o modelo em que ela está embarcada, dificilmente é possível comprar um Prius por menos de R$ 120 mil, porém a automobilística já assume adotar o conceito híbrido a etanol em linhas mais acessíveis.

Essa tecnologia não é novidade para a Toyota, que já vendeu 11 milhões de híbridos (que aceitam somente gasolina) no mundo. Em 2017 foram compradas 2,4 mil unidades no Brasil, e segundo o Inmetro ele faz 18,9 km/l na pista e 17 km/l na cidade.

O primeiro modelo a ser desenvolvido com esse conceito deverá ser o Prius, detalhe para luz azul na logo da montadora indicando que se trata de um híbrido que roda com etanol

ORPLANA APRESENTA FERRAMENTAS PARA MELHORAR O PRESENTE E GARANTIR O FUTURO

Sucessão e Tecnologia da Informação foram os temas dos dois últimos encontros

Gerir o presente e o futuro é essencial para permanecer na atividade

Marino Guerra

Ainda é muito comum encontrar nos canaviais produtores dizendo: “Eu não tenho tempo para ficar no escritório, preciso garantir a minha safra no campo”. Estar no campo não tem nada de errado, mas de alguma maneira o agricultor vai precisar se conscientizar que em uma época onde a margem de erro é cada vez menor, até devido às possibilidades que o avanço tecnológico entrega todo dia, introduzir um planejamento estratégico robusto é premissa para permanecer na atividade a médio prazo.

Ciente disso e preocupada com o futuro do fornecedor, a Orplana, através do seu ciclo de palestras organizado

mensalmente, denominado “Fórum da Cana”, em suas duas últimas edições abordou sobre sucessão e gestão da informação.

No evento sobre sucessão, realizado em maio, a organização trouxe profissionais gabaritados como a líder em agribusiness da PWC, Ana Paula Malvestio; o consultor da Safras e Cifras, Gustavo de Lima Lemos, e o representante da Fundação Dom Cabral, Fábio Marins.

Ana Paula Malvestio da PWC: “Vocês já discutiram sucessão com a nora?”

Na sua apresentação, a representante da PWC adotou a estratégia de perguntas para estimular o produtor sobre a necessidade de se implementar um processo sucessório profissional na operação. A primeira questão é o conceito que os pais têm em ter um bom relacionamento com os filhos, o que é tranquilo, até que ela cutuca: “Vocês já discutiram a sucessão com a sua nora”? Depois ela explica que a desconcertante pergunta serve justamente para fazer a pessoa que está à frente da propriedade entender que quando se trata de sucessão, o nível de paixão e emoção, é alto e totalmente desorientado.

Diante dessa visão, é preciso o desenvolvimento de um planto estratégico, com regras bem estudadas, que tragam harmonia e segurança a todos os envolvidos.

Outro ponto que a executiva abordou é a perpetuação da atividade nas gerações seguintes, quando o chefe precisa ampliar de forma contínua a geração de valor do negócio a fim de crescer a renda de modo que viabilize a permanência dos herdeiros. Para esse caso a conta é simples: se um pai tem dois filhos e quer que eles permaneçam no negócio com o mesmo padrão de vida que foram criados, será preciso pelo menos duplicar a sua produção.

Com diversos exemplos práticos, o consultor da Safras e Cifras foi enfático ao dizer que quanto mais complexo for a composição da família, do negócio e do patrimônio maior será o desafio de realizar uma sucessão com sucesso.

Gustavo de Lima Lemos da Safras e Cifras mostrou com casos reais como a discordância familiar pode levar operações agrícolas robustas, com mais quatro dígitos de hectares, se romper rapidamente

E para comprovar a sua tese, Lemos cita o exemplo de uma família produtora de grãos no Mato Grosso, na qual um casal, na década de 70, começou a operação com cerca de 300 hectares. Eles tiveram três filhos, sendo uma menina mais velha, um menino logo em seguida e outro homem como caçula, cerca de dez anos mais novo.

Conforme as crianças cresciam o negócio prosperava, e também a vocação de cada membro ia se encaixando de uma maneira relativamente perfeita. Se considerarmos o senso comum da sucessão, ou seja, a filha direcionar sua vida profissional para outros rumos, o mais velho logo demonstrou bastante interesse pela roça cursando a faculdade de agronomia e ao se formar assumiu o controle das atividades ao lado do pai. O caçula acabou fazendo um curso não relacionado à área agrária, não teve sucesso em sua carreira e acabou como o “administrador” dos negócios da família, que nesse ponto passava de 6 mil hectares ano.

Enquanto pai e mãe estavam vivos tudo funcionava muito bem, pois o interesse de crescimento era comum, a confiança mútua, comunicação aberta e informal e haviam estratégias de longo prazo.

Com a morte da mãe é feito um inventário, no qual a metade do patrimônio foi dividida igualmente entre os três herdeiros. Diante desse cenário, problemas de relacionamento começaram a aparecer, o filho do meio, influenciado por sua esposa, começa a achar a divisão injusta, pois afinal de contas, ele e o pai foram responsáveis por boa parte do crescimento do negócio, enquanto que os irmãos, que consumiram muito mais que produziram, ficavam com uma parte igual do bolo.

Diante dessa situação cada vez mais conflitante, o que parecia uma forte estrutura começa a ser contaminada e ruir infiltrada por choques de interesses, desconfiança, ódio pessoal, boatos, rumores e, principalmente, fazer com que o hoje se torne mais importante que o amanhã.

Para finalizar o raciocínio, o consultor mostra a importância de profissionais

especializados no assunto para garantir que o barco dessa travessia não afunde, mostrando alguns nós que, internamente, dificilmente serão desatados como: entender e avaliar todas as expectativas da família e todos os seus membros (inclusive cônjuges), corrigir distorções do passado antes de planejar o futuro, formalizar a comunicação dentro do negócio e com isso buscar ao máximo soluções que evitem a ruptura.

Fábio Marins da Fundação Dom Cabral: "Não dá mais para aceitar que o primo, formado em direito e frustrado depois de anos tentando passar no concurso para virar juiz, se torne do dia para a noite gestor de marketing da empresa"

Como desafio de desenvolvimento e perpetuação de um negócio o representante da Fundação Dom Cabral foi muito enfático na ideia da profissionalização, dizendo que não adianta tirar integrantes da família. O melhor dos mundos é profissionalizá-los, pois os indivíduos quando têm ampliados os seus conhecimentos, terão mais facilidade para se integrarem e conciliarem, com maturidade, para tomar decisões importantes envolvendo elementos como estrutura de governança e plano de sucessão, capacitação e sensibilização dos envolvidos e, principalmente, definição de regras e formalizações claras e que funcionem.

"Não dá mais para aceitar que o primo, formado em direito e frustrado depois de anos tentando passar no concurso para virar juiz, se torne do dia para a noite gestor de marketing da empresa", disse o consultor.

Gestão da Informação

De nada adianta investir em consultores gabaritados como os do evento anterior na construção de um plano consistente de sucessão, se a fazenda não consegue gerar dados confiáveis sobre suas atividades.

Com base nesse raciocínio, a Orplana realizou no mês de junho o evento denominado: "Gestão da Informação no Agronegócio", que contou com a participação de cinco empresas do segmento de tecnologia da informação.

Ao final das apresentações ficou evidente que a maior "dor" do setor agrícola ainda é sobre o apontamento de informações e um possível trauma gerado nos produtores diante de uma invasão, em um primeiro momento, de softwares de gestão com implementações com nível de complexidade tão alto que para dar certo seria necessário tirar um talhão de cana e construir um departamento específico.

O maior destaque ficou para apresentação do diretor comercial da CHB, Mário Árias. Com mais de 30 anos prestando serviços para usinas e fornecedores, o executivo expressou sua opinião de que o setor ainda não dá o valor devido à tecnologia da informação, mas que, no entanto, alguns fatores, como a entrada de uma nova geração no comando dos canaviais, mais urbana e adaptada ao mundo informatizado e a obrigatoriedade de transmissão de informações fiscais e ambientais somente do modo digital, influenciarão para a quebra desse paradigma.

Para ajudar nessa mudança a empresa lançou, no evento, o CHB Agro Smart, programa gratuito voltado para pequenos e médios produtores que com apenas três módulos (financeiro, custos agrícolas por cultura, fazenda e talhão

A CHB, representada pelo seu diretor comercial Mário Árias, lançou um sistema gratuito para os fornecedores de cana que desejarem começar de maneira simples a informatizar sua operação

O representante da E-agro, Ângelo Palocci, garante fácil implementação do seu produto pelo simples fato de ter sido criado por agricultores, o que segundo ele, "não complica o simples"

e custo por veículos) é oferecida a "porta de entrada" ao mundo dos dados consistentes.

Com a intenção de ruptura do conceito de ERP (sigla para Sistema de Gestão Integrado) letras que causam calafrios em diversos produtores, a E-agro apresentou uma solução denominada FMS, que se trata de um sistema de gestão, criado por agricultores que promete "não complicar o simples".

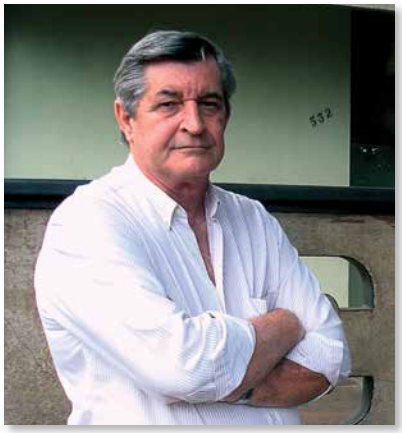
Mais robusto, mas por outro lado com uma prateleira maior de possibilidades, a solução da Totvs vai além das informações gerenciais, através do desenvolvimento de um pacote com painéis móveis que funcionam tanto on como off line. Dentre os recursos disponíveis nessa tecnologia, destaque para a previsão do tempo integrada, que pode ajudar na tomada de decisão antes da aplicação de um defensivo agrícola; sistema de alerta que aponta por exemplo quando o consumo de combustível de uma máquina está acima do normal e uma agenda de visita que conversa com o mapa da propriedade para orientar o produtor quanto à identificação de infestação e manejo de pragas e plantas daninhas.

O representante da Totvs, Fábio Turati, mostrou uma solução robusta com importantes soluções mobile

Destoando da proposta das outras empresas, focadas na gestão, a IZ Agro apresentou o seu aplicativo que informa o usuário sobre quais defensivos são indicados para o tratamento de determinado ataque à lavoura, além de permitir que ele solicite orçamentos em revendedoras cadastradas e, através de alertas, informe sobre infestações em microrregiões.

