

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



UM CASE DE SUCESSO SOBRE PLANEJAMENTO

Resultado do Agronegócios Copercana é reflexo de uma movimentação perfeita da cooperativa



Entrevista
Evandro Gussi:
Visão para
o futuro



Especial
Uma jornada
cumprida
com maestria



Artigo Técnico
Uso de mapas de
biomassa na
agricultura – uma
estratégia moderna
de manejo

Tiragem auditada por
MOORE STEPHENS

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



MÁXIMA PRODUTIVIDADE DE FORMA SUSTENTÁVEL.



Genesis é uma nova maneira de pensar o manejo para plantio e soqueira da cana. Com produtos de alta performance e variados modos de ação, o programa possibilita que a cana possa brotar e se desenvolver equilibrada, sadia e vigorosamente, em um ambiente livre de matocompetição, pragas e doenças. É um novo patamar de produtividade e máximo retorno do investimento ao alcance do produtor.

STAND

Proteção contra as pragas iniciais, mantendo o equilíbrio biológico.

VIGOR

Máxima integração do sistema planta e ambiente.

SANIDADE

Proporciona produtividade, longevidade e qualidade.

EFICIÊNCIA

Otimização dos recursos investidos com máxima rentabilidade.



ATENÇÃO

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

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 os restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.



OBJETIVO CONCRETIZADO

Desde o primeiro dia do 15º Agronegócios Copercana, já era claro o sucesso. Os números finais não deixam mentir: R\$ 395 milhões de vendas, um crescimento de 41% em relação à edição passada.

Esse resultado deve-se a vários fatores como a experiência adquirida em 14 anos de evento, a organização e a preocupação com o bem-estar de todos os presentes, levando-se em consideração a temperatura ambiente e a alimentação, e a qualidade do público - pessoas ligadas às cadeias produtivas da cana-de-açúcar, amendoim e soja.

Outro fator de sucesso são as novidades em produtos e soluções apresentadas pelos mais de 100 expositores que, através de seus representantes, esclareceram dúvidas e mostraram os benefícios e vantagens, sempre ao encontro da melhor produtividade e rentabilidade do cooperado.

O ambiente de negócios proporcionou a aquisição de adubos e fertilizantes, corretivos, máquinas e implementos agrícolas. Também foi possível aproveitar um universo de itens a preços competitivos, que iam desde uma botina ou sela, passando pela linha de produtos veterinários, lazer e ferramentas, sem falar do espaço gourmet, que possibilitou aos visitantes diversas e interessantes experiências gastronômicas.

Mais detalhes sobre o que aconteceu e foi destaque na feira mais esperada do ano pelos nossos cooperados podem ser conferidos em nossas páginas. E a próxima edição já tem data marcada: será entre os dias 23 a 26 de junho de 2020.

Como nem tudo são flores, este mês de junho também foi marcado por uma imensa tristeza pela perda de Manoel Carlos de Azevedo Ortolan. Sua partida aconteceu no dia 11 de junho, por

causa de uma leucemia descoberta em março deste ano.

Ortolan foi um grande líder e uma das personalidades mais respeitadas do setor sucroenergético. Atuou de forma leal e honesta em todas as entidades em que esteve à frente como Canaoeste, Orplana, Sicoob Cocred e Copercana, sempre norteado pelos valores cooperativistas. A sua dedicação ao trabalho e às necessidades dos fornecedores independentes de cana foi a sua marca registrada.

Seguiremos aqui com o seu legado, continuando a fazer tudo da melhor forma possível e trabalhando para o crescimento e fortalecimento da Copercana e da Canaoeste, que eram as meninas de seus olhos.

E nesse nosso caminho, temos muito a informar, como você, leitor, pode perceber nesta edição com mais de 130 páginas.

Boa leitura!

CONSELHO EDITORIAL:
Antonio Eduardo Toniolo
Augusto César Strini Paixão
Clóvis Aparecido Vanzella
Manoel Sérgio Sicchieri
Oscar Bisson

EDITORAS:
Carla Rossini - MTb 39.788
Diana Nascimento - MTb 30.867

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@revistacanaieiros.com.br

IMPRESSÃO:
São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:
Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:
22.400 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@revistacanaieiros.com.br

www.revistacanaieiros.com.br
www.instagram.com/revistacanaieiros/
www.twitter.com/canavieiros
www.facebook.com/RevistaCanavieiros





Edição anterior
Ano XII - Junho - Nº 156

SUMÁRIO

Revista Canaveiros
A força que movimenta o setor

“O RENOVABIO A CURTO PRAZO É UM ALENTO PARA O SETOR”

A afirmação acima é de Guilherme Nastari - mestre em Agroenergia pela FGV (Fundação Getulio Vargas - SP) e bacharel em Economia pelo Ibmec-SP.

10

PARCERIAS PARA A INOVAÇÃO

Copercana participa do 11º Megacana Tech Show em Campo Florido

18

DÚVIDAS SOBRE INCÊNDIOS

Canaoeste realiza café da manhã para esclarecer dúvidas sobre prevenção a incêndios em Viradouro

20

E MAIS:

O PARADOXO DO AÇÚCAR

Será que o produto já atingiu o seu pico de consumo?

90

CHUVAS DE JUNHO DE 2019 & PREVISÕES PARA JULHO A SETEMBRO

A média das chuvas de junho de 2019 (11 mm) foi menor que a metade das normais climáticas do mês (27 mm) e praticamente o dobro da média do mês de junho de 2018 (6 mm).

104



VISÃO PARA O FUTURO

Evandro Gussi

Presidente da Unica

Diana Nascimento



O riginário do interior de São Paulo, da região de Presidente Prudente, o atual presidente da Unica (União da Indústria da Cana-de-açúcar), Evandro Gussi, sempre teve contato com o setor.

Sua aproximação mais ativa ocorreu quando, já como deputado federal, foi apresentado ao projeto do RenovaBio. Ele conta que, a princípio, teve que estudar e se aprofundar ao tema para criar familiaridade, que as equipes técnicas da ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis), do Ministério de Minas e Energia e da Unica, o receberam diversas vezes para fazer esse processo de imersão. Foi aí que começou a entender e admirar o setor sucroenergético.

Hoje, Gussi faz parte deste setor único no país a partir de uma entidade que, afora seu tamanho, é símbolo de credibilidade.

Acompanhe a entrevista:

Revista Canavieiros: Qual o seu maior desafio ao assumir a Unica?

Evandro Gussi: A Unica prioriza três frentes de trabalho. A primeira é a implementação do RenovaBio, que trará mais previsibilidade para o setor, atraindo investimentos. Entram também em cena os CBios, um mercado totalmente novo. Até agora, todos os prazos estabelecidos em lei foram cumpridos e estamos

confiantes de que em 2020 o RenovaBio será uma realidade, trazendo segurança energética, previsibilidade para o setor de biocombustíveis e redução de emissões de GEE (gases de efeito estufa), com estímulo à geração de empregos e novos investimentos no país.

Outra frente é a ampliação da eficiência. O setor produtivo tem feito um esforço enorme para introduzir novas tecnologias que aumentam a eficiência da cadeia como um todo. Temos também o CTC com novas variedades de cana-de-açúcar, mais produtivas.

E trabalhamos para garantir avanços nas negociações e pleitos no comércio internacional de açúcar, que devem segurar a competitividade do produto brasileiro, e na ampliação do mercado internacional de biocombustíveis.

Além disso, vemos que o maior desafio do Brasil, como um todo, é realizar as reformas estruturais, principalmente da Previdência e Tributária. Não há setor bom em país que não vá bem economicamente. Também é importante garantir a continuidade da política de preços dos combustíveis baseada nos pilares de oferta e demanda do petróleo e do dólar no mercado internacional.

Revista Canavieiros: O senhor foi um dos idealizadores do RenovaBio. Como analisa a forma que o programa está tomando?

Gussi: Antes de tudo, sempre rejeito o título de idealizador do RenovaBio. Ele é uma obra construída em muitas mãos, tanto do setor público como da iniciativa privada. Tenho a grande satisfação de ter contribuído como seu autor, na Câmara dos Deputados, pois se trata de uma política moderna, que vai levar o Brasil a outro patamar em relação à segurança energética, ampliando a participação de fontes de energia nacionais e renováveis, como é o caso do etanol.

O governo é um grande apoiador do RenovaBio, que

vai implicar em um incremento expressivo no consumo de etanol nos próximos nove anos. Além disso, o programa possibilitará uma redução de emissões de GEE na ordem de 10%. O impacto, sem dúvida, será muito importante também na vida dos brasileiros.

Os prazos de regulamentação do RenovaBio estão estabelecidos em lei e têm sido respeitados pelos órgãos competentes. O andamento está dentro do cronograma e estamos em uma fase importante de certificação dos produtores de biocombustíveis para poderem participar do programa.

Hoje, quando nós olhamos para grandes cidades, como Rio de Janeiro e São Paulo, nos perguntamos: por que são tão diferentes de cidades como Xangai, Bangkok e Nova Délhi? Localidades onde as pessoas têm problemas seríssimos de qualidade do ar, obrigadas, inclusive, a usarem máscaras para se protegerem de um ar de péssima qualidade. Rio de Janeiro e São Paulo diferenciam-se dessas metrópoles porque temos 27% do etanol associado à gasolina. Além disso, nós temos o benefício do carro flex, onde é possível utilizar 100% de etanol. Temos toda a sensibilidade e apoio

”Somos, por nossas práticas e por nossos produtos, um exemplo de modernidade e de sustentabilidade, que deve ser reconhecido como um orgulho nacional.”

do governo federal, pois o RenovaBio é um programa que vai ampliar esses benefícios.

Revista Canavieiros: O RenovaBio estará em funcionamento em 2020, mas muita coisa já está acontecendo. O que o senhor destaca disso tudo?

Gussi: A Política Nacional de Biocombustíveis, o RenovaBio, é uma oportunidade singular de estímulo ao uso de fontes renováveis no setor de transportes, como etanol e biodiesel, e assim reduzir o consumo de derivados de petróleo de um modo sustentável mitigando as emissões de GEE e garantindo a segurança energética do país.

O programa estabelece um mecanismo que valoriza ganhos de eficiência ambiental do lado do produtor, induzindo investimentos em novas práticas e o emprego de tecnologias ou infraestrutura redutoras de emissões. Nesse sentido, os Créditos de Descarbonização (CBios), que seguem critérios de sustentabilidade, se tornarão uma nova fonte de receita.

Portanto, é nesse contexto de alteração da dinâmica do mercado de combustíveis brasileiro, seja pela recente implementação de um nova precificação da gasolina comercializada domesticamente ou através dos novos fundamentos propostos no mercado de etanol, que a maior previsibilidade instituída pelo arcabouço do RenovaBio é imprescindível para que o setor sucroenergético responda com expansão na oferta de etanol, com a realização de novos investimentos na área agrícola e industrial necessários para que a meta estipulada de 47 bilhões de litros seja alcançada em 2028.

Revista Canavieiros: Acredita que algum fator externo ou até mesmo interno possa impactar na implantação do RenovaBio?

Gussi: Acredito que o RenovaBio será implantado com sucesso, pois é claro o comprometimento dos

envolvidos na esfera pública e privada com o projeto.

Revista Canavieiros: Muitos apostam no carro elétrico. Como o etanol se consolidará no mercado mundial de biocombustíveis com mais essa opção?

Gussi: Somos entusiastas do processo de eletrificação veicular. Estamos convencidos de que o futuro da mobilidade é múltiplo e que o etanol fará parte desse cenário. Chegará ao mercado, neste segundo semestre, o primeiro carro híbrido-flex do mundo, o Corolla, da Toyota. Um projeto que oferece baixíssima emissão quando abastecido com etanol e analisado o ciclo poço à roda. Essa é uma ponderação que deve ser feita quando falamos de carros elétricos plug-in: de onde vem a energia. Se é de uma fonte que emite GEE, como as usinas a carvão, o objetivo de redução não é alcançado. Um exemplo é que o carro elétrico rodando na Europa, hoje, com a matriz elétrica atual, emite mais GEE do que o flex brasileiro com MIC a etanol, quando analisado o ciclo completo. Por isso, estamos contribuindo fortemente para mostrar que o caminho para a eletrificação precisa ser coerente com o objetivo buscado. Se digo que estou reduzindo emissões com motor elétrico, mas uso eletricidade de uma termelétrica movida a carvão, meu discurso passa a ser falacioso. Infelizmente, isso é o que tem acontecido em algumas regiões do mundo. Assim, projetos como o híbrido-flex e o veículo com célula de combustível a etanol da Nissan são mais realistas e entregam a meta de redução de emissões.

Revista Canavieiros: O que é necessário para criar e consolidar um mercado global de etanol?

Gussi: Somos um case de sucesso. O etanol da cana-de-açúcar brasileiro é o biocombustível com menor pegada de carbono do mundo, sendo reconhecido como tal pelas agências internacionais.

Na União Europeia, o etanol de cana é reconhecido pela diretiva de promoção de energia renovável (I e II) como o biocombustível de primeira geração que mais reduz as emissões comparado com o combustível fóssil (70% quando colocado no mercado Europeu). Conforme essa diretiva, o etanol de cana apresenta baixo risco de provocar mudanças indiretas no uso da terra (entre 2008 e 2017, 2,2% de avanços sobre terras de alto teor de carbono conforme a diretiva).

No Japão, o nosso etanol supera o limite de 50% de redução das emissões de GEE requerido para poder ser utilizado. Trata-se do único biocombustível a atender os parâmetros de redução.

O aumento da mistura de etanol na gasolina tem sido visto como um caminho para mitigar a emissão de GEE e atender as metas do Acordo de Paris, com diversos países estabelecendo o aumento de blend para os próximos anos. Temos o potencial de consolidar, nos próximos anos, um mercado internacional de biocombustíveis. Ou seja, teremos grandes oportunidades a agarrar e nós da Unica já estamos fortalecendo as relações com esses mercados.

Revista Canavieiros: No mercado interno, o uso do etanol tem crescido bastante. Além do preço, o senhor acredita que os consumidores estão mais atentos às questões ambientais e de saúde? Fale mais sobre isso, por favor.

Gussi: Na última safra tivemos a produção recorde de 33 bilhões de litros que foi absorvida majoritariamente pela demanda interna. Ou seja, há ainda potencial para crescimento na oferta interna, ainda mais com o RenovaBio no horizonte, que deve chegar a quase 50 bilhões de litros/ano.

Contudo, não temos visto nos últimos anos um crescimento expressivo do consumo de combustíveis do ciclo Otto, que em 2018 retraiu 3,3% frente a 2017. O etanol

tem, sim, aumentado seu share de mercado, chegando a 46,1% em 2018, mas em grande parte devido ao preço competitivo do biocombustível nos seis estados produtores.

São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e Paraná concentram a demanda, pois concedem incentivo tributário baseado nas externalidades positivas do etanol – cerca de 85% do consumo está nessas localidades. Além disso, mesmo nos estados produtores onde o preço é competitivo, 60% da frota flex usa etanol. Ou seja, temos uma grande oportunidade de expansão. Seja por meio de uma comunicação maior de todos os benefícios ambientais e sociais que o etanol oferece, seja por meio de uma reorganização tributária que possibilite a valorização de suas externalidades positivas.

Revista Canavieiros: O senhor já comentou que o setor sucroenergético precisa melhorar a sua comunicação com a sociedade. A Unica pretende realizar ações para isso? Se sim, quais?

Gussi: Temos o objetivo de dar continuidade ao belíssimo trabalho de relações públicas realizado pela Unica desde sua criação. Nos próximos anos vamos buscar as histórias das pessoas que fazem o setor sucroenergético ser o que é e contar essas narrativas nos nossos canais digitais. Queremos estar cada vez mais próximos dos nossos associados e da sociedade como um todo mostrando esse setor que é moderno, sustentável e que não cansa de se reinventar.

Revista Canavieiros: Na sua opinião, o que precisa ser combatido e qual o lado B do setor sucroenergético que as pessoas ainda desconhecem?

Gussi: O setor sucroenergético tem grande comprometimento com o meio ambiente. Exemplo disso é o protocolo de Proteção da Biodiversidade que assinamos

com a Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo, a Syngenta e a Orplana, na última Agrishow, que desencadeará uma série de ações em todo o estado.

Esse protocolo é mais uma demonstração concreta do comprometimento do setor com a constante evolução e inovação de suas práticas, o respeito ao meio ambiente e à sociedade.

Em 2007, assinamos o protocolo Etanol Verde, um grande marco para o estado de São Paulo, pactuado entre a Secretaria da Agricultura e Abastecimento, a Secretaria do Meio Ambiente, a Cetesb e o setor sucroenergético. Com ele, eliminamos a queima da cana-de-açúcar e atingimos a marca de 98% de colheita mecanizada. Isso envolveu um investimento nas pessoas, com a qualificação da mão de obra. Quem antes cortava cana, hoje pilota uma colhedora ultratecnológica.

Após essa grande conquista, ampliamos a adoção de práticas produtivas sustentáveis e criamos o protocolo Etanol Mais Verde, com suas 10 diretivas. Destaco o trabalho fortíssimo de recuperação de APPs e constituição de Reserva Legal, que tem trazido de volta a fauna característica do Estado. Recuperamos 250 mil hectares de APPs, temos mais de oito mil nascentes protegidas e 35 milhões de mudas de vegetação nativa plantadas.

Para além disso, revolucionamos nossas operações nos últimos anos. Além de eliminar a queima e mecanizar 98% da colheita no Centro-Sul, passamos a gerar energia elétrica a partir de biomassa e nos tornamos a terceira fonte mais importante da matriz brasileira, com o benefício de ter baixíssimo impacto ambiental; adotamos a fertirrigação e o controle biológico; reduzimos o consumo de água, via uso de circuitos fechados e adoção de sistemas de limpeza de cana a seco. É importante ressaltar que nesse processo foi feito um grande investimento em capacitação e atualização da mão de obra do campo. Ou seja, o setor avançou muito

nos últimos anos e temos um caminho muito positivo pela frente, desde que haja previsibilidade e segurança para trabalhar.

No futuro, do portão da usina para dentro, há uma série de inovações que, ao serem adotadas em ampla escala, trará mais produtividade. Como exemplo têm as novas variedades de cana que estão chegando ao mercado, tecnologias da agricultura 4.0, meios e o plantio em semente. Essas e outras novidades trarão maior produtividade e vida útil aos canaviais nos próximos anos.

Revista Canavieiros: Como valorizar adequadamente a participação de pequenos e médios produtores de cana-de-açúcar dentro da cadeia sucroenergética? Qual a sua mensagem para esses produtores?

Gussi: A cadeia produtiva sucroenergética, diferentemente de outras no agronegócio, possui um modelo que estabelece relação direta entre a receita da agroindústria e do produtor rural, que é o modelo Consecana. Contudo, é preciso ressaltar que nos últimos anos o setor passou por um processo importante de mudança com a mecanização da colheita, que impôs desafios grandes para alguns produtores com menor escala. Nesse contexto, é importante a união de forças via cooperativas e condomínios e a valorização das associações de fornecedores. As usinas entendem a importância dos pequenos e médios produtores para a cadeia produtiva.

Revista Canavieiros: No último Ethanol Summit, foi apresentado o novo slogan da Unica - "Alimento e energia sustentável do Brasil para o mundo". Frente a isso, quais serão os próximos passos da entidade em prol do setor?

Gussi: O slogan escolhido pela Unica indica a nossa visão de futuro, com a valorização do setor e ampliação de mercado no Brasil e no mundo para o açúcar, o etanol e a bioeletricidade que são produzidos aqui. 



“O RENOVABIO A CURTO PRAZO É UM ALENTO PARA O SETOR”

Guilherme Nastari

Diretor da consultoria agrícola Datagro

Fernanda Clariano



A afirmação acima é de Guilherme Nastari - mestre em Agroenergia pela FGV (Fundação Getúlio Vargas - SP) e bacharel em Economia pelo Ibmec-SP. O executivo se destaca no agronegócio como uma das principais lideranças jovens da atualidade. Diretor da consultoria agrícola Datagro desde 2005 e também da AEXA (Associação de Exportadores de Açúcar e Álcool), desde 2009 Nastari participa de congressos no mundo todo, falando com desenvoltura sobre o setor sucroenergético. Em um rápido bate-papo com a Revista Canavieiros, ele falou sobre o setor, RenovaBio e energia renovável. Confira!

Revista Canavieiros: O RenovaBio é a redenção do setor?

Guilherme Nastari: Eu acredito que a palavra não seja redenção. O RenovaBio é o início da quarta onda de expansão e a primeira vez em que os consumidores, na bomba, estão preocupados com a emissão de carbono do produto. Então, produtos verdes terão mais incentivos para serem consumidos. Eu acho que o RenovaBio em curto prazo é um alento sim porque o setor está numa crise muito grande, mas é a segurança de que nós estamos no setor certo e que precisamos continuar porque ele é o setor do momento no mundo. O aquecimento global e a preocupação com o meio ambiente são a agenda de vários países.

Revista Canavieiros: O que o setor pode esperar a curto prazo?

Nastari: O dia 10 de julho foi uma data importante, a Câmara aprovou o texto-base da reforma da Previdência em 1º turno – acredito que a reforma trará para o Brasil um cenário diferente. Então isso vai refletir no setor sucroenergético, haverá maior consumo de energia – consequentemente de etanol, e também o mercado de açúcar está iniciando um ciclo de déficit internacional, assim o preço deve vir também para o açúcar. Acredito que são momentos bons, os próximos 15 - 18 meses devem ter sinalização de preço favorável para a produção de açúcar e etanol aqui no Brasil.

Revista Canavieiros: Quais os principais desafios e ameaças do setor atualmente?

Nastari: O principal desafio é a implantação do RenovaBio de forma correta para que não exista ação que o tire do rumo certo. E a maior ameaça é continuarmos ficando quietos, sem falar. Precisamos comunicar nossos atributos e mostrar para a sociedade que o produto é tão moderno quanto o orgânico lá da prateleira, que é três vezes mais caro que o produto normal.

Revista Canavieiros: O que seria do mercado de açúcar se na safra 18/19 produtores brasileiros não tivessem alterado o mix, reduzindo a produção em 9,6 milhões de t?

Nastari: Estaria muito pior, não dá para falar. Consumimos 10 milhões de t na safra passada, o que convertidos em etanol implicam em uns 10 milhões nessa safra. Acabamos com o

surplus no mercado mundial de 6,5 milhões de t em um ano ou em 15 meses.

Revista Canavieiros: O que é a plataforma Biofuturo? O Rota 2030 e o RenovaBio são plataformas para o Biofuturo?

Nastari: É a internacionalização das políticas de países que estão preocupados em ter programas de biocombustíveis. Então, o que o Brasil leva para a plataforma é o Rota 2030 e o RenovaBio que são conteúdos para o Biofuturo. Essa plataforma é um acordo internacional de 19 países com a mesma agenda.

Revista Canavieiros: O Brasil é a vanguarda do movimento de energia renovável?

Nastari: O Brasil não só é a vanguarda desse movimento, mas é também o que tem provavelmente uma das maiores oportunidades para desenvolver energia renovável no mundo. No âmbito de energia solar, temos uma região de alta incidência de sol em várias regiões. Temos ainda uma costa muito grande e espaço para se desenvolver. Em relação a energia eólica, temos muito vento em várias regiões. O mercado de energia renovável brasileiro é o mais desenvolvido no mundo, é o que tem maior escala, posicionamento. O Brasil é o melhor país produtor de energia renovável no mundo. O que vai nos fazer trocar uma energia ou fóssil para renovável ou entre as renováveis e o tempo que isso vai demorar, é política pública. 



O jeito Cocred atravessa gerações.

É de hoje. É de sempre. É de gente que acredita e segue em frente.

Cocred 50 anos. Abrindo caminhos para todos que compartilham o sonho de chegar cada vez mais longe.

Fernando
dos Reis
Filho,
cooperado
há 35 anos.



Conheça a história de quem sempre esteve com a gente,
acesse cocred.com.br ou leia o QR code.



50

ANOS COCRED

A TRADIÇÃO
DE MÃOS DADAS
COM O FUTURO.

Fernanda
Moro Reis,
cooperada
há 16 anos.

*Ideatore



QUEDA DE RENDIMENTO DA SAFRA DE CANA É PREOCUPANTE

*Marcos Fava Neves



Reflexões dos Fatos e Números do Agro

🍋 A elevação da temperatura nas relações comerciais entre China e EUA trouxe mais incertezas na manutenção do ritmo do crescimento global. O OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) agora estima este em 3,2% com as diminuições do fluxo de comércio. Poderia voltar a 3,4% em 2020, mas depende da não escalada tarifária, principalmente entre China e EUA. Os EUA deverão crescer 2,8% neste ano, a China 6,2%, o Japão 0,7% e a Zona do Euro 1,2%. Mas após a reunião do G20 em junho, no Japão, aparentemente um clima de mais otimismo voltou inclusive com chances da China comprar mais produtos agro dos EUA, num gesto de boa vontade ou “goodwill”.

🍋 A temperatura no comércio entre a Índia e os EUA também se elevou com a apresentação de tarifas pela Índia

agora em 28 produtos dos EUA, atingindo maçãs, nozes e outros. O déficit americano com a Índia foi de US\$ 21,3 bilhões em 2018. Para o nosso agronegócio, esta criação de conflitos até agora representou uma oportunidade.

🍋 Para o Brasil, houve redução de velocidade. O novo relatório Focus do Banco Central é mais conservador para o nosso crescimento. Derrubou de 1,13% para 1% o crescimento do PIB esperado para este ano e de 2,5% para 2,23% no próximo. A inflação também cai de 4,03% para 3,89% em 2019 e fica em 4% ano que vem. A Selic é esperada em 6,50% para o final de 2019 e 7% no final do ano que vem e, finalmente, o câmbio ficou em R\$ 3,80 para dezembro deste ano e do próximo.

🍋 Dentre os estudos mundiais relevantes em julho, vale destacar o novo relatório da OCDE e da FAO (Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura), reforçando o papel das Américas na produção e exportação de alimentos.