Para finalizar o evento, o gestor executivo da Orplana, Celso Albano, resumiu muito bem a necessidade latente do produtor ter instrumentos de informação consistentes em sua atividade "hoje a usina conhece mais o produtor que ele próprio, é preciso que ele saiba como é o seu canavial não somente sob o ponto de vista físico, mas também representado por gráficos e números".

*Oswaldo Alonso



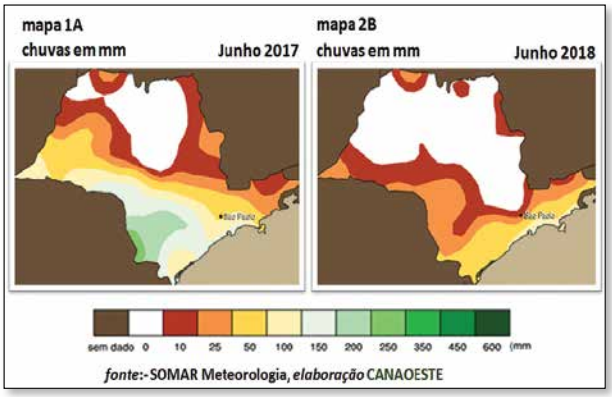
CHUVAS DE JUNHO DE 2018 & PREVISÕES PARA JULHO A OUTUBRO

Quadro 1: Chuvas observadas em JUNHO de 2018.

Locais	mm chuvas mês	mm normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	0	39
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal-Automática	0	26
Algodoeira Donegá - Dumont	0	28
Andrade Açúcar e Álcool	0	28
Barretos - INMET/Automática	20	21
BIOSEV-MB-Morro Agudo	3	17
BIOSEV-Santa Elisa	19	28
Central Energética Moreno	11	32
CFM - Faz Três Barras - Pitangueiras	0	30
COPERCANA - UNAME - Automática	0	22
DESCALVADO - IAC-Ciiagro	7	34
E E Citricultura - Bebedouro - Automática	0	23
FAFRAM - Ituverava - INMET-Automática	3	16
Faz Santa Rita - Terra Roxa	0	33
Faz Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	0	29
IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	0	28
IAC-Ciiagro - São Simão - Automática	22	31
Usina da Pedra-Automática	12	29
Usina Batatais	13	24
Usina São Francisco	0	28
Média das chuvas	6	27

A média das chuvas de junho de 2018 (6 mm) foi 30% menor que a média histórica do mês (27 mm) e que a de junho de 2017 (28 mm). Os maiores volumes de chuvas do mês foram em Barretos, Sta Elisa e São Simão. A faixa de observações entre Olímpia, Severínia, Pitangueiras, Terra Roxa, Ribeirão Preto e Sertãozinho ficou sem chuvas ou inferior a 0,5 mm no mês.

Pode-se observar a expressiva área sucroenergética do Estado de São Paulo sem chuvas neste mês de junho de 2018 (mapa 1B), comparativamente a junho de 2017 (mapa 1A). Somente as estreitas faixas Sul, Sudoeste e extremo Noroeste receberam algumas chuvas, embora menores que as respectivas normais climáticas para o mês.



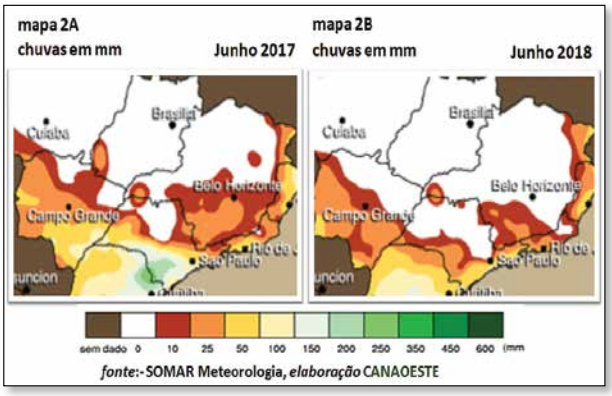
Quadro 2: Anotações pelos Escritórios Regionais das chuvas ocorridas entre janeiro a junho de 2015 a 2018, suas respectivas médias mensais e normais climáticas. Pode parecer complicado, mas procurou-se mostrar os diferenciais de chuvas de Verão (janeiro a março), as de outono (junho e de abril a junho), objetivando deixar bem evidentes as grandes defasagens de chuvas deste outono (cabendo, ainda, lembrar a secura da segunda quinzena de março)

Localidades, meses e anos		janeiro a março				junho				abril a junho				janeiro a junho 2018			
		2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Barretos																	
INMET	1	463	709	326	473	7	88	2	20	128	154	184	47	591	863	510	520
Bebedouro																	
Escritório Canaoeste		608	1.007	557	567	11	84	0	0	72	196	223	22	679	1.203	779	589
Est. Exp. Citricultura	2	516	720	387	372	6	83	1	0	67	187	149	37	583	907	536	409
Cravinhos																	
Esc. Antonio Anibal		463	887	421	534	14	114	7	3	61	233	204	98	524	1.119	624	632
Ituverava																	
FAFRAM / INMET	3	581	752	378	715	2	71	6	3	137	96	184	66	718	848	561	781
Morro Agudo																	
Faz. S Luiz e Biosev-MB	4	395	736	411	615	14	83	1	4	74	165	177	128	469	900	587	743
Pitangueiras																	
Copercana		595	681	500	594	8	96	0	0	53	163	179	34	647	844	679	628
CFM Fazenda 3 Barras	5	487	745	377	628	10	71	2	0	44	148	151	44	531	893	528	672
Pontal																	
Bazan, B. Vista e Carolo		468	668	469	464	25	68	1	0	65	136	158	55	534	804	627	519
Serrana																	
Fazenda da Pedra	6	399	892	430	645	14	78	1	12	54	160	192	45	453	1.052	622	691
Sertãozinho																	
Inst.Zootecnia-Ciiagro	7	503	737	656	575	14	156	5	3	53	306	275	26	556	1.043	932	601
Destilaria Santa Inês		576	798	448	427	8	96	0	0	73	226	237	28	649	1.024	685	455
UNAME - COPERCANA	8	519	861	509	417	1	96	0	0	35	267	214	18	554	1.127	723	435
Severínia																	
Bulle Arruda e Ivan Aidar	9	399	908	403	531	11	104	0	0	102	211	215	21	501	1.119	617	552
Terra Roxa																	
Fazenda Sta Rita	10	674	852	607	743	44	94	0	0	85	165	219	33	759	1.017	826	776
Viradouro																	
Escritório Canaoeste		496	686	435	573	10	75	1	0	120	159	218	18	615	845	653	591
Usina Viralcool		502	764	414	521	5	88	0	0	57	160	197	38	559	924	611	559
Centro de Cana IAC	11	577	725	414	523	5	76	0	0	57	181	156	27	634	906	570	550
Médias mensais		565	784	453	551	12	90	1	2	75	184	196	43	640	968	649	594
Normais climáticas		668	655	660	656	25	29	27	27	158	161	154	153	825	816	814	809

OBS: Médias mensais, destacadas na penúltima linha em vermelho, correspondem às somas das médias de chuvas anotadas de janeiro a junho deste ano, enquanto que as Normais Climáticas referem-se às médias de mais de 20 anos de cada mês dos locais assinalados em 1 a 11.

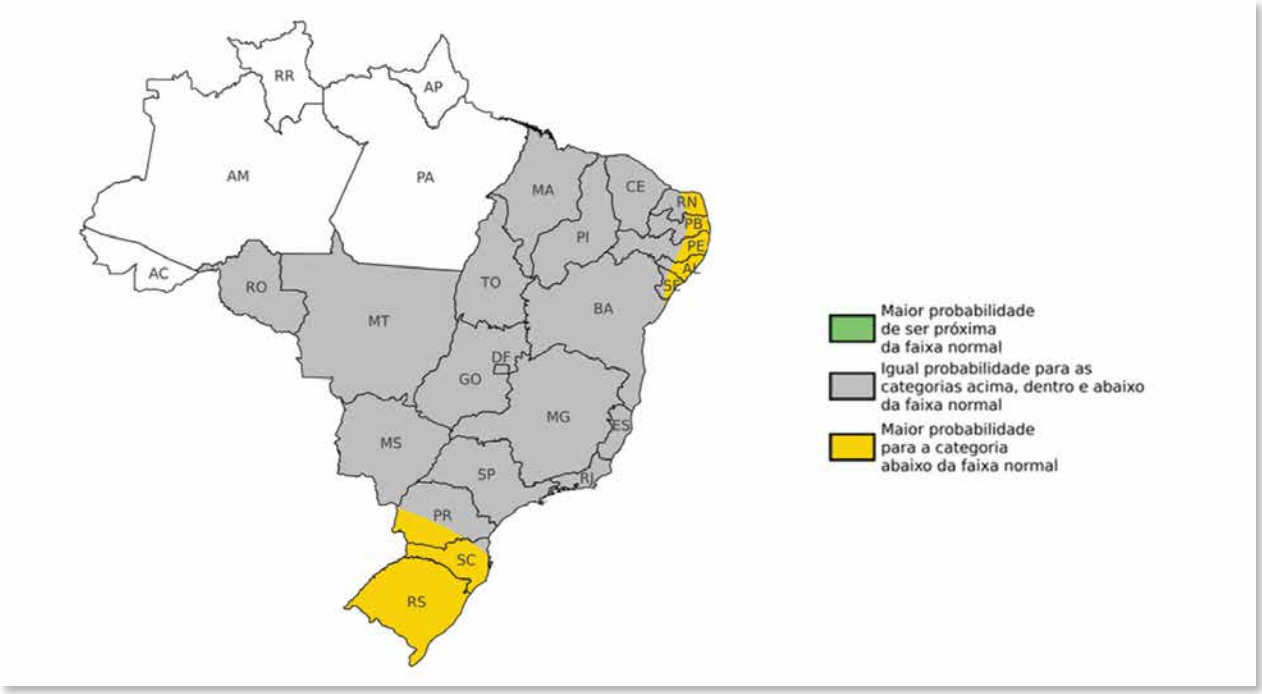
Destacados no canto inferior direito do Quadro 2, pode-se notar (na última linha, negritados e em números maiores), que as somas das Normais Climáticas dos meses de janeiro a junho de 2015 a 2018 são quase iguais, entretanto, mostram marcantes diferenças entre as somas das Médias mensais (negritadas em vermelho). Notem que a soma das chuvas que ocorreram de janeiro a junho de 2018 (594 mm) foi 215 mm menor que as Normais Climáticas do mesmo período (809 mm). Este diferencial, sozinho e já descontados os excedentes ("perdas de chuvas") de janeiro e fevereiro, pode ser responsável pela "quebra" de 10 a 12 t/cana/ha.