🍋 O estudo coloca que a América Latina e o Caribe devem passar de 23% para 25% das crescentes exportações

mundiais do agronegócio até 2028. Divididas pelas principais commodities, o açúcar cresce 7%, o arroz 24%, o trigo 23%, as oleaginosas 40,5%, a carne bovina 57%, o frango 27% e os suínos 33%. Boa parte disto será no Brasil. Liderada por este aumento de exportações, a produção de cereais deste grupo de países crescerá 22%, puxando o aumento de produção mundial previsto em 15% (produção mundial atingirá 3,053 bilhões de t), com produtividades aumentando 1,1% ao ano. Nas carnes cresceremos 16%, também acima do crescimento mundial previsto em 13%.

🍋 O relatório fortalece nossa hipótese de que o abastecimento das crescentes importações da Ásia e África (apesar de que a taxa de crescimento do consumo de grãos cai de 2,1% a.a. para 1,2% a.a.) será feito pela nossa produção. Mas o relatório também prevê que os preços em dólar cairão cerca de 1,2% ao ano em termos reais.

🍋 Para o milho esperam que em 2028 a produção aumente 183 milhões de t, assim distribuídas: China 47 m.t.; EUA 31 m.t.; Brasil 25 m.t.; Argentina 17 m.t. e Ucrânia 6 m.t.. O consumo em 2028 seria de quase 190 milhões de t a mais. Na última década, o consumo cresceu 265 milhões de t (comparando o que era consumido em 2008 com 2018). O mercado importador de milho crescerá 33 milhões de t, atingindo 193 milhões em 2028 que terão 90% exportados por cinco países (EUA, Brasil, Argentina, Ucrânia e Rússia). Os cinco maiores compradores serão México, União Europeia, Japão, Coreia do Sul e Egito, com quase 45% do total.

🍋 Nos próximos dez anos, o crescimento da produção de soja no Brasil deve superar 1,8% ao ano, e nos EUA, 1,2% ao ano. Por esta projeção, chegaremos a produzir 144 milhões de t de soja em 2028. A China deve importar cerca de 113 m.t. de soja em 2026, quase 65% do total. Quase 90% da soja exportada serão do Brasil, EUA e Argentina,

sendo que o Brasil deve atingir sozinho mais de 42%.

🍋 Em relação aos grãos, a nova previsão da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) agora traz 238,9 milhões de t para a safra 2018/19, quase 5% acima da safra anterior. A área plantada encostou em 63 milhões de hectares, praticamente 2% acima da área anterior. Agregamos 672,8 mil hectares de soja, 795,3 mil hectares de segunda safra de milho e 425 mil hectares de algodão. O maior aumento de produção observado é no milho, que chegará a 97 milhões de t e a soja ficará bem próxima a 115 milhões. O milho vem em boa hora com a possível perda de produção na recentemente plantada safra americana e a necessidade de mais ração para carnes no Brasil com as maiores importações da China e outros países do Sudeste Asiático, pois segue o problema da peste suína africana na China, com impactos ainda não exatamente quantificados, mas que serão grandes.

🍋 O acordo entre Mercosul e União Europeia agitou o mês. Foram duas décadas de conversas, e não deixa de ser uma onda contrária aos movimentos protecionistas recentes. É uma ampla redução ou eliminação gradual de tarifas. A UE é o principal parceiro do bloco e representa 720 milhões de pessoas e 25% do PIB mundial. De início estima-se uma redução de tarifas de 4 bilhões de euros à UE. Para a UE vai interessar mais os mercados de produtos manufaturados, entre eles carros, vinhos, queijos, além de contratos públicos. Já para o Mercosul, abre-se mais o mercado para frutas, suco de laranja, café, carnes, açúcar e etanol. A redução das tarifas é gradual, reduzindo os impactos imediatos, e algumas levarão até dez anos e no caso de carros, 15 anos. Ainda é necessária a aprovação dos países, o que pode levar muito tempo. Será enfrentada muita resistência dos lobbies agrícolas europeus, bem como preocupações na área ambiental

brasileira. A UE estabeleceu cotas em alguns produtos, mais sensíveis ao bloco, que serão distribuídas de alguma forma pelo governo brasileiro, na cota que o couber dentro do Mercosul.

🍋 Pela análise do Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento), quando em regime total, 82% dos produtos agro do Brasil terão acesso livre ao mercado europeu. 18% dos produtos passarão por cotas. Diversas frutas que pagavam tarifas ao redor de 10% irão a zero em 10 anos (melancia, maçã, limões, limas, abacates, uvas, entre outras). No caso do café processado, em 4 anos cai a zero a tarifa atual de 9% e no fumo também cai a zero de 4 a 7 anos, dependendo do estágio de processamento. Para peixes e outros pescados, de 7 a 10 anos para caírem todas as tarifas. Estes fazem parte dos 82% que não terão restrições tarifárias.

🍋 Dos que terão cotas (volumes), vale destacar a carne bovina (99 mil t peso carcaça com tarifa de 7,5%), e a tarifa de 20% da cota Hilton (10 mil t) cai a zero no início da vigência do acordo. Nas aves, a cota estabelecida foi de 180 mil t com tarifa zero. Na suína perdurou uma tarifa de 83 euros/t para 25 mil t, e no ovo 3 mil t sem tarifas. No açúcar são 180 mil t sem tarifa, no arroz 60 mil t e no milho 1 milhão de t. Estes volumes podem aumentar a partir do quinto ano de vigência. No caso dos biocombustíveis, o etanol ficou com 450.000 l de cota para tarifa zero. Abre-se mais o mercado para a cachaça

também, cuja taxa cai de nove para zero em 4 anos, de acordo com o Mapa. As tarifas para o suco de laranja também vão para zero em 10 anos.

Reflexões dos Fatos e Números da Cana

Até o final de junho (no acumulado da safra), segundo a Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar), 34,73% da cana foi para açúcar e 65,27% para o etanol. Processamos 216,9 milhões de t, 3% abaixo das 223,7 milhões da safra passada, produzindo 9% a menos de açúcar (8,9 contra 9,8 milhões de t), 1,73% a menos de anidro (total de 3,2 bilhões de l) e 5,4% a menos de hidratado (7,4 bilhões de l). O ATR por tonelada de cana está 3,8% menor. Estamos com qualidade pior e produtividade pior, refletindo em rendimentos abaixo do esperado. É muito preocupante esta queda de rendimento com 40% da safra colhida.

Em relação às empresas, três destaques: a Vale do Paraná já apresentou dados à consultoria SGS atendendo aos critérios de elegibilidade para emitir os CBios. A São Martinho espera moer 22 milhões de t na safra atual (2019/20), 8% acima do ano passado, principalmente devido ao melhor clima e produtividade. Esperam ATR médio de 139 kg/t, 2% menor. Na safra 2018/19 a empresa teve lucro líquido de R\$ 461,4 milhões.

A Copersucar espera que a demanda de etanol nos EUA possa crescer até 50% com a mudança permitindo adição de 15% de etanol à gasolina em todo o ano. Seus resultados no ano 2018/19 (abril a março) foram positivos, com lucro líquido de R\$ 178 milhões. O faturamento foi de R\$ 28,7 bilhões. Refletindo o que foi a safra brasileira, o seu mix de comercialização foi de quase 68% de etanol. Foram 3,8 milhões de t de açúcar e 4,8 bilhões de l de etanol, sendo 700 milhões de l exportados.

Açúcar

A nova projeção da OIA (Organização Internacional do Açúcar) agora coloca o superávit global na safra atual (2018/19) em 1,8 milhão de t. Para (2019/20) é esperado déficit de 3 milhões de t, e ao final desta safra teremos estoques 2% maiores, de quase 95 milhões de t. Produziremos nesta safra 2018/2019 o total de 178,75 milhões de t para um consumo de 176,9 milhões de t. O USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos) estima em 180,7 milhões de t a produção global de açúcar na temporada 2019/20.

A nova estimativa da Índia trouxe a perspectiva de 28,2 milhões de t de açúcar na temporada 2019/20, quase 15% de quebra em relação à atual. Segundo a Associação Indiana de Usinas de Açúcar, os elevados estoques permitirão ao país continuar exportando em 2020.

As exportações de açúcar em junho foram de 1,538 milhão de t, 20% menores que o mesmo mês de 2018. Este número também é 12,1% menor que o de maio. Com isso, o valor foi de US\$ 447 milhões, 17,2% a menos que o de maio (US\$ 540 milhões) e 22% menor que junho de 2018 (US\$ 573 milhões). Neste ano vendemos 7,969 milhões de t, 18% menor que o mesmo período do ano passado e valor de US\$ 2,346 bilhões, 27% menor.

Finalmente Brasil, Austrália e Guatemala pediram na OMC (Organização Mundial do Comércio) um painel contra os subsídios da Índia no caso do açúcar. Levantamento apresentado pelo Itamaraty para a safra 2018/19 mostrou que a produção adicional da Índia depressiu os preços em 25,5% e isto trouxe uma perda de US\$ 1,3 bilhão nas exportações brasileiras. Estima-se que o preço mínimo pago à cana na Índia estipulado pelo governo tenha dobrado em sete anos, inundando o mercado mundial de açúcar. A Índia deveria fortalecer seu

programa de etanol para manter a renda dos produtores e ajudar no mercado mundial de açúcar.

Foi um mês de pouca novidade em preços, ficando na casa de 12 a 13 cents/libra peso e cerca de R\$ 63 a saca no mercado interno.

Etanol

Seguem as boas notícias de consumo, mesmo com a economia brasileira ainda sem aceleração significativa. Segundo a ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis), as vendas de etanol hidratado em maio foram de 1,87 bilhão de l, 42% maior que na comparação com maio de 2018. Nos primeiros cinco meses deste ano comercializou-se 9,03 bilhões de l, 37% a mais. Pode-se atingir um valor de vendas entre 25 e 28 bilhões de l neste ano. Segundo a Unica, nos primeiros 15 dias de junho vendeu-se pelas unidades produtoras da região Centro-Sul 1,30 bilhão de l, sendo 354,76 milhões de anidro. De hidratado foram 902,03 milhões de l, um excelente resultado.

O presidente da Unica acredita que podemos produzir entre 47 e 50 bilhões de l de etanol por safra



até 2028, lembrando que hoje estamos ao redor de 33 bilhões de l. Este crescimento será graças ao RenovaBio e tudo o que vem por trás destes investimentos em ampliação das unidades. Poderão ser emitidas debêntures no valor de R\$ 62,3 bilhões por ano. O governo estima que o RenovaBio deve oferecer R\$ 13 bilhões por ano na economia, sendo R\$ 9 bilhões na renovação de canaviais.

🍋 O CNPE (Conselho Nacional de Política Energética) aprovou em 4 de junho o período de 180 dias para que o Ministério da Economia analise as mudanças de tributação para a liberalização do mercado de etanol. Parece que desta vez veio para ficar. Um dos agentes da cadeia seria o responsável pelo recolhimento de todos os impostos. É necessário aprovação do Congresso. Além da questão tributária, é preciso ver como funcionarão os controles de qualidade, o efetivo pagamento de impostos e os créditos do RenovaBio.

🍋 Estuda-se nos EUA eliminar o benefício que pequenas refinarias (até 75 mil barris por dia de produção) têm para não adicionar etanol na mistura de gasolina, caso o etanol cause dano econômico. Em maio foram liberadas as vendas de E15 durante todo

o ano, antes apenas era permitido no verão, mas teve pouco efeito. Quanto mais etanol consumido nos EUA, mais o agronegócio brasileiro ganha.

🍋 Segundo a AIE (Agência Internacional de Energia), os biocombustíveis devem ter 19% de participação no setor de transportes mundial até 2023. Os maiores potenciais de crescimento estão em China e Índia, que podem chegar a uma meta de 10% em 2020. São países onde o consumo de combustíveis cresce mais de 5% ao ano.

🍋 De acordo com a corretora SCA Etanol do Brasil, os preços do hidratado neste mês permaneceram ao redor de R\$ 2,00/l com impostos nas usinas e o anidro ao redor de R\$ 1,95/l. Estamos conseguindo atravessar a safra sem queda significativa, o que é muito importante.

🍋 A EPA (Agência de Proteção Ambiental dos EUA) acredita que os EUA importação cerca de 60 milhões de galões de etanol vindos do Brasil em 2020, reduzindo sua projeção anterior para atender ao mandato de “biocombustíveis avançados” do próximo ano, proposto em 5,04 bilhões de galões. Nos últimos dois anos, a EPA vinha estimando que essas importações do etanol brasileiro ficariam na casa dos 100 milhões de galões. É um ajuste para a média dos últimos 4 anos. Também teremos algum espaço na cota de celulósicos, com o etanol feito a partir do bagaço da cana. Manteve em 15 bilhões de galões o espaço para o etanol de milho e outros considerados convencionais.

🍋 Uma análise de longo prazo feita pelo prof. Adriano Pires mostrou que ano passado o Brasil consumiu praticamente 80 milhões de m³ de diesel e gasolina (sem contar biodiesel e etanol), com quase 20% importados. Com a retomada da economia (a relação entre o quanto aumenta o uso de combustíveis com a variação do PIB pode chegar a 2 para 1) e a dificuldade de ampliação da oferta interna, maiores volumes de

importações serão necessárias, portanto temos que investir em capacidades industriais e de movimentação.

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

🍋 O que observar agora em julho/agosto: mais uma vez torcer pelos preços do petróleo permanecerem em patamares que viabilizem a explosão de vendas de hidratado com margem para as usinas. É o que nos resta neste momento para salvar o valor do ATR, lembrando que com o andar da carruagem e a qualidade da cana até o momento, podemos ter importante frustração nas produções esperadas de açúcar e etanol.

Homenageado do Mês

🍋 Desta vez, nossa singela homenagem vai ao amigo Luis Arakaki. Exemplo de família empreendedora no Noroeste do nosso Estado, ele também é um grande espírito inovador e empreendedor. 🍋



* 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. Confira textos, vídeos e outros materiais no site doutoragro.com



PARCERIAS PARA A INOVAÇÃO

Copercana participa do 11º Megacana Tech Show em Campo Florido

Diana Nascimento

Entre os dias 07 e 08 de agosto, acontece em Campo Florido (MG), mais uma edição do Megacana Tech Show.

Voltado para produtores rurais, fornecedores, representantes de usinas e profissionais do setor, o evento conta com painéis, debates técnicos, apresentação de novas tecnologias e estandes de empresas.

Em 2018, a feira teve um público de 3.500 pessoas e ultrapassou fronteiras ao receber visitantes de São Paulo, Goiás e outros estados, levando conhecimento, tecnologias e novidades para o setor sucroenergético.

A Copercana também participará da feira e inclusive terá um estande para recepcionar os seus cooperados. "A região de Campo Florido é referência quando falamos em tecnologia e produtividade por hectare de cana-de-açúcar, então a feira é uma vitrine para mostrar aos produtores visitantes quais os manejos que são usados na região para alcançar excelentes níveis de produtividade. Já as empresas expositoras têm uma grande oportunidade ao apresentar suas novidades para o produtor rural", explica Raphael Verri, agrônomo da Copercana - Filial Campo Florido.

Atrações

Visto que o agronegócio é um setor ávido por inovação, o Megacana Tech Show terá, este ano, a parceria do Sebrae Minas, que levará para o evento o projeto Fazenda Digital. Serão oito startups com soluções para o agronegócio e com foco em inovação e competitividade.

Além da parceria com o Sebrae Minas, o evento contará com o apoio da FAEMG (Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais) e da CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil).

O Megacana também reúne autoridades ligadas ao agronegócio como, por exemplo, os representantes da Comissão de Agropecuária e Agroindústria da Assembleia Legislativa de Minas Gerais.

No primeiro dia do evento, o diretor da Datagro, Guilherme

Nastari, fará uma palestra com o tema Perspectiva para o Setor Sucroenergético, seguida pelos painéis sobre os desafios do mercado mundial de açúcar e sobre manejos e cases na cultura da cana-de-açúcar, que contará com a participação de vários profissionais do setor e de empresas como Cofco, Czarnikow, Sucden, Ridesa, Usina Uberaba, Condomínio Santa Izabel e outras. O jornalista William Waack fechará as apresentações com uma palestra sobre política e economia.

O segundo dia do Megacana Tec Show será marcado por homenagens às personalidades que prestam relevantes serviços ao agronegócio brasileiro, além de painéis sobre etanol e mobilidade - veículos do futuro e, a dinâmica do mercado de etanol hidratado. A programação do dia tem ainda uma apresentação sobre as perspectivas do mercado de defensivos agrícolas para a agricultura brasileira, divulgação das startups e uma palestra magna com o psiquiatra, pesquisador e escritor, Augusto Cury. 



11ª edição do Megacana Tech Show acontece entre os dias 07 e 08 de agosto, em Campo Florido (MG)

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



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



PRODUTOS

Herbicidas

finale

Heat®

Contain®

Plateau®

Fungicidas

Comet®

Opera®

Inseticidas

Regent® Duo

Regent® 800 WG

Nomolt® 150

Mudas Pré-Brotadas

AgMusa™

Químico e Biológico

Muneo® BioKit

Serviço

Agroclima Pro BASF

☎ 0800 0192 500

📘 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.



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

BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.

BASF
We create chemistry



DÚVIDAS SOBRE INCÊNDIOS

Canaeste realiza café da manhã para esclarecer dúvidas sobre prevenção a incêndios em Viradouro

Marino Guerra



Conversa no olho, formato de café da manhã permite proximidade entre os associados e os especialistas da associação



No mês de julho, a Canaeste promoveu um café da manhã em seu escritório de Viradouro com o objetivo de esclarecer as principais dúvidas de seus associados a respeito das melhores práticas de prevenção de incêndios em canaviais.

Representaram a associação o gerente de geotecnologia,

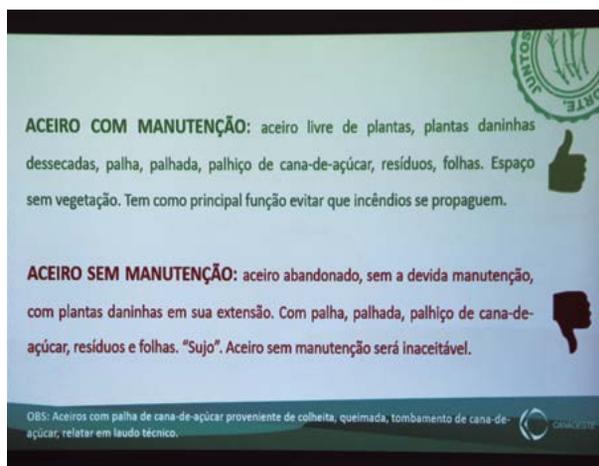
Fábio Soldera, o advogado Diego Rossaneis e o agrônomo do escritório de Viradouro, Antônio Pagotto, que, num formato dinâmico, responderam sobre as situações específicas vividas pelos produtores e quais atitudes devem ser tomadas a fim de enquadrar a sua pontuação conforme o Programa SOS Incêndios.

Dentre os assuntos abordados, os que geraram maior debate estavam relacionados aos aceiros, principalmente aqueles que fazem a separação com APPs e Reservas Legais. A orientação dos especialistas é sempre documentar as melhores práticas para evitar uma autuação.

Diante disso, Soldera instruiu todos a baixarem em seus celulares um aplicativo capaz de fazer foto com data, hora e georreferência do aceiro sempre limpo para, se algo acontecer, no momento em que os policiais forem fazer a vistoria, mostrar as provas das boas práticas. “É importante o produtor estar presente no momento da vistoria, já munido de informações que sirvam como prova para evitar conclusões precipitadas que possam acarretar em prejuízos”.

Outras dúvidas que surgiram foram a respeito da influência da área do vizinho, sendo a questão do aceiro de divisa de propriedade uma das que mais originaram perguntas. A orientação dos especialistas é deixar a área "redonda" e tentar um acordo com o administrador da propriedade ao lado para, pelo menos, colocar a divisa.

Mais uma questão levantada foi a respeito da grama que invade o aceiro. Vinda do vizinho, a recomendação é controlá-la com herbicida e passar a lâmina. “Palha seca é considerado aceiro sujo”, completou Soldera.



As principais dúvidas estavam relacionadas sobre como manter os aceiros limpos

A distância que deve ser respeitada nas estradas municipais, tanto asfaltadas como as de terra, foi outro tema discutido. Nesse ponto, o programa de pontuação de prevenção a incêndios diz que o espaço precisa ser da primeira folha de cana até a faixa limite da estrada, gerando um ponto para os que tiverem menos de três metros, três

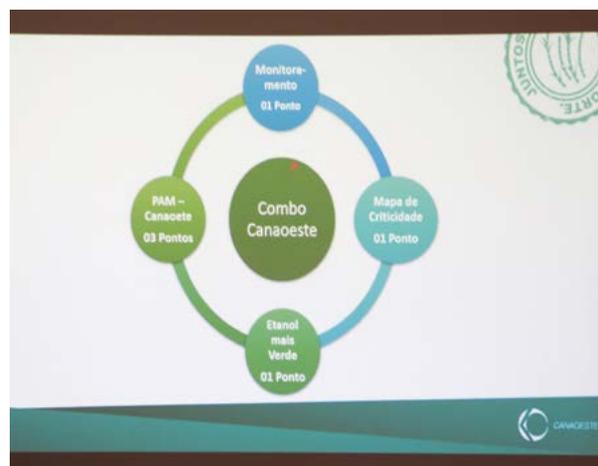
pontos entre três e sete metros e cinco pontos para quem deixar uma área igual ou maior que sete metros.

O problema surge justamente na hora de identificar o término da área da prefeitura e o início da propriedade. Considerando que é usual definir a metragem a partir do centro da via, a solução deveria ser fácil, mas a aventura está em descobrir qual a largura de algumas pistas, pois é praticamente impossível encontrar documento que a defina.

Ao conseguir a informação, o time ambiental da Canaoeste recomenda demarcar com mourões, numa distância de pelo menos 20 metros um do outro, facilitando assim a constatação de provas em eventuais fiscalizações.

Por fim, os produtores saíram bem informados, porém preocupados com o rigor da pontuação. Eles também perceberam que, ao serem associados da Canaoeste, têm uma proteção única contra eventuais problemas, isso porque na questão dos pontos ele já sai com seis (Sistema de Monitoramento, um ponto; Mapa de Criticidade, um ponto; Programa Etanol Mais Verde, um ponto; e PAM – Canaoeste, três pontos) no combo de serviços prestados pela associação.

Sendo assim, a orientação é para o produtor informar às autoridades policiais que é associado, pois dessa forma os fiscalizadores já saberão da quantidade de pontos de partida.



Canaoeste protege os seus associados com a rede de prestação de serviços na área ambiental

Para finalizar, em caso de autuação, o advogado Diego Rossaneis lembrou que há o serviço de atendimento ambiental que acompanha o agricultor em todas as audiências, pois mesmo se a multa for lavrada, ainda é possível negociar descontos e parcelamentos da mesma. 🌱



DIREITO DE PREFERÊNCIA NA RENOVAÇÃO DO CONTRATO DE FORNECIMENTO/COMPRA E VENDA DE CANA-DE-AÇÚCAR: ELE EXISTE?

*Diego Henrique Rossaneis
Advogado*



Prezados leitores, uma dúvida muito frequente e que atualmente tem virado rotina em nosso cotidiano é: existe direito de preferência na renovação de um contrato de fornecimento/compra e venda de cana-de-açúcar?

Antes de tudo, é importante destacarmos que o escopo da presente matéria não é o de esmiuçar e explicar os diferentes tipos de contratos agrários, dividindo-os entre típicos, atípicos, etc., até mesmo porque isso já foi feito em outra matéria numa outra edição dessa revista. O escopo aqui é discorrer, única e exclusivamente, acerca da existência ou não do direito de preferência na renovação do contrato de fornecimento/compra e venda de cana-de-açúcar.

É sabido que o Estatuto da Terra (Lei nº 4.504/64) e seu decreto regulamentador (Decreto nº 59.566/1966), preveem os tipos de contratos agrários típicos e, para esses, é clara a existência do direito de preferência, seja pela renovação do contrato e/ou quanto a compra e venda do imóvel. Como contratos agrários típicos, ou seja, previstos no Estatuto da Terra, temos como principais os de parceria e o arrendamento.

De outro modo, existem outros contratos agrários que a doutrina e a jurisprudência definiram como contratos agrários atípicos. Dentre esses está o contrato vertical de fornecimento de matéria-prima, também conhecido como de compra e venda,

que será objeto dessa análise no que atine à matéria-prima cana-de-açúcar.

Há de se destacar que os contratos agrários típicos são protegidos e definidos pelas regulamentações trazidas pelo Estatuto da Terra e pelo Decreto nº 59.566/1966. Já os contratos agrários atípicos, aqui analisado o fornecimento vertical, atualmente são regulamentados pelo Código Civil por se tratarem de, nada mais que um simples contrato de compra e venda, conforme entendimento dos Tribunais Superiores.

Por ser regulamentado pelo Código Civil, o contrato de fornecimento vertical, via de regra, segue o princípio jurídico de todo e qualquer contrato

que também é regulamentado por essa legislação, ou seja, “*pacta sunt servanda*”, através do qual fica ajustado que o contrato faz lei entre as partes e, do modo que foi assinado/pactuado, deve ser cumprido desde que, logicamente, essas cláusulas não sejam contrárias às leis.

Dessa forma, de modo superficial, pois sabemos que cada caso deve ser analisado de forma a se respeitar suas especificidades, o entendimento resumido que se chega é que não há previsão legal que garanta o direito de preferência na renovação e/ou alienação da gleba nos contratos de fornecimento/compra e venda de qualquer matéria-prima, dentre elas a cana-de-açúcar.

Contudo, caso essa cláusula tenha sido inserida no contrato e o mesmo tenha sido assinado por todas as partes



envolvidas, tal direito de preferência que outrora carecia de bases legais e era regulamentado pelo Código Civil e não pela legislação agrária, agora deve ser respeitado pelas partes e tem força de lei.

Por fim, a orientação que gostaríamos de transmitir é a mesma para todo e qualquer tipo de contrato que será negociado e assinado pelas partes, ou seja, que os envolvidos leiam

atentamente todas as cláusulas do contrato ou procurem advogados especializados para tanto e negociem seus termos, pois, uma vez assinado, o contrato faz lei entre as partes e, posteriormente, à assinatura. A revisão de suas cláusulas apenas poderá ser feita por meio de uma longa, tempestuosa e custosa demanda judicial.

Prevenir é sempre melhor do que remediar! 