Referindo-se à região Centro-Sul do Brasil, exceto São Paulo (visto acima), que nos meses de junho de 2018-mapa 2B e junho de 2017-mapa 2A, as chuvas foram semelhantes nos Estados de Goiás, Mato Grosso e Minas Gerais. Nos demais estados ocorreram menores volumes de chuvas em junho de 2018, comparativamente as de junho de 2017.



fonte:-SOMAR Meteorologia, *elaboração* CANAOESTE

Mapa 3: Elaboração Canaoeste sobre Prognóstico de Consenso entre INMET-INPE para período de julho a setembro de 2018.



Para planejamentos próximo-futuros, o prognóstico de consenso entre o INMET-Instituto Nacional de Meteorologia e o INPE-Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais para os meses de julho a setembro é descrito a seguir, tal como ilustrado no Mapa 3:

► Nestes meses, as temperaturas tendem a ser próximas das normais climáticas para as regiões Centro-Oeste e Sudeste; enquanto que na região Sul do Brasil a temperatura poderá ser próxima a acima da média;

► Quanto às chuvas, indicam iguais probabilidades, de abaixo a acima das médias históricas para toda área sucroenergética das regiões Sudeste, Centro-Oeste e Estado do Paraná;

► Referenciando-se ao Centro de Cana-IAC, as médias históricas de chuvas em Ribeirão Preto e municípios vizinhos são de 20 mm em julho e agosto e de 55 mm em setembro.

A Somar Meteorologia, por sua vez, relatando neste início de julho as últimas simulações efetuadas pelos NOAA (Institutos Americano de Meteorologia e Oceanografia) e IRI (Internacional de Pesquisa para o Clima e Sociedade), assinala neutralidade entre El Niño e La Niña para os meses de julho a setembro (outubro).

Vale destacar que, face a estas simulações e projeções, a Somar Meteorologia aponta as possíveis ocorrências para os meses seguintes:

► (meados a final de) julho: chuvas esparsas e bem abaixo das normais climáticas;

► Agosto:- chuvas próximas à média histórica (20 mm para Ribeirão Preto e região), distribuídas no início e no final do mês;

► Setembro:- poderá ser a redenção das soqueiras e plantios efetuados, pois estão previstas chuvas no início, próximo da metade e ao final do mês;

► Outubro:- mesmo que não intensas, as chuvas poderão ser frequentes ao longo do mês.

Com esta tendência climática, a Canaoeste e a Copercana recomendam aos associados e cooperados que evitem operações de preparo de solo e mecânicas de tratos culturais de soqueiras até o final de agosto, ao empregar operações pesadas e em profundidade. Independente de tráfego de veículos e máquinas, os solos já muito secos estarão muito mais resistentes a estas operações tornando-os sujeitos a torrões, perdas de água, abalos de soqueiras e, consequentemente, falhas em plantios e socas.

Estes prognósticos serão revisados nas edições seguintes da Revista Canavieiros. Fatos climáticos relevantes serão noticiados em www.canaoeste.com.br e www.revistacanavieros.com.br.

Persistindo dúvidas, consultem os técnicos mais próximos ou através do Fale Conosco Canaoeste.

Engº Agrº Oswaldo Alonso
Consultor

04 e 05 SETEMBRO

CENTRO DE CONVENÇÕES
RIBEIRÃO PRETO/SP

2º INOVA CANA

SEMINÁRIO SOBRE INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS NA CANA-DE-AÇÚCAR

EUDRONE 2018
Cana-de-Açúcar
ENCONTRO DE USUÁRIOS DE DRONES, VANTS, APLICAÇÕES E EQUIPAMENTOS

TEMÁRIO

- Usinas enxutas, modernas e produtivas: casos reais.
- Novas formas de adubação com economia e resultados.
- Ativação da bioflora do solo para melhoria da fertilidade e produtividade.
- Lançamento da primeira variedade de cana rustica com elevados índices de TCH e ATR.
- Drones e Vants para marcação de ruas de cana visando o uso de Piloto Automático.
- Resultados de uma gestão eficiente nas operações de CTT.
- Identificação da matocompetição por via aérea.
- O que vai mudar e revolucionar no plantio mecanizado de cana-de-açúcar.
- Monitoramento de pragas, doenças e falhas usando drones.
- Apresentação de startups com propostas para a nova agricultura.
- Produção de Biogás a partir da palha e bagaço.
- Palestra com Dra. Martha Gabriel: "Cultura Corporativa: berço ou tumulo da Inovação?".
  Martha Gabriel é influenciadora digital, futurista, autora de best seller, palestrante internacional premiada e professora nas principais escolas de negócios do país.

Inscrições pelo site:
www.ideaonline.com.br

INFORMAÇÕES: (16) 3211 4770
eventos@ideaonline.com.br

PATROCÍNIO (até 13/07)

agrobiológica soluções naturais
DMB A marca da cana
Pulverizadores Herbicat tecnologia de aplicação
syngenta

APOIO

CanaOnline · Canal Cana · CEISE BR · ESALQTec · Fatec Pompéia Shunji Nishimura · Full Energy · inova.jab · Inova Unicamp
mundocoop · Orplana · Programa Cana IAC · Canavieiros · Siamig · Sifaeg · unesp · Unica

Agência Cocred localizada em Sertãozinho/SP

COCRED ATINGE R$ 3 BI EM ATIVOS

Marco é histórico para a cooperativa financeira, que já conta com mais de 34 mil associados.

Prestes a completar 50 anos, a Cocred acaba de registrar mais um marco em sua história. A cooperativa financeira, que faz parte do Sistema Brasileiro de Cooperativas de Crédito, ultrapassou R$ 3 bilhões em ativos, uma façanha que poucas do mesmo segmento conseguiram realizar. Até hoje no Brasil, apenas três cooperativas, em meio às quase outras mil que estão no mercado, superaram este valor.

A conquista, embora celebrada com muito orgulho entre todos os que atuam na Cocred, não foi considerada uma surpresa. Isso porque foram anos de muito trabalho e planejamento para tornar produtos e serviços atrativos, afim de conquistar mais cooperados, proporcionando assim o crescimento da instituição. "Somos muito orgulhosos do que construímos aqui. Em quase 50 anos de atuação cooperativista, nunca deixamos nossos cooperados na mão, mesmo em épocas de crise. Somos fortes porque acreditamos em nosso propósito", ressaltou o diretor Administrativo e Financeiro da Cocred, Antônio Cláudio Rodrigues.

E não é por menos que a força da cooperativa é destaque na comemoração. A carteira de crédito da Cocred, que ilustra a citação do diretor Antônio Cláudio, já ultrapassou R$ 1,8 bi, com crescimento de 6% somente no primeiro semestre de 2018.

Antônio Cláudio Rodrigues - Diretor Administrativo e Financeiro

Esta solidez, somada à gestão qualificada de todo o quadro funcional, garantiram a boa imagem da instituição nos últimos anos. Isso faz com que mais e mais pessoas se tornem associadas, investindo suas economias na cooperativa e, consequentemente, no mundo cooperativista.

Atualmente são 34 mil associados que acreditam em um mercado financeiro mais justo e igualitário, e que juntos detêm R$ 1,7 bi em depósitos e LCA, um aumento de 13% no primeiro semestre deste ano. "Fazer parte do nosso mundo é querer o bem, é gerar oportunidades de ter acesso a produtos financeiros com preços justos, sem cobranças abusivas e com um atendimento personalizado. Além disso, quem se torna um cooperado da Cocred também contribui com a sua comunidade, por meio do fortalecimento da economia local", explica o diretor Antônio Cláudio.

COOPERATIVISMO EM EXPANSÃO

A Cocred está presente em 26 municípios do Estado de São Paulo, sendo que na maioria deles representa a principal instituição financeira. Isso se deve ao perfil do setor cooperativista, que leva serviços de qualidade para regiões onde as instituições bancárias convencionais não chegam.

Prova disso é que no Brasil, mais de 200 cidades são atendidas exclusivamente por agências do Sicoob - maior sistema de cooperativas financeiras do país, no qual a Cocred é vinculada. "Esta é a nossa principal missão, de contribuir cada vez mais com uma economia colaborativa, levando nossa cooperativa para regiões carentes de serviços financeiros mais acessíveis e igualitários, sem a cobrança de taxas abusivas", comentou Ademir Carota, superintendente Administrativo da cooperativa.

Segundo ele, superar R$ 3 bi em ativos foi apenas um gatilho para alcançar cada vez mais novos horizontes. Para este ano, por exemplo, a cooperativa tem um projeto de expansão para que mais pessoas possam ter acesso aos serviços financeiros. "Até dezembro, a expectativa é que mais três agências sejam lançadas nas cidades de Ribeirão Preto, Monte Alto e São José do Rio Preto, totalizando 32 agências para atender associados", disse Ademir.

Ademir Carota - Superintendente Administrativo

DESMISTIFICANDO CUSTO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA

*Carlos Araujo

A gestão é o fator mais importante no sucesso de qualquer operação agrícola e muitos podem questionar esta afirmação, mas para quem realmente conhece o agronegócio e principalmente o setor bioenergético sabe quantas usinas sucumbiram nos últimos anos com capital, tecnologia, máquinas e equipamentos, insumos da mais alta qualidade e terras em locais extremamente produtivos.

A maximização do lucro é tradicionalmente considerada a meta primordial na maioria das decisões estratégicas e operacionais. À viabilidade econômica de uma empresa agrícola, com seus custos elevados e retorno incerto em função das variações de preços e meteorologia, riscos financeiros e de produção e potencial alternativas no uso dos fatores de produção: terra, capital, mão de obra, tecnologia, devem ser gerenciados com capacidade técnica elevada para atingir os objetivos determinados.

O agronegócio no setor bioenergético – açúcar e energia elétrica, como produtos de baixo valor agregado, tem como a busca constante na redução dos custos e aumentos relevantes de produtividade.

Os custos agrícolas sempre foram ignorados no Brasil. As empresas de maior porte têm seus custos através da contabilidade societária e fiscal e não para uma efetiva redução dos custos e a tomada de decisão.

Para o empresário rural, a necessidade dos custos de produção é relevante porque através desta é possível determinar seu objetivo empresarial, ou seja, o lucro.

Empresas agrícolas bem-sucedidas conhecem o custo de produção, dominar o custo de produção é fundamental para manter a lucratividade. Os custos de produção também são determinantes para operar no mercado futuro reduzindo riscos do negócio.

As informações operacionais para formação do custo de produção agrícola são vitais para a indústria (Quantidade de ATR), Logística (determinar o menor custo do transporte de cana-de-açúcar), alocação eficiente dos tratores e implementos e etc. Dados operacionais confiáveis conduzem ao gestor a uma melhor tomada de decisão, colhendo produtividade e lucratividade.

Como este é um artigo de custos, nosso foco é desenvolver um raciocínio lógico para provar que não conhecemos os custos de produção e estabelecer uma medida efetiva de custos agrícolas.

1ª Premissa: Em ambientes diferentes de solo e sistemas produtivos diversos em uma usina ou fazenda não podemos afirmar que seus custos de produção X ou Y, em cada talhão, têm custos iguais?

Os custos são diferentes porque o ambiente de produção A utilizará uma quantidade de fatores de produção menor ou maior que o ambiente B. Da mesma forma os sistemas de produção de cana-de-açúcar são utilizados da melhor forma no ambiente A ou B. Por exemplo no preparo de solo no ambiente de produção utilizo o preparo de solo reduzido e no ambiente B é utilizado o preparo de solo convencional. Pergunto? Como podem ser iguais estes custos? Para a contabilidade societária e fiscal o ambiente de produção e seus processos produtivos estas informações são irrelevantes. Para o gestor agrícola não são.

Em outro exemplo, para a simplificação dos custos de produção, na Fazenda São Joaquim, em Jaú, um produtor planta eucalipto, café e cana-de-açúcar, com seu conhecimento elementar investe seus recursos: capital, máquinas e equipamentos e adubos nas três lavouras controlando

somente o caixa da fazenda. Se no final do período o caixa é azul houve lucro e se ficou no vermelho é prejuízo.

Partindo do conceito de caixa para o proprietário não é relevante saber o lucro efetivo de cada lavoura. Se os acionistas das usinas e seus diretores se inteirassem sobre custos efetivos de produção, a coisa ia ficar feia para os gerentes e analistas de custos das usinas e dos bancos.

Houve um questionamento sobre por que o custo de produção não era feito por talhão?

O acionista e fornecedor de cana da usina recebeu a seguinte resposta: há quarenta anos fazemos da mesma maneira e alterá-lo pode dar muito trabalho.

O acionista deu a seguinte resposta: "Há quarenta anos, o Governo determinava a quantidade de açúcar, álcool e quanto de açúcar podia exportar, definia o preço de cada produto, hoje nós atuamos no mercado de commodities e o preço é determinado pelo mercado em cents/dólar em NY.

Comprei uma colhedora de cana-de-açúcar pagando milhões de reais, a qual eleva o desempenho operacional, reduz perdas da colheita, minimiza o consumo de combustível.

A USP de São Carlos em suas pesquisas descobriu que o açúcar junto com outros ingredientes pode gerar energia no homem através do sangue, eliminando o uso de bateria nos marcapassos cardíacos.

A Unesp de Sorocaba produz pesquisas já comprovadas que utilizam a nanotecnologia para substituição ou redução da quantidade de fertilizantes na agricultura, reduzindo os impactos ambientais sem a perda de eficiência.

Nós trabalhamos com as maiores e melhores empresas nacionais e internacionais de softwares e computadores, nossos tratores utilizam piloto automático e GPS, computador de bordo e drones, ou seja, a usina investe em TI para o planejamento e controle de nossas operações agrícolas e não houve um avanço em quarenta anos de como se elabora o custo de produção com precisão em valores e quantidades aplicadas de fertilizantes, quantidades de horas de operação e manutenção das máquinas. O gestor não tem certeza de quantas mudas de cana-de-açúcar foram plantadas. Como você irá reduzir os custos e eu quero aumentar o meu lucro".

Essas informações disponíveis nos ERPs e sistemas auxiliares, mas o gerente e analistas de custos tem por obrigação fechar o Balanço Patrimonial e a DRE até o quinto dia útil. E as análises de eficiências operacionais?

Evidentemente não são feitas ou não haveria tantas perdas como abordei no último artigo "Custo de Produção Agrícola". Esta é a realidade e para mudar metodologias devem ser adotadas e aplicadas, capacitação para gerentes agrícolas e demais gestores, além dos analistas de custos conhecerem o processo de produção de cana-de-açúcar, os sistemas e as operações agrícolas.

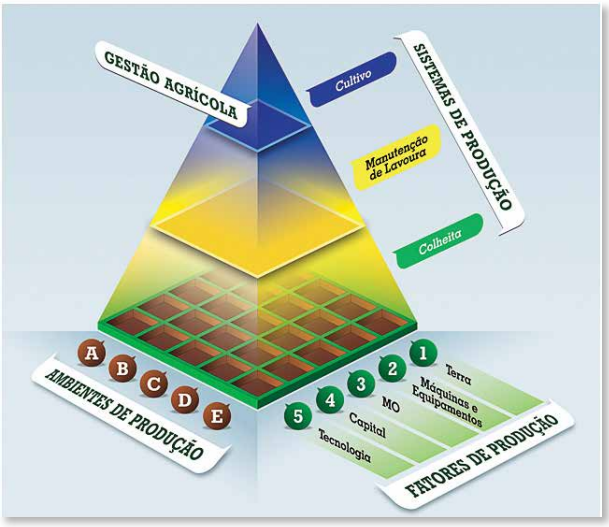
A premissa básica para um gestor ser eficiente e eficaz, conforme Peter Drucker, os processos devem ser quantificados. Em nossa concepção devemos determinar o talhão como a menor área cultivada, possível de planejamento e controle como o centro de lucro. Através do talhão é identificado o tipo de solo (ambiente de produção), definimos qual e quanto de fertilizantes, herbicidas e fungicidas serão aplicados e, principalmente, qual a variedade de cana é mais apropriada para este talhão em função do seu ambiente de produção.

Para completar é estabelecido qual o sistema de produção que deve ser adotado. Exemplo preparo de solo convencional ou canterizado. Na segunda fase do processo de produção é a manutenção da lavoura com seus tratos culturais recomendados. Na colheita podemos identificar as perdas e obter dados da qualidade e quantidade de cana-de-açúcar que irá gerar renda.

A gestão de centro de lucro tem por objetivo atender os gestores na tomada de decisão, determinar o lucro ou prejuízo, o ponto de equilíbrio, a margem de contribuição e análise da performance. O resultado da empresa será apresentado pela contabilidade societária e fiscal.

Demonstraremos à frente que a produtividade, receita, custos e margens de lucros são informações expressivas para a condução da safra e para o planejamento agrícola e os custos reais efetivos.

Integração da gestão, sistemas de produção, fatores de produção e ambientes de produção



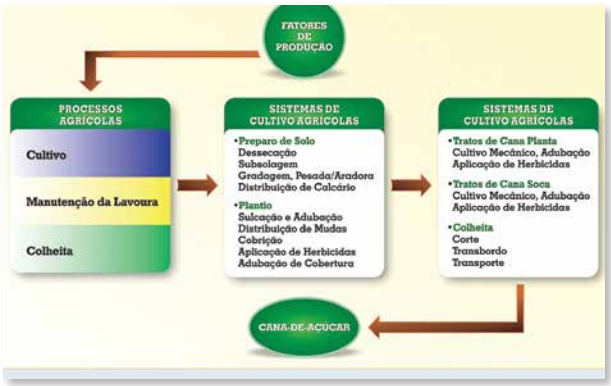
Fonte: Mackensie Agribusiness

Didaticamente vamos definir alguns termos necessários para os profissionais de custos que não têm conhecimento do processo agrícola. Recomendo aos analistas de custos e planejamento agrícola irem ao campo conhecerem o básico do processo de produção. São três processos agrícolas reconhecidos mundialmente:

Processo de produção da cana-de-açúcar tem o seguinte fluxo: cultivo, manutenção da lavoura e colheita, integrados em unidades produtivas (talhão, seção, setor e fazenda). Como apresentado acima, a estratégia de uma empresa com atuação no mercado de commodities agrícolas e seu objetivo é operar com o menor custo. Sendo assim, são prescritas as determinações nos talhões como a menor área de planejamento e controle. Nos softwares de gestão agrícola, a primeira atividade é a inclusão dos talhões e fatores de produção (terra, máquinas e equipamentos, insumos agrícolas, capital, tecnologia e gestão). O autor considera a gestão um fator de produção porque uma gestão mal adotada pode destruir todos os demais fatores de produção e, para sustentar esta tese, cito a Petrobras, que de uma má gestão para uma gestão eficiente, saiu do fundo do abismo para queridinha do mercado.

Sistemas de Cultivo Agrícola de cana-de-açúcar referem-se às práticas comuns de manejo, visando a sua produção a partir da combinação lógica e ordenada de um conjunto de atividades e operações agrícolas.

Na figura abaixo apresentamos o Processo de Produção e o Sistemas de Cultivo Agrícolas:



Fonte: Mackensie Agribusiness

Neste exemplo são apresentados três custeios de três sistemas de preparo de solo.

1. Custeio do Preparo de Solo

MACROPROCESSO	PROCESSO	CONVENCIONAL (R$/ha)	REDUZIDO (R$/ha)	LOCALIZADO (R$/ha)
Preparo de Solo	Sistematização e Conservação	72,48	72,48	72,48
	Preparo de Solo	923,49	506,34	387,33
	Transporte	96,03	96,03	85,72
	Mão de Obra	3,63	3,63	3,63
	Insumos	1.592,95	1.592,95	1.203,83
	Totais	*2.688,58*	*2.271,43*	*1.752,98*

2. Custeio do Plantio

MACROPROCESSO	PROCESSO	SEMIMECANIZADO (R$/ha)	MECANIZADO (R$/ha)	MPB (R$/ha)
Plantio	Mecanização	151,89	1.349,49	912,66
	Mão de Obra	1.160,00	0,00	0,00
	Mudas de Cana (menos CCT)	1.902,73	2.854,10	8.888,89
	CCT (Corte, Carregamento e Transporte)	1.017,83	600,55	0,00
	Insumos	1.153,47	1.153,47	1.199,75
	Subtotal	*5.385,92*	*5.957,61*	*11.001,30*

Resumo: Três opções de preparo do solo

1. Convencional: R$ 2.688,58/ha
2. Reduzido: R$ 2.271,43/ha
3. Localizado: R$ 1.752,98/ha

Resumo: Três opções de plantio

1. Semimecanizado: R$ 5.385,92/ ha
2. Mecanizado: R$ 5,957,61/ ha
3. MPB: R$ 11,001,30/ha

Comprovadamente há opções de otimizar os usos dos fatores de produção nos sistemas agrícolas e ambientes de produção com efetiva redução nos custos. O necessário é na elaboração de um planejamento agrícola utilizando as melhores práticas culturais e quantitativos direcionados à produtividade e lucratividade.