Plantadora de Cana Picada

PCP 6000

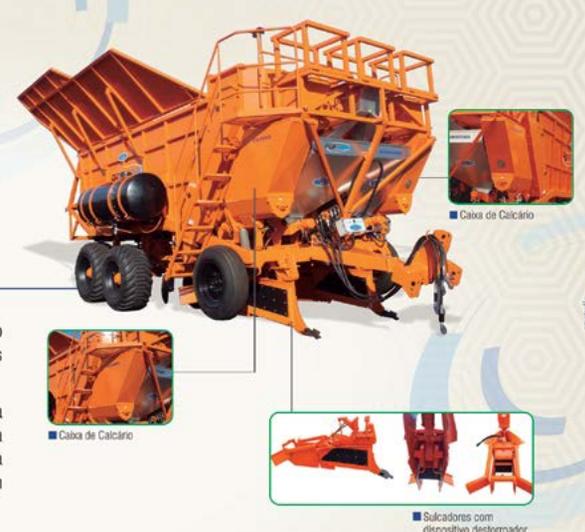
AUTOMATIZADA

Plantio uniforme com gasto de mudas similar ao plantio convencional.

A plantadora de cana PCP 6000 Automatizada tornou-se uma referência junto ao mercado de plantio mecanizado da cana, devido aos benefícios que proporciona aos seus usuários.

Utilizando uma tecnologia inovadora para a automação de suas operações, que dispensa a ação do operador para o trabalho de plantio, a PCP 6000 Automatizada faz uma significativa redução de mudas que, seguindo-se o protocolo de recomendações da DMB, se equipara ao gasto de mudas do plantio convencional, proporcionando um canalial sem falhas e com grande economia no custo do plantio.

Novidades:
Equipada com os sulcadores com dispositivos destorroadores que preparam o solo da maneira ideal para a brotação dos toletes plantados e com as caixas para aplicação de calcário de alta reatividade no sulco de plantio, a PCP 6000 Automatizada tornou-se uma máquina capaz de proporcionar ganhos de produtividade aos clientes usuários.



Caixa de Calcário

Sulcadores com dispositivo destorroador

www.dmb.com.br | Fone: 16 3946-1800

DMB
A marca da cana



CANAOESTE É CERTIFICADA PELO PROTOCOLO ETANOL MAIS VERDE E É DESTAQUE NO CUMPRIMENTO DA DIRETIVA DE BOAS PRÁTICAS NO USO DE AGROTÓXICOS

Fábio de Camargo Soldera
Engenheiro agrônomo da Canaoeste



o prazo legal do uso do fogo como método despalhador da cana-de-açúcar na pré-colheita, além de criar outras obrigações de caráter socio-ambientais.

A Canaoeste é certificada pelo programa desde 2007, porém, a partir de 2018 o protocolo foi remodelado, uma vez que o cronograma de extinção do uso do fogo foi cumprido. Através da Resolução conjunta SMA/SAA nº 03 foram traçadas novas Diretivas Técnicas do Protocolo Agroambiental

“Etanol Mais Verde” a serem cumpridas a partir do ano de 2018.

Outro objetivo do protocolo é estabelecer uma sinergia ambiental no setor sucroenergético paulista a fim de desenvolver tratativas diferenciadas que significam cooperação e pró-atividade do setor e estabelecer parâmetros viáveis e passíveis de aplicação e monitoramento a serem adotados pelos produtores de açúcar, etanol e bioenergia.

Além disso, a Portaria da

A Canaoeste recebeu recentemente o Certificado Etanol Mais Verde, assumindo o compromisso em atender às diretivas técnicas do Protocolo Agroambiental firmado entre o governo do Estado de São Paulo, representado pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento (SAA), Secretaria de Infraestrutura e Meio Ambiente (SIMA) e Cetesb (Companhia Ambiental Paulista) e, pelo setor sucroenergético, representado pela Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar) e pela Orplana (Organização de Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil).

O referido protocolo antecipou



Coordenadoria de Fiscalização Ambiental – CFA nº 16, de 1º de setembro de 2017, apontou alguns critérios objetivos para o estabelecimento do nexo causal pela omissão, exclusivamente para as ocorrências de incêndios canavieiros de autorias desconhecidas.

Um desses critérios estabelecidos através da portaria é a participação do produtor de cana-de-açúcar no Protocolo Etanol Mais Verde. Caso o produtor seja signatário ao protocolo, ele pontuará com 01 ponto na planilha da Operação Corta Fogo. Dessa forma, os associados da Canaoeste signatários do protocolo Etanol Mais Verde podem contar com 01 ponto na planilha da Operação Corta Fogo, pois já praticam boas ações em seus canaviais.

Nesta planilha, quando o produtor atingir 16 pontos na somatória de todos os demais critérios (aceiros adequados, combate ao incêndio, monitoramento, etc.), demonstrando assim, ações de prevenção e de combate a incêndios rurais, não será autuado em casos de incêndios que acometam sua lavoura de cana-de-açúcar. Caso haja interesse em realizar a adesão ao Protocolo Etanol Mais Verde, procure uma entidade de classe como a Canaoeste, que realiza a adesão para os seus associados sem custo extra.



ETANOL
mais verde



Fábio Soldera, engenheiro agrônomo e integrante do Grupo Executivo do Protocolo Etanol Mais Verde, entrega a menção honrosa a André Volpe, engenheiro agrônomo da Canaoeste, que representou o produtor rural Otavio de Freitas Tavares que utilizou o mapa de biomassa em sua propriedade

Para aderir ao protocolo, a Canaoeste apresentou seu Plano de Ação com o objetivo de adequação às 10 Diretivas Técnicas, quais sejam: a-) eliminação total da queima; b-) adequação à Lei Federal 12.651/2012; c-) proteção e restauração de áreas ciliares; d-) práticas de controle e conservação de solo; e-) práticas de conservação e reuso da água; f-) aproveitamento dos subprodutos da cana-de-açúcar; g-) responsabilidade socioambiental e certificações; h-) boas práticas no uso de agrotóxicos; i-) medidas de proteção à fauna; j-) medidas de prevenção e combate aos incêndios rurais, nos termos da Resolução SMA/SAA nº 03/2018.

Em cumprimento da Diretiva H – Boas Práticas no Uso de Agrotóxicos, a Canaoeste recebeu uma menção honrosa durante o evento regional do protocolo Etanol Mais Verde, realizado

com o objetivo de trocar experiências e aprofundar conhecimentos sobre as diretivas do protocolo.

Na oportunidade, a Canaoeste foi premiada pela criação do mapa de biomassa, que é mais um serviço exclusivo para os seus associados. O mapa de biomassa integra o conceito de variabilidade espacial da lavoura e os índices de vegetação, possibilitando gerar um mapa que apresenta a diferença entre as áreas dentro de um talhão, indicando manchas que podem estar associadas à pragas, doenças, plantas daninhas, deficiência de nutrientes etc.

Ainda com base na temática da Diretiva H – Boas práticas no Uso de Agrotóxicos, a Canaoeste recebeu uma menção honrosa pelo destaque de Boa Prática, uma iniciativa que otimiza recursos e incentiva o uso consciente de agrotóxico. 



SICOOB COCREDE

PARA QUEM BUSCA
MAIS QUE UM BANCO.



SICOOB COCREDE COOPERATIVA DE CRÉDITO
3214 - SICOOB/SP COCREDE - CNPJ 71.328.769/0001-81
BALANCETE MENSAL - MAIO 2019
(valores em reais)

Ativo		Passivo	
Circulante e Não Circulante	3.421.705.203	Circulante e Não Circulante	3.005.884.016
Disponibilidades	9.124.680	Depósitos	1.513.701.133
Aplicação Financeiras	772.537.288	Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	579.391.034
Operações de Crédito	2.229.186.718	Relações interdependências	6.237
Outros Créditos	316.329.482	Obrigações por Empréstimos Repasses	650.376.575
Outros Valores e bens	94.527.035	Outros Obrigações	262.409.037
Permanente	98.500.018	Patrimônio Líquido	514.321.205
Investimentos	81.648.485	Capital Social	332.452.304
Imobilizados de Uso	15.721.989	Reservas	161.415.447
Intangível	1.129.544	Sobras Acumuladas	-
		Sobras 1º Semestre	20.453.454
Total do Ativo	3.520.205.221	Total do Passivo	3.520.205.221

SERTÃOZINHO/SP, 31 DE MAIO DE 2019.

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 Cláudio Rodrigues
Diretor Administrativo e Financeiro
CPF. 048.589.888-80

CRÉDITO RURAL SICOOB.



PARA PRODUZIR E CRESCER
CONTE COM QUEM APOIA VOCÊ.
CONTE COM A COCRED.

Vá até uma agência Cocred e saiba mais.





Reportagem de Capa





Marino Guerra

UM CASE DE SUCESSO SOBRE PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Resultado do Agronegócios Copercana
é reflexo de uma movimentação
perfeita da cooperativa

Numa definição bem superficial, o planejamento estratégico é o conjunto de mecanismos sistêmicos que utiliza processos metodológicos para, dentro de um contexto, definir o estabelecimento de metas, o empreendimento de ações, a mobilização de recursos e a tomada de decisões, visando à concretização dos objetivos, a fim de alcançar o sucesso.

Tomando como base a conjuntura do mercado de insumos do ano passado, o qual foi atingido por dois grandes problemas (fechamento de fábricas de moléculas na China

e tabelamento do frete no Brasil), a cooperativa precisou desenvolver uma nova estratégia para conseguir cumprir a meta de garantir o abastecimento demandado pelos produtores.

Sendo assim, a postura adotada foi de adquirir de modo antecipado os produtos, aproveitando a infraestrutura logística (principalmente olhando o potencial de estocagem) diferenciada para proporcionar ao cooperado o suprimento de suas necessidades até pelo menos o final do ano, com o diferencial de retirar no momento em que precisar.



O diretor comercial da Copercana, Márcio Meloni, lembrou do trabalho realizado pela cooperativa em proporcionar soluções de pagamento que caibam no fluxo de caixa dos produtores e também a possibilidade de retirada somente no momento de utilização

Aliado a este ponto há também a já conhecida adequação de prazo realizada em todas as edições, como lembrou o diretor comercial da Copercana, Marcio Meloni, na cerimônia de abertura: “É preciso lembrarmos do ótimo trabalho realizado pelo time financeiro em conseguir proporcionar aos cooperados valores e condições de pagamento que se enquadram em seu fluxo de caixa”.

Nesse contexto o diretor financeiro, Giovanni Rossanez, completa lembrando da seriedade com que a cooperativa sempre tratou com suas finanças, o que lhe garantiu reputação para a conquista de créditos interessantes mesmo em tempos complexos, esse fato se torna ainda maior ao observar as dificuldades que o setor enfrentou na última década.

Faltava saber se o objetivo seria concretizado. No dia 25 de junho, primeiro dos quatro dias do evento, ao se encerrar as atividades, já era claro que o sucesso viria, o que foi

traduzido nos números finais: R\$ 395 milhões de vendas, um crescimento de 41% em relação ao ano passado.

Contudo, é válido lembrar que fatores relacionados à experiência de 14 anos de evento foram outro ponto fundamental da empreitada.

O primeiro está ligado à organização, onde os mais de 100 expositores e mais de cinco mil visitantes puderam desenvolver suas atividades dentro dos mais rígidos protocolos de bem-estar, que foram desde uma preocupação constante com a temperatura ambiente até a alimentação de todos os presentes.



O gerente do departamento comercial, Frederico Dalmaso, lembra que a confiança do cooperado, principalmente observando a entrega do produto, foi fundamental para o sucesso do evento

Também contribuiu para a construção desse sucesso a qualidade do público. Desde a sua concepção, há uma década e meia, a preocupação da Copercana sempre foi de trazer ao evento visitantes realmente ligados às cadeias produtivas da cana-de-açúcar, amendoim e soja.

Com o amadurecimento do evento, seu público cativo - formado por cooperados, sucessores, tomadores de decisão na operação e produtores rurais com o objetivo de conhecer melhor o que a cooperativa tem para oferecer -, foi moldado de tal maneira que o público cresce constantemente sem perder sua qualidade.

Ainda observando esse fator, é válido lembrar a preocupação que os expositores têm em levar o que há de mais importante e inovador em seus negócios, e também a disposição de seus representantes para esclarecer qualquer tipo de dúvida, transformando a feira numa gigantesca prateleira de soluções.

Por fim, e com certeza, o mais importante deles, é o



O diretor presidente executivo da Copercana, Francisco César Urenha, demonstrava tranquilidade sobre o sucesso do evento já na cerimônia de abertura, isso em decorrência do expertise desenvolvido pela cooperativa



O presidente do conselho administrativo da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, vê que a única maneira de uma cooperativa crescer é trabalhar para que seu cooperado se fortaleça, formando assim um círculo virtuoso

ambiente de negócios. Desde a escolha da data (sempre nos últimos dias úteis do primeiro semestre) até todas as negociações com o que há de melhor dentro da indústria de insumos e implementos agrícolas, tudo é feito para que o cooperado, como ressaltou o gerente do departamento de insumos, Frederico Dalmaso, tenha a confiança de que sua compra terá qualidade e chegará na data combinada.

Todo esse contexto se resume no círculo virtuoso provocado pelo cooperativismo, como disse o presidente do Conselho Administrativo da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, na cerimônia de abertura: “A única maneira de uma cooperativa crescer e se tornar cada vez mais forte e eficiente é possibilitando que seu cooperado também se fortaleça e cresça”. 