Ambientes de produção

De acordo com Prado et al. (2008), o ambiente de produção da cana-de-açúcar é definido em função das condições físicas, hídricas, morfológicas, químicas e mineralógicas dos solos sob manejo adequado da camada arável, associada com as condições da subsuperfície do solo e ao clima.

No quadro abaixo são apresentadas as variações do custo da mecanização agrícola em diferentes ambientes de produção no preparo de solo.

Fonte: Mackensie Agribusiness

	Operação	Equipamento	Implemento	Ambiente A [R$]	MPB (R$/ha)
1	Subsolagem	Trator 240 cv	Subsolador 5 hastes	216,91/ha	250,28/ha
	Valores	R$ 385.000,00	R$ 37.500,00		
2	Gradagem Pesada	Trator 240 cv	Grade Aradora 16x32"	216,07/ha	249,31/ha
	Valores	R$ 385.000,00	R$ 32.000,00		
3	Gradagem Média	Trator 240 cv	Grade Intermediária 20x28"	215,3/ha	248,42/ha
	Valores	R$ 385.000,00	R$ 27.000,00		

Fonte: Mackensie Agribusiness

2ª Premissa: Custo Padrão

A Mackensie Agribusiness considera o custo padrão como uma eficiente metodologia porque está fundamentada em conceitos básicos da administração científica através da teoria de Taylor que escreveu um trabalho enfatizando a importância que os custos que ocupam no esquema geral de administração. Em 1911, Harrison, G. Charter, engenheiro industrial que atuou na Price, Waterhouse & Company "projetou o mais antigo sistema de custo padrão completo conhecido". O custo padrão foi desenvolvido para a gestão da produção garantir custos precisos e melhorar o processo produtivo. Harrison G. Charter, em seus artigos, enfatizou de forma lógica o custo padrão em função do planejamento das operações.

O custo padrão é o custo pré-determinado, fundamentado nos dados técnicos e operacionais e/ou históricos da empresa. O custo padrão é reconhecido como uma medida de eficiência.

Podemos utilizar o custo padrão para orçamentos operacionais, formação de preços, análise de performance gerencial e contabilidade e fisco.

Seus benefícios são: a) abordagem técnica específica elaborada por especialista, b) Identificação das causas das variações, c) permissão da correção de rumos.

3ª Premissa: Ponto de equilíbrio

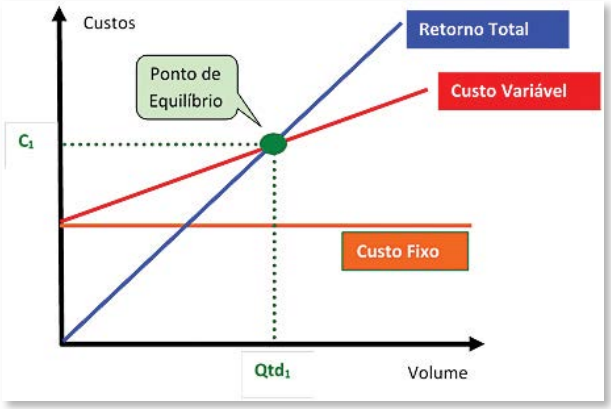
O ponto de equilíbrio é uma informação relevante para o gestor, já que demonstra o valor ou a quantidade que a indústria, fazenda ou talhão precisam produzir e vender para cobrir os seus custos de produção, ou seja, ela aponta a quantidade a ser comercializada para que tenha um retorno maior do que seu custo total – custo fixo e custo variável.

É importante destacar que no ponto de equilíbrio, a indústria, fazenda ou talhão não apresentarão lucro nem prejuízo. Em outras palavras, é uma referência mínima de quantidade ou valor que deve superar para ter uma atividade rentável.

A fórmula matemática utilizada para cálculo do ponto de equilíbrio é:

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custos Fixos}}{\text{Preço de Venda} - \text{Custos Variáveis}}$$

Graficamente, o ponto de equilíbrio pode ser encontrado na intersecção da curva de retorno total das vendas com a curva do custo variável total, conforme a figura abaixo:



A utilidade das informações fornecidas pelo ponto de equilíbrio é importante para os gestores na tomada de decisão, porém devem considerar os itens abaixo:

1. O ponto de equilíbrio considera apenas a quantidade a ser ofertada (oferecida), não garantindo a venda desta produção;
2. Ela assume que os custos fixos e os custos variáveis são constantes ao longo do tempo, ou seja, não há variação de eficiência/problemas (por exemplo: manutenção) durante a produção.

Exemplo: em determinado talhão de cana-de-açúcar tenho os seguintes dados:

1 - Custo Fixo: R$ 2.400,00

2 - Preço da cana da esteira: R$ 90,00/t

3 - Custo Variável da produção da tonelada de cana: R$ 60,00/t

4 - Ponto de equilíbrio do talhão: 80 toneladas

Análise: Com os valores do custo fixo, o talhão precisa

produzir mais de 80 toneladas para obter o lucro. Não é viável economicamente, portanto, ou reduzimos o custo fixo (ex. arrendamento) ou há necessidade do aumento da produtividade.

4ª Premissa: Margem de contribuição

Margem de contribuição é o saldo da receita obtida através da venda de um talhão de cana-de-açúcar com produtividade de 60 toneladas após os custos variáveis de R$ 85,00 por tonelada.

Exemplo: Valor da venda de cana-de-açúcar: 60 toneladas x R$ 85 = R$ 5.100,00
Custos variáveis: 60 toneladas x R$88 = R$ 5.160,000
Margem de Contribuição: - R$ 60,00

Neste caso, a margem de contribuição foi negativa, não há recursos financeiros para cobrir o custo fixo e o lucro. A margem de contribuição é reduzida em função da baixa produtividade, raio médio, custo fixo elevado. Estas variáveis o gestor tem como administrar. O preço da tonelada de cana-de-açúcar é determinado pelo mercado.

Conclusão:

Neste artigo apresentamos a essência da gestão agrícola desmistificando o custo de produção e incluindo o ponto de equilíbrio e a margem de contribuição. Com o entendimento de que a gestão eficiente e eficaz conduz a elevada produtividade e lucratividades, dois fatores fundamentais para o setor bioenergético. Uma equipe focada no desenvolvimento contínuo, boas métricas e metodologias capazes de identificar onde e como são aplicados os fatores de produção tornarão a empresa sustentável e preparada para os desafios futuros. A gestão deve focar em processos quantitativos e analíticos com disciplina na liderança com fatos e direcionados ao crescimento com geração de lucro.

O ponto relevante neste artigo é que seguimos os princípios de Taylor, da Administração Científica, que podem ser introduzidos na gestão agrícola para a tomada de decisão.

*Carlos Araujo é
COO Mackensie Agribusiness

SAVE
THE
DATE

OPEN
REGISTRATION

#DATAGROSP

18th INTERNATIONAL DATAGRO CONFERENCE ON SUGAR AND ETHANOL

29th & 30th OCTOBER 2018

SAO PAULO, BRAZIL

18th INTERNATIONAL DATAGRO CONFERENCE ON SUGAR & ETHANOL, reinforces its commitment of bringing together key leaders and representatives of the entire chain of the international sugar & ethanol industries to discuss market issues and sectorial strategies.

The focus will continue be quality content, and dissemination of knowledge and new technologies, stimulating networking between participants.

CONTACT US

WWW.DATAGROCONFERENCES.COM
CONFERENCIA@DATAGRO.COM
+55 (11) 4133 3944

/datagro

VAMOS CONHECER?

Danos e abalos em soqueiras de cana-de-açúcar, já ouviu falar?

*Profa. Dra. Carla S. Strini Paixão

Como já visto nos artigos anteriores, as colhedoras cortam a cana em sua base pelo impacto, usando um disco rotativo com múltiplas lâminas. O rolo defletor empurra a cana para frente antes de cortá-la, para facilitar o corte e posterior alimentação pelos rolos alimentadores.

Corte de base da colhedora

O corte de base, quando realizado com qualidade, poderá assegurar o melhor aproveitamento da lavoura como os menores índices de perdas e de contaminações da matéria-prima quanto garantir as condições agronômicas propícias para haver a rebrota do canavial sem a diminuição da produtividade nas safras futuras. Ressalta-se ainda que o mecanismo de corte basal é o maior responsável pelas perdas tipo lascas (perdas visíveis), estilhaço, serragem e o próprio caldo (perdas invisíveis) durante a colheita mecanizada da cana-de-açúcar.

Além disso, pode proporcionar a incorporação de impurezas minerais associada ao desgaste das facas de corte, quando estas tocam o solo, bem como dos demais componentes. Outros fatores que devem ser levados em consideração quando se pensa no mecanismo de corte basal das colhedoras são os que possuem relação com os índices de danos e abalos causados às soqueiras, podendo as facas de corte basal assumirem grande parcela de culpa. Tal situação pode ser agravada se não houver a virada das faces cortantes e a troca total das facas dentro do tempo estipulado pelo fabricante ou por qualquer outra situação adversa, sendo estes relacionados ao desgaste que o fio de corte sofre durante a colheita.

Podemos relatar, também, a potencial relação existente entre a velocidade de trabalho da colhedora e o desgaste do fio de corte das facas, na qual quando a velocidade é elevada e o fio de corte já está gasto, tal associação pode refletir em maior quantidade de soqueiras fragmentadas,

com um nível de abalo forte e, provavelmente, arrancadas.

Mas o que seria danos e abalos de soqueira de cana-de-açúcar? E como eu avalio estes indicadores?

Para a determinação do índice de danos, abalos às soqueiras, é necessário utilizar uma armação quadrada com 0,25 m² (0,50 x 0,50m) e avaliada uma média de 8 colmos em cada amostra. Para maior controle das condições experimentais, a coleta dos dados deve ser realizada somente por um avaliador ao longo de todas as horas trabalhadas. Devem ser realizados uma média de 6 pontos /ha.

Armação utilizada na realização das amostragens

Índice de danos

Uma soqueira danificada é aquela em que a sua superfície fica estilhaçada, causando grande volume de perdas, tanto de massa como por deterioração, além de facilitar o ataque de fungos e doenças na soqueira. Um "bom corte" é dado aos rebolos que não apresentam sinais de dilaceração, causada pelas facas do corte basal ou pelas do rolo picador, ou esmagamento causado pelos rolos alimentadores.

Soqueira danificada

Para a avaliação utilizamos a metodologia descrita por MELLO & HARRIS (2003), onde os colmos podem ser limpos e avaliados visualmente por um único avaliador. Os danos causados pela operação são considerados de três níveis: Sem Danos (SD), Danos Periféricos (DP) e Fragmentados (FR).

Classificação de danos	Mínimo de danos	Máximo de Danos	Valores
Sem danos (SD)			0,00
Danos periféricos (DP)			0,33
Fragmentados (FR)			1,00

Corte com qualidade

Corte com danos

Todos os colmos delimitados pela armação devem ser contados e classificados com base na tabela acima, realizando-se a média aritmética das avaliações. Para determinar o nível de qualidade do corte realizado, é utilizado o cálculo do índice de danos (iD) para cada ponto de amostragem (soqueira), atribuindo-se valores para cada classificação enunciada na calculando-se conforme a equação:

$$i_D = \frac{p_{SD} \cdot n_{SD} + p_{PD} \cdot n_{PD} + p_{ED} \cdot n_{ED}}{N}$$

em que,
pSD: valor atribuído aos colmos sem danos;
nSD: quantidade de colmos sem danos;
pPD: valor atribuído aos colmos com danos parciais;
nPD:quantidade de colmos com danos parciais;
pED: valor atribuído aos colmos com danos fragmentados;
nED: quantidade de colmos com danos fragmentados, e
N: número total de colmos na soqueira.

Quanto mais próximo de 1, maiores são os danos ocasionados às soqueiras (maior quantidade de colmos fragmentados em relação às outras classes). Quanto mais próximo de 0, os colmos sofrerão menos danos, sendo totalmente sem danos quando o índice for igual a este valor.

Índice de abalos

O abalo às soqueiras é mensurado por meio da aplicação de força manual, avaliando-se a resistência dos colmos em cada soqueira, sendo classificado em abalo forte, médio ou fraco. Soqueiras com abalo forte se tornam mais propícias ao arranquio, ocasionando, assim, falhas na linha de cana e diminuindo a longevidade do canavial.

O avaliador deve balançar a soqueria e verificar se está está fixada ao solo, depois disso atribuir valores:

Classificação	Limites
Abalo forte (FF)	1,00
Abalo Médio (AM)	0,33
Abalo fraco (AF)	0,00

A partir desta análise determina-se o índice de abalo às soqueiras de cana-de-açúcar, capaz de representar em um único valor a classificação atribuída às soqueiras de acordo com a equação:

$$i_D = \frac{p_{ff} \cdot n_{ff} + p_{am} \cdot n_{am} + p_{af} \cdot n_{af}}{N}$$

em que,
pff: peso atribuído aos colmos com abalo forte;
nff: quantidade de colmos com abalo forte;
pam: peso atribuído aos colmos com abalo médio;
nam: quantidade de colmos com abalo médio;
paf: peso atribuído aos colmos com abalo fraco;
naf: quantidade de colmos com abalo fraco, e
N: número total de colmos na soqueira.

Depois disso classificamos de acordo com os limites, quanto mais próximo de 1,00, maior é o abalo provocado às soqueiras, demonstrando que houve maior quantidade de colmos classificados com abalo forte em relação às outras classes. E quanto mais próximo de 0 menos abalos as soqueiras sofrem.

Classificação	Limites
Abalo forte (FF)	$0{,}68 \leq IA < 1{,}0$
Abalo Médio (AM)	$0{,}34 \leq IA < 0{,}67$
Abalo fraco (AF)	$0 \leq IA \leq 0{,}33$

Exemplo de interpretação da análise dos Índices:

Colhedoras	Indicadores	Média	Classificação
Máquina 1	Índice de danos	0,19	SEM DANO
	Índice de abalos	0,22	ABALO FRACO
Máquina 2	Índice de danos	0,45	DANO PERIFÉRICO
	Índice de danos	0,68	ABALO FORTE

Considerações finais:

A qualidade corte basal durante a colheita mecanizada de cana-de-açúcar é um fator de extrema importância para as unidades produtoras, uma vez que os prejuízos causados por este possuem a relação com os fatores máquina-planta-operador-solo e, o gerenciamento adequado da operação de colheita, pode aumentar o nível de qualidade desempenhada pela mesma, refletindo em menor custo horário e maior qualidade das soqueiras.

Dentro deste contexto, o mercado brasileiro voltado à fabricação de facas de corte do mecanismo basal atualmente possui diversos tipos e modelos de facas para a realização do mesmo, cada uma com suas peculiaridades específicas como: diferentes espessuras, número de furos, número de faces cortantes, angulações diferentes, uso de revestimento nas faces cortantes, dentre outras, e a escolha de qual modelo adquirir deve-se levar em conta os menores índices de índices de danos e abalos causados às soqueiras, bem como a quantidade de soqueiras arrancadas, refletindo na rebrota do canavial e, por fim, a relação custo-benefício estabelecida para cada unidade produtora durante a safra.

Por fim, quando existe uma relação inadequada entre o operador da máquina e a máquinas, pode resultar, além da danificação das soqueiras e desgaste e trocas prematuras das facas, em incremento do consumo de combustível no decorrer da operação. Esta situação se justifica por meio de que, quando o mecanismo de corte basal toca o solo, seja pelo motivo do copiador de solo estiver desligado ou pelo próprio descuido do operador, existe o aumento da resistência ao deslocamento da colhedora, o que provavelmente exige maior potência do motor da colhedora para a mesma continuar em velocidade constante na linha a ser colhida.

CULTIVANDO A LÍNGUA PORTUGUESA

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

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

Renata Carone Sborgia

"O olho vê, a lembrança revê e a imaginação transvê. É preciso transver o mundo."

Manoel de Barros

1) Maria comprou a rara "**triologia**" de livros...

... Maria precisa comprar uma gramática revisada conforme o Novo Acordo Ortográfico e um dicionário também!

O correto é: TRILOGIA.

Triologia (forma incorreta) não existe nos dicionários e no VOLP.

O conjunto de três trabalhos artísticos, geralmente, em literatura ou cinema, conectado, mas que pode ser visto tanto como trabalho único quanto como três obras individuais, denomina-se **trilogia**.

2) Ele marca os tópicos principais dos textos com "**asteístico**".

...a marcação precisa ser com o sinal gráfico correto, bem como com a escrita!

O correto é: **asterisco (plural: asteriscos)** - sinal gráfico em forma de "estrela" (*)

3) Pedro e Maria estão ligados a trabalhos "**beneficientes**".

Pedro e Maria precisam tomar o devido cuidado com a escrita e pronúncia de algumas expressões!

O correto é: **beneficente**.

PARA VOCÊ PENSAR:

"Sempre desprezei as coisas mornas, as coisas que não provocam ódio nem paixão, as coisas definidas como mais ou menos, um filme mais ou menos, um livro mais ou menos.

Tudo perda de tempo.

Viver tem que ser perturbador, é preciso que nossos anjos e demônios sejam despertados, e com eles sua raiva, seu orgulho, seu asco, sua adoração ou seu desprezo.

O que não faz você mover um músculo, o que não faz você estremecer, suar, desatinar, não merece fazer parte da sua biografia."

Martha Medeiros

BIBLIOTECA "GENERAL ÁLVARO TAVARES CARMO"

"O estudo das questões agrárias, do meio ambiente, do desenvolvimento sustentável, da relação do homem com a terra, da proteção do agricultor, da proteção da terra e de todos os assuntos referentes ao meio rural e ao meio ambiente é de máxima atualidade. Esperamos que esta obra contribua para o aprimoramento dos debates em torno do Direito Agrário."

(Trecho extraído da contracapa do livro)

Referência:

OPITZ, Silvia C. B. **Curso completo de direito agrário**. Silvia C. B. Opitz, Oswaldo Opitz. - 7.ed. Rev. e atual. - São Paulo: Saraiva, 2013.

Os interessados em conhecer as sugestões de leitura da Revista Canavieiros podem procurar a Biblioteca da Canaoeste
biblioteca@canaoeste.com.br
www.facebook.com/BibliotecaCanaoeste
Fone: (16) 3524-2453 - R: Frederico Ozanan, 842 - Sertãozinho/SP

PLANO SAFRA
COPERCANA

AUTOMOTIVO | FERRAGEM

- CONDIÇÕES ESPECIAIS
- TAXAS DIFERENCIADAS
- PARCELAMENTO FACILITADO

CONSULTE NOSSAS LOJAS!

COPERCANA
FERRAGEM - MAGAZINE

autocentercopercana copercana.com.br

VENDE-SE
Gleba de terras denominada Sítio Bahia (50,3780 hectares), localizada no município de **Santa Rosa de Viterbo/SP**.

VENDE-SE
Gleba de terras desmembrada da Fazenda Barretos, denominada Estância Novo Horizonte, matrícula nº 47.053, com área de 2,00 hectares, localizada no município de **Barretos/SP**.

VENDE-SE
Gleba de terras denominada Sítio Santo Antônio, com área de 2,127164 hectares, localizada no município de **Sertãozinho/SP**.

VENDE-SE
Imóvel Rural denominado Águas Claras, Gleba A (31,8012 hectares), no município de **São Simão/SP**.

VENDE-SE
Imóvel Rural denominado Águas Claras, Gleba B (11,1721 hectares), no município de **São Simão/SP**.

VENDE-SE
Imóvel Rural denominado Sítio São Roque, em **São Simão/SP** (com 107,9926 hectares).

VENDE-SE
Imóvel Rural denominado Sítio 4 R, desmembrado da Fazenda Águas Claras, no município de **São Simão/SP** (com 43,56 hectares).

VENDE-SE
Imóvel Rural denominado Sítio Dois Irmãos com área de 29,0787 hectares, localizado no município de **Tarabai/SP** (24.002,79 m²).

VENDE-SE
Imóvel Rural, com área de 166,6666 hectares, registrado na comarca de **Nova Monte Verde/MT**.

VENDE-SE
Imóvel Rural, com área de 166,6667 hectares, registrado na comarca de **Nova Monte Verde/MT**.

VENDE-SE
Imóvel Rural, com área de 166,6667 hectares, registrado na comarca de **Nova Monte Verde/MT**.

VENDE-SE
Chácara Residencial, situada no distrito de **Bonfim Paulista**, município e comarca de **Ribeirão Preto/SP**, com terreno de 5.250 m².

VENDE-SE
Imóvel Urbano, sendo um sobrado na frente e um barracão no fundo. Área do terreno: 202,12 m², área construída: 312,53 m², localizado no município de **Santa Rosa de Viterbo/SP**.

VENDE-SE
Imóvel Urbano comercial no 23º Andar do Edifício New Office, com área total de 133,9583 m², sendo 57,64 m² de área privativa e 76,3183 m² de área comum, localizado em **Ribeirão Preto/SP**.

VENDE-SE
Imóvel Urbano localizado no município de **Patrocínio Paulista/SP** (967,84 m²).