MOVIMENTO CONTÍNUO

Entre negócios, tecnologia, soluções e conhecimento, o Agronegócios Copercana simplesmente não parou

Quem participou da 15ª edição do Agronegócios Copercana percebeu que ao longo de toda a sua duração, a cada passo, algo de interessante e novo surgia, e tudo sempre ao encontro da produtividade do cooperado.

Todo esse movimento contínuo foi ocasionado por um conjunto de fatores formado pelas possibilidades de negócios, presença de todos os braços da cooperativa e suas parceiras, voltado para as necessidades dos produtores rurais,



O diretor administrativo da Copercana, Augusto Cesar Strini Paixão, ressaltou o interesse dos visitantes em conhecer melhor a dinâmica do Projeto Amendoim e também o bom desempenho dos setores de corretivos, máquinas e implementos, os quais duplicaram o número de vendas em relação ao ano passado

pela preocupação dos expositores em apresentar da melhor maneira possível suas soluções mais eficientes e muita transferência de conhecimento gerada não somente nas palestras, mas também no networking das conversas nos corredores.

Sobre o carro-chefe do evento, toda a preocupação em gerar o melhor ambiente de produção possível já foi descrita no texto anterior, faltando ressaltar a importância da área técnica agrônômica do Departamento de Insumos, fundamental para realizar a leitura de mercado a fim de compreender o que realmente seria demandado no momento do evento.

Mas a feira não se resume somente em adubos e fertilizantes. Nela, o produtor conseguiu concretizar bons negócios no campo de corretivos, máquinas e implementos agrícolas, contando com um variado portfólio de opções de modelos e marcas das principais fabricantes dos segmentos de cana, amendoim e grãos.

Outras oportunidades de negócios foram encontradas no setor Azul do evento, comandado pelo estande da Loja de Ferragem e Magazine. Um universo de itens a preços competitivos, que vão desde uma botina ou sela, passando



O gerente comercial, Ricardo Meloni, levou também a estrutura dos Supermercados ao evento instalando um atrativo espaço gourmet

pela linha de produtos veterinários, lazer e ferramentas.

Além de preços competitivos, o participante pode conversar com representantes de boa parte dos fabricantes parceiros, onde foi possível esclarecer dúvidas sobre a utilização correta da sua linha de produtos, a fim de conhecer o que há de mais moderno ofertado pelo mercado.

E até mesmo a cozinha da fazenda pode ganhar uma roupagem nova depois do Agronegócios Copercana, pois além dos eletrodomésticos do magazine, neste ano o evento ganhou um espaço gourmet que possibilitou aos visitantes diversas e interessantes experiências gastronômicas.

Energia Solar

Ainda nessa área da cooperativa, aconteceu o lançamento de uma solução que permitirá ao cooperado gerar a própria energia a partir de sua propriedade rural e até mesmo sua residência.

No negócio estão envolvidas a Aldo Solar – maior importador de painéis do Brasil – e a ZM Bombas, consistindo na instalação de placas voltaicas que possibilitará a geração de energia on-grid (no sistema que acarreta descontos e créditos futuros na conta) e off-grid, ou seja, a propriedade que estiver fora da rede poderá produzir a energia e armazenar através de backup em baterias.



Outra novidade do setor foi o lançamento da parceria da Copercana para viabilizar a instalação do sistema de geração de energia através de placa solar com valores muito atrativos

Além disso, a ZM apresentou a bomba solar, produto voltado para poços artesianos com capacidade de puxar 35 mil litros por dia numa profundidade de até 150 metros, podendo levar água a lugares mais extremos sem a necessidade de uma máquina movida a diesel, eliminando o custo do combustível e o trabalho de reabastecimento.

E o melhor da parceria está no custo de implementação de um projeto. Segundo estudos de mercado, o cooperado precisará investir cerca de 50% em relação ao que é praticado no mercado pelas empresas mais confiáveis.

Amendoim de Qualidade

O estande do Projeto Amendoim da Copercana também atraiu o interesse de diversos produtores rurais. Nele, o time da Unidade de Grãos explicou cada passo do processo que faz da produção uma das mais respeitadas dentre os países e clientes mais exigentes do mundo.

De uma maneira bem didática, os interessados puderam conhecer cada detalhe do sistema e viram que a cooperativa

fornece a semente tratada, viabiliza a compra de insumos, equipamentos e até máquinas. Em contrapartida, a cooperativa exige o enquadramento em processos de boas práticas agrícolas. Com isso, ao receber o resultado da safra, é possível agregar o valor necessário para ser, por exemplo, um dos principais fornecedores de marcas consagradas como M&M's e Snikers.



O time da Unidade de Grãos explicou aos visitantes todos os detalhes do Projeto Amendoim e os serviços de laboratório da Copercana

O diretor administrativo da Copercana, Augusto Cesar Strini Paixão, destacou a intensa procura de produtores para entender melhor como funciona o projeto. “O interesse dos cooperados pelo projeto vai ao encontro com o nosso objetivo de crescimento de 30% nos próximos três anos”.

O executivo também ressaltou que o volume de negócios de corretivos, máquinas e implementos agrícolas (negócios desenvolvidos na Unidade de Grãos que também ficam sob sua tutela) mais que duplicaram em relação ao ano de 2018.

No mesmo estande também eram exibidos todos os recursos que o cooperado pode fazer uso através da estrutura de laboratório, que oferta serviços de análise de solo (macronutrientes, micronutrientes, plano de aplicação de vinhaça, dentre outros), de fertilizantes (mineraiis e orgânicos), de corretivos (calcário e gesso) e laboratório de sacarose (Brix, Pol e pré-análise para estimar maturação).

Seguro rural

A Copercana Seguros levou para os cooperados novidades importantes na sua linha de seguros agrícolas.

Dentre elas, estava uma ferramenta de proteção às lavouras de amendoim com uma tabela de condições especiais, principalmente ao se observar as taxas competitivas, que perdurará até o final de novembro, quando a temporada de plantio já está bastante avançada.

Contudo, o grande destaque foi o plano para os canaviais. A



Representando a Copercana Seguros, Waldercy Vaz explicou aos interessados as soluções principalmente voltadas à lavoura canaveira e de amendoim

cobertura para incêndio e granizo passou a ser o ano inteiro, ao contrário de antigamente, quando era válida somente para o período de entressafra.

A corretora ainda conseguiu dar descontos para os seguros de automóveis e máquinas agrícolas, inclusive em caso de roubo, e aos produtores de soja e milho.

Sicoob Cocred comemora 50 anos

A participação da cooperativa financeira no evento deste ano teve como tema principal a comemoração de seus 50 anos e toda a sua solidez, pois ao longo de sua história, todos os seus 50 balancetes anuais apresentaram resultados positivos.

Além disso, foram divulgados outros números que comprovam a evolução que a coloca hoje como uma das maiores



O diretor de negócios, Gabriel Pascon, e o presidente do conselho da administração, Giovanni Rossanez, durante sorteio de poupança da SicoobCocred que aconteceu no evento

em seu segmento no Brasil. Tendo como comparativo os dez últimos anos, ela cresceu em 175% o número de cooperados, 330% o ativo, 371% o volume das operações de crédito, 592% o volume de depósito e investimento em LCA (Letras de Crédito do Agronegócio), 140% o patrimônio líquido, 286% no montante final de sobras e 113% o time de colaboradores.

Para ilustrar esse grande crescimento e a solidez da instituição, foi instalado um martelo de força no estande da Cocred, onde o participante que atingisse determinada pontuação recebia um prêmio.

E falando em premiação, durante todos os dias da feira a cooperativa de crédito sorteou um vale-poupança no valor de R\$ 1 mil aos seus cooperados que visitaram o evento e participaram do Rally (cartela onde os produtores rurais cooperados preenchiam ao visitar os estandes da feira).

Canaoeste apresenta novos serviços

Depois de ser um dos destaques da edição de 2018 da feira com o sistema de monitoramento de queimadas, a Canaoeste levou novidades aos serviços relacionados às soluções tecnológicas, ferramentas úteis para o seu associado.

A primeira foi o sistema de análise de biomassa via imagens por satélite. Nele, o produtor poderá fazer a leitura de seu canavial e saber o seu real grau de desenvolvimento, podendo com isso tomar atitudes relacionadas ao manejo para diminuir ou até zerar eventuais prejuízos.

Outra novidade foi o lançamento do aplicativo da associação. Ainda na primeira versão, a ferramenta, por enquanto, se restringe a fazer a comunicação mais efetiva com o associado em caso de incêndio no seu canavial e também registrar as



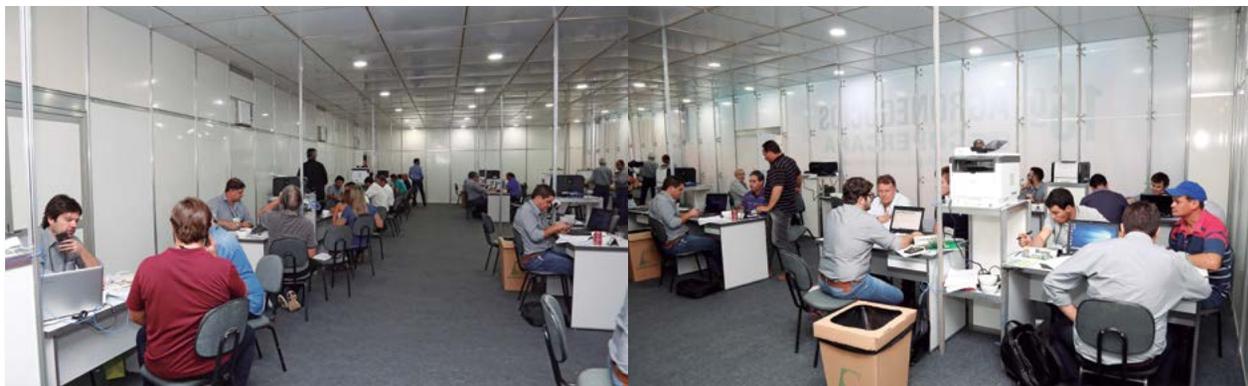
Caravana de cooperados e associados de Ituverava, em frente ao estande da Canaoeste

provas de que houve combate ao mesmo, além de receber notícias e informativos, permitindo inclusive que o produtor leve no bolso a última edição da Revista Canavieiros.

Biocoop mostra adubo orgânico da casa

Os visitantes que passaram pelo estande da Biocoop durante a feira puderam conhecer melhor o adubo orgânico produzido pela Unidade de Grãos da Copercana, advindo das impurezas que chegam junto com as safras de amendoim e soja.

E como já é tradição, eles também puderam adquirir mudas de árvores específicas para serem plantadas em áreas de reflorestamento. 



O time técnico do Departamento de Insumos foi fundamental para o sucesso do evento por ter trabalhado nas duas frentes: diretamente com o produtor no sentido de conseguir boas oportunidades de compra e internamente onde fez a varredura das reais necessidades dando um norte para a cooperativa na formação de seu estoque

PRATELEIRA TECNOLÓGICA

Confira as novidades apresentadas pelos principais expositores do Agronegócios Copercana

FMC: Integração total

O grande assunto da FMC não poderia ser outro senão o Genesis. Lançado este ano, trata-se de um programa de manejo integrado de produtos (químicos e biológicos) que possuem modos de ações diferentes e com isso proporcionam maior controle de pragas, doenças, plantas invasoras e nematoides.

E para conversar na linguagem do agricultor, a empresa levou até seu estande o produtor Daine Frangiosi, referência em produtividade que desenvolveu um campo de testes utilizando a nova solução proposta pela empresa.

Segundo os representantes da empresa, perante a quantidade e qualidade do público já dava para cravar que o volume de negócios seria superior em relação ao ano anterior.

José Marossi, da FMC, apresenta o Genesis antes da palestra do produtor Daine Frangiosi



Basf: Químicos, biológicos e gás

A proposta da Basf com seu lançamento do ano, o Muneo Biokit, é oferecer ao produtor o combate e controle de pragas, doenças e nematoides, partindo da interação de dois inseticidas, um químico e outro biológico, além de um fungicida para dar um gás no processo de recuperação do sistema radicular.

Dentre toda a sua dinâmica de atuação, talvez a que chame mais a atenção é quanto ao seu efeito inoculante para a raiz da cana, ou seja, seu lado biológico contém bactérias que retiram nitrogênio da atmosfera e o leva para a cana através da sua rizosfera, fortalecendo a parte enterrada, principalmente quando ela se encontra num ambiente inóspito em decorrência dos invasores.

Diante da grande presença de público qualificado, comentada pelos representantes da empresa, as vantagens da tecnologia serão discutidas em boa parte dos canaviais, sedes e filiais da área de abrangência da Copercana pelos cooperados produtores e seus assessores técnicos.

Olhando para o fluxo de negócio, a empresa imagina ter conseguido um ganho de cerca de 20% em vendas em relação ao ano anterior.





UPL: Novo nome e portfólio pesado

Uma das maiores expectativas da feira era em relação à nova cara da UPL depois de ter incorporado a Arysta. Pois bem, a empresa agora é denominada UPL OpenAg, ofertando à cultura canavieira um pesado portfólio de soluções com 22 produtos.

Dentre eles, os mais conhecidos do mercado são os herbicidas Dinamic, Unimark, Up Stage; os inseticidas Imida Gold e Barão; o fisioativador Biozyme; e a solução para hidratação do solo, o polímero de origem vegetal, UPDT.