VENDE-SE
Imóvel Urbano localizado no município de **Patrocínio Paulista/SP** (526,15 m²).

VENDE-SE
Imóvel Urbano localizado no município de **Patrocínio Paulista/SP** (680,78 m²).

VENDE-SE
Imóvel Comercial, 891,87 m², no município de **Viradouro/SP**.

VENDE-SE
Terreno Urbano, Lote 4, quadra 24, 1.430,15 m². Loteamento denominado Parque das Oliveiras I, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

VENDE-SE
Terreno Urbano, Lote 5, quadra 24, 1.482,48 m². Loteamento denominado Parque das Oliveiras I, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

VENDE-SE
Lotes de Terreno, Lote 6, quadra 24, 1.500,00 m². Loteamento denominado Parque das Oliveiras I, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

VENDE-SE
Lotes de Terreno, Lote 7, quadra 24, 1.602,50 m². Loteamento denominado Parque das Oliveiras I, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

VENDE-SE
Lotes de Terreno, Lote 9, quadra 24, 1.801,94 m². Loteamento denominado Parque das Oliveiras I, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

VENDE-SE
23 Lotes de Terrenos no Jardim Montecarlo, em **Sertãozinho/SP**.

VENDE-SE
Dois barracões compostos de 23 Lotes de Terrenos no município de **Pontal/SP**, no residencial Primavera (6.045,55 m²).

VAMOS FECHAR NEGÓCIOS?

Se tem interesse em algum dos itens colocados à venda, é só ligar ou mandar um e-mail que a gente te passa mais informações!

(16) 3946-3350 | patrimonio@sicoobcocred.com.br

Classificados

VENDEM-SE

- Trator New Holland TS6020, 110cv, ano 2010, 2300 horas trabalhadas, com kit de lâmina/pá acoplado, Tatu PCA 1100, 2013, R$ 82.000,00,
- Tampador de cana, DMB, 2013, (2) duas com aplicador de inseticida, novíssimo! R$ 11.000,00.

Tratar com Janice Registro Câmara pelo telefone
(16) 9 9628-5168.

VENDE-SE

- Ensiladeira Menta Mit, modelo Robust Quatro, 2003, original em ótimo estado de conservação. Valor: R$ 8.000,00, localização: município de Olímpia – SP.

Tratar com Marcos pelos telefones (17) 3280-6480 ou (17) 9 9608-7384.

VENDE-SE

- Casa com 3 quartos, 3 salas, 1 cozinha, 1 banheiro, toda de piso, metade em laje e metade em forro de PVC, quartinho nos fundos com banheiro, churrasqueira e fogão a lenha, quintal espaçoso, entrada com garagem para 4 carros, portão fechado basculante, localizada na Rua Pernambuco, nº 31, Centro, em Pitangueiras- SP. Terreno de 12,00 X 35,00 m² - com área total de 420 m² quadrados. Valor: R$ 530.000,00.

Tratar com Paulo Pioto pelos telefones (16) 3952-2456 ou (16) 9 9236-4247, e e-mail: paulo-937@hotmail.com.

VENDE-SE

- Trator MF 4283, 2010, gabinado com redutor original único dono.

Tratar com o Gino (proprietário) pelo telefone (16) 9 8173-0921.

VENDEM-SE

- Caminhão MB 2219, 1978, com caixa de redução e freio a ar nos eixos traseiros,
- Carroceria graneleiro.

Tratar com Aldemiro Carlos Pioto pelos telefones (16) 3952 3692, 9 9205-0562.

VENDE-SE

- Trator Valmet 118/4, 1985, 04 pneus, pintura original, funciona tudo, motor com 680 horas, R$ 45.000,00, está em Santa Rita do Passa Quatro.

Tratar com Rodrigo pelo telefone (11) 9 8319-9913.

VENDEM-SE

- Rolo compactador Caterpillar 433C, 98;
- Retroescavadeira Caterpillar 416C, 2002;
- Caminhão VW 24-220, 93, basculante traçado;
- Caminhão Ford, modelo F12000, 99, toco basculante;
- Caminhão Chevrolet D60, 79, toco prancha;
- Pá-carregadeira Caterpillar 930, 77,
- Motoniveladora Caterpillar 120B, 83.

Tratar com Stela pelo telefone (16) 9 9212-6353.

VENDE-SE

- Sítio San Lonrenzo, localizado no município de Igaçaba-SP, na comarca de Pedregulho-SP, com 16.4138 alqueires paulista, localizado a 7 km de Rifaina-SP, R$1.000.000,00.

Tratar com Julieber pelo telefone (16) 9 8206-7070.

VENDE-SE

- Trator Valtra BH 180, 2002, ótimo estado de funcionamento. R$ 52 mil,
- Carretão para trator: 7,5 X 2,5m, toda em ferro, molas. R$ 9.500,00.

Tratar com Eduardo pelo telefone (16) 9 9176-5522.

VENDE-SE

- Kit Eixo dianteiro, bitola 3 metros, para Trator New Holland TM 7040 – na caixa, sem uso, acompanham terminais de rótulas.
Tratar com João Pimenta, pelo telefone (17) 9 9781-5750.

VENDE-SE

- Apartamento semimobiliado no Condomínio Praças do Golfe, em frente ao Shopping Iguatemi, em Ribeirão Preto, 4º andar, 104 m², 3 suítes, lavabo, cozinha, área de serviço, banheiro de empregada, duas vagas na garagem e varanda com churrasqueira. Valor R$ 570 mil. Tratar com Carla (16) 9 8114-7115 ou Maurício (16) 9 8121-1399.

VENDE-SE

- Silagem de milho ensacada (nutrição animal), sacos com 25 kg ou mais, sacos de 200 micras, armazenamento pode ser mantido por 8 meses, silagem com todas as espigas, com análise.
Tratar com Luís Americano Dias pelo telefone (19) 9 9719-2093.

VENDE-SE

- Máquina para Produção/Extração de óleo de soja, algodão, amendoim ou mamona. Capacidade de 1.000 kg/hora com extração média de 87% farelo e 13% óleo na extração de soja, nova, utilizada apenas uma vez para teste e o projeto acabou parando por outros motivos. Boa condição para venda e pagamento. Tratar com Carlos pelo telefone (16) 9 9632-3950.

VENDEM-SE

- Fazenda em São Valério da Natividade – TO, área total: 5895 hectares até 1384,00 fora. 10 módulos de rotacionados, com cercas convencionais, variando os módulos de 5 a 6 piquetes, aproximadamente 20 km de rede hidráulica para abastecimentos bebedouros. Aproximadamente 8 lagoas naturais, sendo 2 com outorga de água. Casa sede, casa funcionário, oficina, barracão, currais, poço artesiano. Fazenda rica em detalhes. R$ 70.000.000,00 ;
- Fazenda localizada em Patrocínio Paulista – SP, 56 alqueires, sendo 45 alqueires em cana e carreador, planta aproximadamente 3 alqueires, altitude: 750 a 800 metros, várias nascentes que alimentam 2 represas e as benfeitorias por gravidade, alta fertilidade, terra vermelha, solo cultura. 1 casa sede, 2 casas colaboradores, curral, galpão, pasto, tratador de gado, tronco, energia elétrica trifásica. Preço: R$ 120.000,00 o alqueire;
- Fazenda em Tapira – MG, 180 alqueirões, área agricultável (50%), APP e reserva (20%), pastagem (30%), nascente, córrego, outorga d'agua, 2 pivots, topografia plana, semiplana e ondulada, casa sede, curral, barracão, cerca. Altitude: 1307 metros, R$ 10.800.000,00;
- Fazenda em Lagoa da Confusão – TO, excelente para integração lavoura/pecuária, bem estruturada para exploração de pecuária. Altitude média: 230 metros, área total: 2.876,89 hectares, área útil: 1646 hectares. 06 módulos de pastagens, 03 poços artesianos, casa sede, 03 casas para funcionários, barracão para maquinário, almoxarifado, oficina e deposito de sal, curral, seringa, tronco coberto, embarcador, 05 remangas de espera e 05 divisões internas, R$ 21.000.000,00,
- Prestação de serviços especializados em soluções de: segurança eletrônica e patrimonial, vigilância e monitoramento, portaria, zeladoria de patrimônio, jardinagem, paisagismo, escavações e terraplanagem em geral. Jardinópolis, Ribeirão Preto e região.
Tratar com Paulo (16) 3663-4382; (16) 99176-4819; (16) 98199-0201. Dutra Imobiliária.

VENDEM-SE

- Trator MF 265, 1988;
- Carreta com guincho para Big Bag Agrobras, 5 t;
- Cultivador de cana Dria, Ultra 507, 2 linhas;
- Cobridor e aplicador inseticida Dria;
- Adubadeira de hidráulico Lancer;
- Carreta de 4 rodas;

AVISO AOS ANUNCIANTES:

OS ANÚNCIOS SERÃO MANTIDOS POR ATÉ 3 MESES. CASO A ATUALIZAÇÃO NÃO SEJA FEITA DENTRO DESTE PRAZO, OS MESMOS SERÃO AUTOMATICAMENTE EXCLUÍDOS!

e-mail para contato: mariliapalaveri@copercana.com.br

- Calcareadeira 2,5 t, Bundny;
- Pulverizador Jacto 600 litros com barras;
- Tanque com bomba para combustível,
- Motoserra Stihl.
Tratar com Flávio (17) 9 9101-5012.

VENDEM-SE

- 02 plantadeiras Marchesan PST2 9 linhas, plantio convencional;
- 02 grades niveladoras Piccin 36 discos mancal de atrito,
- Grade intermediária 20/28, controle remoto.
Tratar com Leorides pelos telefones (16) 3382-1755 – Horário comercial (16) 9 9767-0329.

VENDEM-SE

- Motoniveladora Huber-Warco 140, Dreesser, 1980, motor Scania 112, toda revisada, motor, embreagem e bomba d'água nova, pneus seminovos, tander revisado, balança, Valor R$ 45.000,00;
- Camionete GM-Chevrolet D20, Luxo, 1989/1990, branca, 5 lugares, cabine dupla, diesel, toda revisada, 4 pneus novos, direção antifurto, baixa quilometragem, documentação tudo ok, Valor R$ 35.000,00,
- Carro importado Chrysler Stratus LE, 1996, com 183 mil km, todo original, único dono, branco, pneus novos, todo revisado, gasolina, Valor R$ 14.000,00.
Tratar com Jorge Assad - whatsApp (17) 9 8114-0744 - cel (17) 9 8136-8078 - Barretos –SP.