Para os representantes da empresa, as perspectivas de vendas da primeira feira sob essa nova configuração de negócios será muito mais positiva em relação ao período anterior.



Corteva: Presente e futuro

A atuação da Corteva em cana-de-açúcar no momento se apresenta com um completo portfólio de produtos, ofertando soluções conceituadas como é o caso dos herbicidas Coact e Goal.

Contudo, o que se espera de uma marca do seu tamanho é o lançamento de tecnologias cada vez mais diferenciadas, o que deve acontecer em breve com a entrada de um inseticida para o controle de broca.

Em relação à feira, seus representantes a consideraram como um momento único no ano sob o ponto de vista comercial, fator que foi construído pelo talento que a Copercana tem em realizar bons negócios.



Bayer: Degustação do Provence Total

O grande lançamento da Bayer no ano, o Provence Total (mistura do Alion com o “antigo” Provence), não foi novidade para a maioria dos participantes. Porém, devido a sua época de aplicação ser póscolheita, seus primeiros resultados começarão a aparecer agora.

Diante desse fato, a equipe da Bayer aproveitou a expectativa e sorteou 40 litros do produto, 10 por dia, fazendo com que os produtores sortudos fizessem uma generosa degustação da tecnologia e comprovassem a sua real eficácia em seus ambientes de produção.

Os representantes da empresa no evento também falaram do raio de distância que a feira atinge. Eles revelaram que somente no Triângulo Mineiro, cerca de 30% de tudo da Bayer que é comprado na Copercana são de negociações que aconteceram ao longo dos quatro dias.



Syngenta: À espera do Emerald

O clima da Syngenta é de contagem regressiva para o lançamento do Emerald, solução que promete revolucionar o plantio de cana simplificando o seu manejo e com isso proporcionando ganhos operacionais.

Segundo seus representantes, a solução vive hoje a fase final de testes e está agendado para o segundo semestre a montagem de campos maiores e a perspectiva da realização de dias de campo, que deverão apresentar, na prática, mais detalhes de seu manejo.

Para amenizar a perspectiva, a empresa montou um ponto onde ofereceu para o público do evento cafês especiais da NuCoffee, trading da companhia que trabalha somente com grãos selecionados.

Olhando para o presente, a empresa imagina ter obtido um resultado melhor do que a edição passada, tanto na venda para usinas como para os produtores fornecedores.



Nufarm: Logística de maturação

O lançamento do ano da Nufarm ainda não estava disponível para compra pelos cooperados que foram fazer negócios durante a feira. Devendo entrar no mercado no final do ano, trata-se do Impulse, um maturador voltado principalmente como inibidor de florescimento da cana-de-açúcar.

Segundo os representantes da empresa, seu grande diferencial está na dosagem, pensada e adequada para que o produtor aplique exatamente um litro por hectare, facilitando assim a logística de pulverização.

Falando em produtos que já estão no mercado e tendo o Crucial e o Tractor como líderes de vendas para a cultura, a empresa espera que o volume negociado na feira tenha pelo menos dobrado, já que, segundo eles, a ocasião responde entre 70% a 80% do volume anual de negócios da marca com a Copercana.



Nortox: Tecnologia em adjuvantes

A principal novidade levada pela Nortox na feira foi o lançamento de dois adjuvantes. O Protac como solução solubilizante, dispersante e limpador de tanque, propõe maior homogeneização da calda e menor entupimento dos bicos.

A segunda novidade é o Nitrofix, qualificado como um espalhante antideriva. Segundo a empresa, ele reduz a tensão superficial das gotas, adesiva o produto no alvo através da formação de um filme na folha e diminui a deriva através da padronização do tamanho da gota.

A empresa também divulgou a todos os participantes a sua promoção denominada "Fanáticos Nortox 2019", a qual através da compra de 250 litros ou quilos de produtos, o agricultor concorre a três tratores cabinados de 80 cavalos em sorteio que será realizado no final do ano, além de prêmios instantâneos.

Sobre a percepção do evento, os representantes da empresa esperam um crescimento entre 10% a 15% em relação ao ano passado.



Fertiláqua: Construção de plantas

Com uma linha de revitalizadores de solo para a cana-de-açúcar denominada “Longevus”, a Fertiláqua apresentou o seu PCP (Programa Construindo Cana), o qual propõe aplicar o produto destinado para o plantio junto com o cobridor de sulco e para soca aliado ao cortador de soqueira. Além disso, a recomendação prevê mais duas aplicações posteriores: a primeira quando o canavial estiver prestes a formar os primeiros colmos e a segunda, com o canavial já grande, do bioativador foliar Energy Cana.

Para o produtor que aderir ao tratamento proposto, a empresa disponibilizará um serviço de monitoramento com imagens de alta precisão captadas via satélite e drones. Com isso será possível fazer o acompanhamento do crescimento vegetativo e o ganho de biomassa do canavial.

Quanto à opinião sobre a feira, os representantes ressaltaram sua organização e imaginam um resultado muito acima do conquistado em 2018.



Agroceres Binova: nematicida biológico

Lançado este ano, o Gammon, produto biológico que atua como promotor de crescimento e no controle de diversas doenças do solo e nematoides, vem agradando diversos produtores que decidiram fazer um campo de teste em comparativo com outras soluções tanto químicas como biológicas. Por conta disso, o produto acabou sendo uma das principais soluções apresentadas pela Agroceres Binova ao longo do evento.

Dividindo quase o mesmo espaço, a empresa também destacou seu dispersante, o Ag Solução, produto com grande capacidade anticoagulante e utilizado para evitar o entupimento de bicos e filtros dos pulverizadores.

Com crescimento de participação no mercado e ampliação de seu portfólio de soluções, os representantes da empresa consideraram a edição de 2019 do Agronegócios Copercana como uma das melhores, principalmente em decorrência de sua organização e qualidade do público.



OuroFino: Dessecação à brasileira

Não é novidade para ninguém que um dos principais campos de atuação da OuroFino é criar soluções que tenham recursos que correspondam às exigências do clima brasileiro.

Seguindo esta linha de trabalho, a empresa lançou o Templo, um glifosato duplo sal desenvolvido para impactar a cana-de-açúcar de maneira mais rápida (segundo a empresa duas horas após a aplicação já pode chover) no processo de dessecação para a reforma da área.

Além da duplicidade de sal, os representantes mostraram que ele traz maior adesividade, aumentando a velocidade de absorção do produto pela folha.

Quando questionados sobre a expectativa do desempenho da empresa na feira em específico, eles ressaltaram a questão de localização, organização e público, tanto que o evento é um termômetro para a introdução de novas soluções no mercado.

+ Tecnologia



DMB



IMEP



Pinheiro



Stihl



Titan/Goodyear



MagnoJet



Schweers



Anauger



Chiaperini



Irwin Ferramentas



Tortuga



Jacto Clean



Yamaguchi



Lubrificantes Ipiranga



Baterias Moura



Real H



Karcher



Fassagro



Adufertil



Brasquímica



Hinove



Adama



Serquímica



Union Agro



Yara



Ihara



Miac



Calcário Itaú



Case IH



Valtra



IA

FERTILÁQUA

RODA

FERTILÁQUA

Linha
LO

EVUS

Mosaic

de grandes re

1 Linha Premium

Academi

Montagem

Corredores sempre cheios



CONVERSA PRA MAIS DE ALQUEIRÃO

Transferência de conhecimento é
outro diferencial do evento

Imagine se fosse possível colocar todas as conversas realizadas sobre agricultura ao longo dos quatro dias do 15º Agronegócios Copercana em folhas impressas. Com certeza, ao empilhá-las, daria para percorrer os corredores de todas as operações dos mais de seis mil cooperados.

Caravanas chegando de diversas regiões somadas aos produtores que foram de forma independente, mais os representantes comerciais e técnicos das empresas expositoras e o imenso time da Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred proporcionaram um volume de troca de informações que, com certeza, fez com que cada um saísse de lá um pouco mais conhecedor da matéria.

Além das conversas individuais e nas famosas rodinhas, a transferência de conteúdo também aconteceu através da realização de palestras, como a do produtor de Campo Florido, Daine Frangiosi, que no formato de um bate-papo de produtor para um público com mais de 200 pessoas, apresentou as melhores práticas de sua operação que o levou ao tão sonhado ganho de produtividade para além dos três dígitos.



Caravana de Paulo de Faria-SP



Caravana de Severinia-SP



Caravana de Descalvado-SP



Caravana de Guar-SP



Caravana de Santa Cruz da Esperan-SP



Caravana de Santa Rosa do Viterbo-SP



Caravana de Monte Alto-SP



Caravana de Santa Rita do Passa Quatro-SP



Caravana de Jaboticabal -SP



Caravana de Guairá-SP

Dentre os diversos assuntos tratados, dos quais sempre gerava o comentário de um fornecedor com o outro do lado, ele mostrou o seu trabalho com variedades, o qual desenvolveu um viveiro com 83 cultivares. E dentre suas conclusões, a de maior destaque foge das que sobem muito no censo, citando como exemplo a CTC-4 por aumentar o risco de infestação de pragas e doenças as quais é suscetível.

Ainda nessa parte da conversa, ele deixou todos de boca aberta e logo depois cabreiros ao mostrar uma variedade, filha da RB867515, desenvolvida pela Universidade Federal de Viçosa e que deve ser lançada em breve pela Ridesa. Denominada como RB127825, em seus primeiros ensaios realizados, ela apresentou, para a colheita no final de safra, uma produtividade de 300 toneladas por hectare e 180 quilos de ATR.

Ele também disse que faz testes com novas tecnologias e revelou avaliar o desempenho do Programa Genesis da FMC e também se a produtividade das variedades transgênicas responde o suficiente para suportar o custo dos royalties.

Outro ponto de vista técnico importante é quanto ao uso de nitrogênio foliar, o qual ele apresentou uma argumentação para abolir a sua prática. Para o produtor, o nutriente proporciona a entrada de pragas e doenças e, em seu lugar, ele indicou o uso do molibdênio e apresentou fotos bastante convincentes, mostrando a diferença do canavial com cada tipo de manejo.

Na sequência, a Nutriex, empresa especialista em proteção dermatológica solar, fez uma interessante apresentação onde mostrou qual a melhor forma de uso dos protetores solares profissionais e também o que é a luva química, um



Palestra de Daine Frangiosi contou com um público de 200 produtores

creme para o trabalhador rural passar nas mãos que protege a pele contra a absorção de produtos como graxa, óleo diesel e querosene, que podem gerar quadros de dermatites.

A tarde da sexta-feira, último dia do evento, proporcionou aos participantes do programa de jovem liderança da Canaoeste a oportunidade de conhecer melhor a vida e bater um papo com ninguém menos que o presidente do Conselho de Administração da Copercana e um dos empresários mais respeitados do setor sucroenergético, Antonio Eduardo Toniello; o diretor presidente executivo da Copercana, Francisco Urenha e o presidente da Canaoeste e filho do primeiro grande líder do gigante sistema formado pela cooperativa de consumo, de crédito e associação, Fernando dos Reis Filho.

O primeiro a contar sua história foi Toniello, que relatou sua trajetória de trabalho desde a infância e cada passo dado na construção de um dos grupos mais sólidos do setor e também das duas cooperativas (Copercana e SicoobCored) referências em seu segmento de atuação.

No bate-papo com os jovens, ele transmitiu valiosas lições de quem almeja crescer profissionalmente, como a de que é preciso lutar muito para conseguir vencer na vida, de não ter medo de fazer negócios e que erros sempre acontecerão, mas é fundamental acertar mais do que errar.

E talvez a mais importante de todas foi quando mostrou que é preciso ter seriedade e segurança no mundo



Toniello, Urenha e Reis falaram sobre suas trajetórias profissionais ao grupo de jovens líderes da Canaoeste

dos negócios ao citar, como exemplo, que o começo da Copercana foi uma verdadeira luta para fazer as pessoas acreditarem na proposta. Contudo, em decorrência de sua seriedade, foi possível gerar resultados aos primeiros cooperados que, conseqüentemente, trouxeram outros, o que contribuiu para o crescimento da cooperativa.

Na segunda explanação, Urenha também fez uma revisão de sua carreira profissional dando enfoque para o momento em que decidiu trancar a matrícula no curso de Economia,

quando já cursava o último semestre e com um bom emprego em São Paulo, para retornar à Serrana e apoiar o pai, que tinha uma indústria de implementos agrícolas e passava por sérias dificuldades financeiras.

Ele contou que ao tomar a decisão teve que trabalhar muito para conseguir salvar as contas do pai e também iniciar um novo negócio: o plantio e fornecimento de cana em terra arrendada, o qual ele não entendia nada.

Nesse ponto, Urenha mostrou a importância da Copercana e da Canaoeste em seu processo de aprendizado e amadurecimento do negócio. “Me apoiem na Copercana e na Canaoeste, e nelas tive os parceiros fortes que precisava para conseguir vencer o imenso desafio que tinha estabelecido na minha vida”.

Ele concluiu com duas lições muito importantes, especialmente aos jovens que estão dando seus primeiros passos profissionais: a primeira de que é preciso sempre acreditar que vai dar certo, porque se começar com dúvidas, nada vai para a frente; e a segunda, para eles sempre procurem pelo caminho certo, a forma correta de se trabalhar. “A principal herança que tive do meu pai foi o seu caráter e sempre valorizei muito isso”.