VENDEM-SE

- Mudas de abacate enxertadas. Variedades: Breda, Fortuna, Geada, Quintal e Margarida. Encomende já a sua! Mudas de origem da semente de abacate selvagem, selecionadas na enxertia para alta produção comercial. R$ 15,00.
Tratar com Lidiane pelo telefone (16) 9 8119-9788 ou lidiane_orioli@hotmail.com

VENDE-SE

- Chácara de 2.7 ha na cidade de Descalvado, a 1 km da cidade. Possui uma casa-sede muito boa, barracão para festa com área de churrasqueira para 100 pessoas, quiosque, tanque de peixes, cocheiras para cavalos, estábulo para gado, pocilgas, pomar de frutas já formado e piquete de cana-de-açúcar para trato do gado.
Tratar com João Souza pelo telefone (19) 9 9434-0750.

VENDE-SE

- Aroeira, Madeiramento, Vigas, Pranchas, Tábuas, Porteiras, Cochos, Moirões e Costaneiras.
Tratar com Edvaldo pelo telefone (16) 9 9172-4419 ou e-mail madeireiraruralista@hotmail.com

VENDEM-SE

- Arado 4 bacias - R$ 1.000,00;
- Carreta de 4 rodas com sobretampa - R$ 5.000,00,
- 3 cultivadores - R$ 1.000,00 (os três).
Tratar com Wilson pelo telefone (17) 9 9739-2000 - Viradouro - SP.

VENDE-SE

- F4000 1978 hidráulica e turbinada;
- S10, 1996, cabine simples;
- D20, 1993 turbo de fábrica;
- Palio Weekend Adventure, 2014;
- Palio Weekend ELX, 2007;
- Cruze Hatch LT, automático, 2014;
- Vectra elegance, 2009;
- Onix LT, 2015,
- Suzuki V Strom 650, 2011.
Tratar com: Diogo (19) 9 9213-6928, Daniel (19) 9 9208-3676 e Pedro (19) 9 9280-9392.

VENDE-SE

- Silo em sacos especiais.
Tratar com David pelo telefone (17) 9 8188-8730.

VENDE-SE

- Caminhão Cavalo MB1932, 1985, mecânica original, pintura branca e azul, em bom estado de conservação, pneus razoáveis.
Tratar com Mauro Bueno pelos telefones (16) 3729-2790 ou (16) 9 8124-1333.

VENDE-SE

- Sítio com 13 alqueires, localizado na Vicinal Vitor Gaia Puoli - Km 2, em Descalvado-SP, em área de expansão urbana, com nascente, rio, energia elétrica, rede de esgoto e asfalto.
Tratar com o proprietário Gustavo F. Mantovani pelos telefones (19) 3583- 4173 e (19) 9 9767-3990.

VENDEM-SE

- Carroceria cana picada Galego, tombamento esquerdo;
- Carroceria aberta para transporte e plantio de cana inteira, de ferro de 8 metros marca (Galego);
- 2 rodas (aro e disco) 18-4-38 seminovas;
- 2 rodas (aro e disco) 14-9-28 seminovas;
- Adubadeira e calcareadeira modelo Komander 3.6 marca Kamaq,
- Cultivador Civemasa completo Modelo CATP 2L – CATPY AR 2 L com sulcador, haste subsoladora, disco de corte de palha, carrinho de cultivador, quebrador de terrão que vai atrás do carrinho e marcador de sulcação e banquetas.
Tratar com Marcus ou Nelson pelos telefones (17) 3281-5120, (17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.

VENDEM-SE

- VW 31320/08 bombeiro pipa;
- VW 13190/14 toco chassi;
- VW 31280/13 bombeiro pipa;
- VW 26260/12 comboio;
- VW 26260/12 transbordo;
- VW 26260/12 bombeiro pipa;
- VW 26260/12 chassi;
- VW 15180/12 comboio;
- VW 15180/11 baú oficina;
- VW 15180/11 comboio;
- VW 31320/10 bombeiro pipa;
- VW 13180/09 baú oficina;
- VW 15180/08 comboio;
- VW 13180/06 bombeiro pipa;
- VW 26260/05 bombeiro pipa;
- VW 15180/02 baú oficina;
- MB 2831/12 Basculante;
- MB 2726/11 bombeiro pipa;
- MB 2318/96 chassi;
- MB 1418/96 4x4 chassi;
- MB 1418/92 4x4 chassi;
- MB 2325/92 bombeiro pipa;
- MB 2318/91 bombeiro pipa;
- MB 2220/88 bombeiro pipa;
- MB 1513/76 toco chassi;
- MB 1113/69 toco chassi;
- MB 1718/09 comboio;
- Cargo 1719/13 toco chassi;
- Cargo 1717/09 tanque diesel;
- Munk Hincol 43;
- Munk Masal 12;
- Munk Facchini 10;
- Comboio Bozza 5000 litros;
- Basculante 10m³;
- Basculante 5m³;
- Tanque Fibra 15000 litros;
- Baú oficina ¾;
- Baú oficina novo;
- Caixa transformadora MB 2217/2318;
- Pneus Trelleborg com roda;
- Motor estacionário Agrale.

Tratar com Alexandre pelos telefones: (16) 3945-1250 / 9 9766-9243 (Oi) / 9 9240-2323 Claro, whatsApp.

VENDEM-SE

- Trator MF 235, 4X2, 1980;
- Trator MF 265, 4X2, 1980;
- Trator MF 65X, 1972, canela grossa;
- Trator MF 4283, 4X4, 2010;
- Trator Valtra A-750, 4X4, 2012;
- Trator Valmet 88, 4X2, 1984;
- Trator FORD 4600, 4X2, 1979;
- Trator FORD 6600, 4X2, 1982;
- Grade niveladora 48 X 20, transporte pneus e pistão;
- Sulcador 2 linhas com pistão, DMB;
- Carreta agrícola 4.000 Kg;
- Enleiradeira de palha DMB;
- Grade intermediaria 16 X 28 X 270mm, TATU;
- Tanque 6.500 litros, Mepel, kit bombeiro, 2007;
- Kits de amendoim;
- Transbordo de cana 12 toneladas,
- Compro tratores e equipamento agrícola.

Tratar com Waldemar pelos telefones (16) 9 9326-0920 ou (16) 3042-2008.

VENDE-SE OU TROCA-SE

- Ford Ranger 3.0, diesel, 2011, CD. 4x4 vende-se ou troca-se por trator de médio porte, com opção de voltar a diferença.

Tratar com Raul pelos telefones (34) 9 9972-3073 CTBC, (34) 9 9935-7184 Vivo, (34) 9 8408-0328 Claro.

VENDE-SE OU PERMUTA-SE

- Fazenda 2.105 hectares, Bonópolis - GO (toda formada) GEO/CAR em dia, 1600 hectares próprios para agricultura, plaina, boa de água, 4 km margem GO 443, vários secadores/recepção de grãos (50 km). A região é nova na agricultura (1 milhão de sacas de soja), mas está em plena expansão e é própria para integração lavoura/pecuária.

Tratar com Maria José (16) 9 9776-1763 – Whats (16) 9 8220-9761.

VENDEM-SE OU ALUGAM-SE

- Quatro unidades comerciais (boxes) no Novo Mercadão da Cidade, localizado em Ribeirão Preto-SP, Zona Sul. Total de 70m², com boa infraestrutura para restaurante. R$ 600.000,00 negociáveis. Tratar com Gabriela pelos telefones (16) 9 9739-4939 ou Marcelo (16) 9 9739-9409.

VENDEM-SE

- 17 alqueires, cana-de-açúcar, casa plana, boa localização.
- 59 alqueires, casa, barracão, cana-de-açúcar.
- 45 alqueires, cana-de-açúcar, pasto, casa barracão, curral, etc.

Tratar com o Caldas, pelo telefone. (17) 99116-8614.

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

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

Um mundo de **oportunidades** te espera na **internet**

11 anos de experiência
nos deram uma boa perspectiva

Vivemos da internet e conhecemos os caminhos que você precisa trilhar para gerar negócios online.

E como relembrar é viver
separamos algumas conquistas desta caminhada:

Baldan | 90% melhor posicionado no Google que seus concorrentes

Drogacenter Online | Redução de 88% dos custos com materiais impressos

Clínica Basile | 22 palavras entre as 3 primeiras posições após 4 meses de otimização

Dr. André Venturelli | 64 palavras-chave em 1º lugar no Google (cirurgia plástica ribeirão preto)

Paso Ita | 32 palavras em 1º lugar no Google

Nossa Sagrada Família | Aumento de 262% nas vendas online em 3 meses

Agavic | Aumento de 500% nas vendas online

RGB comunicação

SEO | Website | Loja Virtual | Redes Sociais
Inbound Marketing | Google Marketing
www.rgbcomunicacao.com.br

Sertãozinho
(16) 3947-1343
Centro
Rua Barão do Rio Branco, 655

Ribeirão Preto
(16) 3234-9343
Edifício Office Tower
Ribeirão Shopping - Sala 2105

Somos seu **parceiro em campo**,
cuidamos da sua lavoura
e proporcionamos
maior produtividade.

COOPERFÉRTIL
FERTILIZANTES

www.cooperfertil.com.br

Soluções BASF para Cana-de-açúcar.

VIVEIRO
- AgMusa™
- Heat®
- Nomolt® 150
- Opera®
- Comet®
- Regent® 800 WG
- Abacus® HC

PREPARO
- Contain®
- Plateau®
- Heat®

CULTIVO
- Nomolt® 150
- Regent® Duo
- Plateau®
- Heat®
- Opera®
- Abacus® HC

PLANTIO
- Regent® 800 WG
- Comet®
- Opera®
- Abacus® HC
- Heat®
- Nomolt® 150
- AgMusa™

Para conhecer todos os serviços, incluindo Gestão de Risco e os Programas de Relacionamento, acesse: *www.agro.basf.com.br*

BASF Cana. Máximo potencial para o seu negócio e longevidade para o seu canavial.

BASF
We create chemistry

0800 0192 500
facebook.com/BASF.AgroBrasil
www.agro.basf.com.br
www.blogagrobasf.com.br

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.

ANDEF
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DEFESA VEGETAL

Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa de Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Registro MAPA: Contain® nº 00128895, Plateau® nº 02298, Heat® nº 01013, Regent® Duo nº 12411, Regent® 800 WG nº 005794, Comet® nº 08801, Nomolt® 150 nº 01393, Abacus® HC nº 9210 e Opera® nº 08601. Restrição temporária de uso no Estado do Paraná: Contain® para o alvo *Brachiaria plantaginea* na cultura da cana-de-açúcar e Plateau® para os alvos *Emilia sonchifolia* e *Indigofera hirsuta* na cultura da cana-de-açúcar.