Para finalizar o bate-papo, Fernando dos Reis Filho lembrou aos presentes que eles estão assumindo os negócios numa realidade totalmente diferente, com a tecnologia na roça. Contudo, alertou que se não tiverem firmeza no dia a dia, as chances de perderem são muito maiores.

Reis Filho ressaltou ainda os valores associativistas,

principalmente da necessidade de uma união mais forte no setor para ganhar representatividade, pois de modo individualizado será muito complicado o desenvolvimento do todo.

Com todas essas atrações e atividades ao longo dos quatro dias, é errado imaginar que ao chegar às 19 horas da sexta-feira toda aquela aura pulsante de informação simplesmente se esgotou ou sumiu no ar. Longe disso, o que aconteceu foi uma dispersão para todas as roças e um exemplo está em Água Comprida-MG, na propriedade do cooperado Fausto Antônio Ferreira, que desde a segunda edição adquire conhecimento junto com as boas compras. 



Além de ótimas compras e conhecimento, o cooperado de Água Comprida-MG, Fausto Antônio Ferreira, faturou R\$ 2 mil no Rally



O presidente da Frente Parlamentar do Setor Sucroenergético, Arnaldo Jardim; ao lado de sua esposa e diretora da Destilaria Santa Inês, Cláudia Toniolo, proporcionaram aos alunos do projeto “Jovem Agricultor do Futuro” a possibilidade de conhecer mais sobre a cultura canieira



UMA JORNADA CUMPRIDA COM MAESTRIA

Há seres humanos que, pela grandeza de que se revestem e pela importância da obra que realizam, transcendem o tempo que lhes é dado viver...



Carla Rossini e Fernanda Clariano

Um contraditório sentimento de pesar e de esperança traduz a emoção que nos domina: pesar pela perda de um homem admirável e esperança pela certeza de que não foi vã a vida que tão corajosamente soube viver. Manoel Carlos de Azevedo Ortolan ficará para sempre na memória não só pelo grande líder que foi - que sempre atuou de forma leal e honesta, norteador pelos valores

cooperativistas -, mas também por ter sido uma pessoa do bem. Trilhou o seu caminho de forma exemplar deixando um legado de inúmeras e memoráveis vitórias, conquistas, sucesso e escreveu seu nome na história. Sua partida no dia 11 de junho de 2019, por causa de uma leucemia descoberta em março deste ano, nos deixou uma sensação de grande consternação.

Sua trajetória



"Eu tinha um desejo muito grande de trabalhar com os fornecedores de cana, prestar assistência, estar mais junto deles"

Ortolan foi uma das personalidades mais respeitadas do setor sucroenergético. No entanto, tamanha projeção não o fez deixar de lado sua simplicidade e nem a dedicação ao trabalho e ao fornecedor independente de cana. A paixão pela agronomia foi despertada ainda quando criança ao acompanhar o pai e o avô nas propriedades da família, em Sertãozinho e Ribeirão Preto.

"Sempre que podia estava junto do meu pai. Fui crescendo com isso e convivendo com as culturas de cana, milho e algodão. Daí veio meu interesse em estudar nessa área", contava. Em 1965, Ortolan ingressou na Escola Superior de Agronomia "Luiz de Queiroz", Esalq-USP, em Piracicaba, uma das mais conceituadas do país.

Formou-se em 1969 e começou a trabalhar na Copersucar, na Fazenda Experimental de Sertãozinho, antiga Fazenda Boa-Fé, onde permaneceu até fevereiro de 1972, quando surgiu a oportunidade de trabalhar como agrônomo na Canaoeste. "Eu tinha um desejo muito grande de trabalhar com os fornecedores de cana, prestar assistência, estar mais junto deles", dizia. Nessa função permaneceu por seis meses.

Deixou a associação para assumir a gerência de uma propriedade da família, em Goiás, cujas atividades eram a cultura de arroz e pecuária. Lá, permaneceu até julho de 1975, quando retornou à Canaoeste e assumiu a gerência do Departamento Técnico.

Em 1999, com a morte repentina de Fernando dos Reis, era preciso encontrar uma nova liderança que aceitasse a missão de dar sequência aos avanços. Um ano mais tarde a presidência da Canaoeste foi entregue a Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, que despontava como uma referência no setor. Sua experiência e liderança marcaram sua trajetória na associação, que conta hoje com cerca de 2.000 associados e é uma das maiores do Brasil.

Manoel Ortolan assumiu o cargo de presidente da Canaoeste, em março de 2000, e também nessa época começou a integrar a diretoria da Copercana (Cooperativa dos Plantadores de Cana do Oeste de São Paulo), e da Sicoob Cocred (Cooperativa de



Conduziu a Orplana no período de maior mudança tecnológica na história da produção canavieira do país. Momento que, para ele "foi o mais especial de sua trajetória"

Crédito). Em março de 2001, foi eleito presidente da Orplana (Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil), momento que, para ele, "foi o mais especial de sua trajetória".

"Eu estava na presidência da Canaoeste há apenas um ano e meio quando um grupo de diretores e presidentes de associações chamou-me para ser candidato a presidente da Orplana. Eu estranhei porque não estava ainda muito envolvido com o setor. Fiquei meio sem entender o porquê do convite e isso representou muito para mim. Abracei com muito carinho, com muita determinação para corresponder a expectativa que eu sabia que havia por parte dos produtores e aí começamos o nosso trabalho", relembra.

Manoel conduziu a Canaoeste e a Orplana no período de maior mudança tecnológica na história da produção canavieira do país – a mecanização que não provocou apenas impactos agrícolas, mas nas formas de gestão.

Em 2004, Ortolan foi reeleito presidente da Orplana, cargo que ocupou até 2007. O bom desempenho o fez voltar a presidir-la em 2013, num mandato que foi até 2016.

Em março de 2018, Ortolan passou a ocupar o cargo de diretor presidente executivo da Copercana. "Vou dar continuidade ao trabalho desenvolvido pela diretoria para manter a rota de crescimento que a Copercana vivenciou até agora", falou, na ocasião.

Reconhecimento

O bom relacionamento no setor, sua participação em entidades e sua dedicação podem ser, segundo ele, os motivos que o fizeram ser escolhido como profissional do ano de 2008 pela AEAARP (Associação de Engenharia, Arquitetura e Agronomia de Ribeirão Preto). "Sempre procurei levar meu trabalho com seriedade e carrego comigo o pensamento de que tudo deve ser feito da melhor forma possível. Dediquei-me muito e isso deve ter sido observado pelas pessoas do setor", recordava.



Foi homenageado pela AEASP durante a 22ª Agrishow com a medalha "Fernando Costa"

Em 2014, Manoel Ortolan foi homenageado pela AEASP (Associação de Engenheiros Agrônomos do Estado de São Paulo) durante a 43ª edição do Prêmio “Deusa Ceres” com a medalha “Fernando Costa” na categoria Cooperativismo. Premiação que reconhece os trabalhos dos engenheiros agrônomos que contribuíram para o desenvolvimento do setor agrícola.

Família



Nessa sua trajetória de sucesso, a família sempre foi sua grande inspiração. “Meus pais começaram do zero. Sempre trabalharam muito. Não tinha geada, não tinha inverno. E conseguiram pelo trabalho um bom patrimônio. São um grande exemplo de determinação”, dizia.

Segundo Ortolan, as mesmas qualidades foram encontradas em Sandra Mara Bernardi Ortolan, sua esposa. “Sandra me lembra muito minha mãe pelo dinamismo, pela força interior e



também por ter construído, com muito trabalho, uma trajetória de muito valor como profissional na área de educação”. Eles têm quatro filhos (Patrícia, Rodrigo, Érica e Vanessa) e nove netos (Lorena, David, Nicole, Gabriela, Murilo, Alice, Manuela, Vander e Maitê). “Eles são meu orgulho”, contava.

Quando questionado sobre quais eram os projetos para o futuro, respondia: “meu desejo é ver minha família unida e feliz. Quero fazer a Copercana e a Canaoeste crescerem juntas. Estou feliz com o que faço, trabalhando com minha equipe e sempre buscando fortalecer os produtores de cana, estar junto deles. Se eu puder encerrar minha carreira desse jeito, estarei satisfeito”, respondia.

Os amigos...

Em nossa trajetória encontramos pessoas incríveis que vão se tornando verdadeiros amigos e como diz o cantor Milton Nascimento, “amigo é coisa pra se guardar”, e com certeza as lembranças de “Maneco” (apelido carinhoso com que era chamado pelos seus amigos) serão para sempre guardadas.



Da esquerda para a direita, Marcio Meloni, Giovanni Rossanez, Manoel Ortolan, Antonio Eduardo Toniolo e Francisco César Urenha

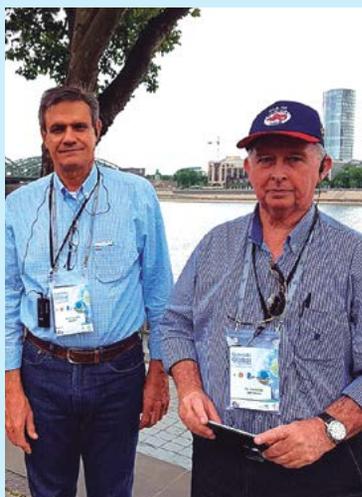
“O Manoel representou uma vida dentro da cooperativa para mim, fomos parceiros por 40 anos e essa perda repentina deixa bastante saudade. O ‘Maneco’ sempre foi uma pessoa muito séria, um profissional que cumpriu com as suas obrigações com muito respeito. Fez um grande trabalho coordenando os agrônomos dentro da Copercana, o cuidado com a fazenda de mudas, ele foi um técnico que deu muitos resultados tanto para o fornecedor quanto para a cooperativa. Foi diretor comigo pela Copercana e depois eleito diretor-presidente, cargo que acabou ocupando por apenas um ano e nos deixou tristes porque não era isso que estávamos pensando, o que esperávamos, mas a vida não é do jeito que queremos, e sim como Deus quer. A nós restou muita saudade e a lembrança da lisura com que ele cuidava das coisas, da responsabilidade e da humildade que ele tinha. O que nos deixa bastante à vontade é saber que ele foi uma pessoa que cumpriu a sua obrigação na terra e deu exemplo

para muita gente, e quem dá exemplo para muita gente não pode ser esquecido”. Antonio Eduardo Toniolo – presidente do Conselho de Administração da Copercana

“Falar sobre o Manoel Ortolan para mim é muito fácil. Eu conheço o ‘Maneco’ e militei com ele no sistema Copercana há mais de 30 anos. Logo que ele assumiu a Canaoeste me convidou para ser tesoureiro e aceitei de pronto porque além de competente, de ser importante para o setor, ele era uma reserva moral que tínhamos. Pessoa apaziguadora, ética, habilidosa no trato com as pessoas e com certeza vai fazer falta. Eu poderia ficar o dia inteiro falando dele, mas em suma é isso, uma pessoa que deixa um vazio que será difícil ser preenchido. Vamos tentar seguir adiante cumprindo com os propósitos dele, pelo menos com o sonho que ele tinha e as idealizações de um setor mais unido, mais compenetrado, mais eficiente”. Francisco Cesar Urenha – diretor presidente executivo da Copercana

“Comecei a trabalhar na cooperativa no início de 1976 e o ‘Maneco’ já estava na lá nessa época. Além de ser um profissional altamente capacitado, ético e do bem, eu conversava com ele de uma maneira muito espontânea. Além de um grande profissional, muito admirado por mim, ele foi meu amigo, uma pessoa que me entendia, eu conseguia sentar e explicar os problemas que tínhamos e ele sempre dava conselhos. Para mim foi uma perda muito grande”. Marcio Meloni – diretor comercial da Copercana

“O dr. Manoel foi uma pessoa muito especial, um profissional ético, honesto e sempre disposto a ajudar. Todos os seus sábios ensinamentos e os conselhos tão oportunos ficarão gravados em minha mente e coração, pois são muito valiosos. Obrigado por ter nos orientado e apoiado sempre que necessário e pelo verdadeiro companheirismo que sempre manifestou. Guardarei muitas lembranças boas e gratidão”. Giovanni Bartoletti Rossanez – diretor financeiro da Copercana



“Eu me emociono ao falar do ‘Maneco’ porque foram 39 anos juntos, foi ele quem me contratou. Na época fez uma carta de apresentação que foi enviada para todos os fornecedores, inclusive para o meu pai (que guardou a carta por mais de 30 anos e a encontrei em uma pasta de documentos). Fui trabalhar em Serana, pois naquela época ele tinha uma ideia de ampliar a nossa área de atendimento e começou comigo (atualmente a Canaoste e a Copercana abrangem mais de 20 municípios), com um trabalho de assistência técnica. Com isso também, em 1982/83 começou o pagamento da cana por

teor de sacarose e eu fui um braço junto com o Maneco no sentido de desenvolver esse pagamento de cana que hoje está todo oficializado e regulamentado. São muitas lembranças, muitas coisas boas junto ao ‘Maneco’ – a primeira viagem que fiz de avião ele estava presente, as trocas de informações, os ensinamentos. Ele sempre foi uma pessoa muito digna, honesta, um amigo que tem feito muita falta. Ainda não me acostumei com sua partida”. Augusto Cesar Strini Paixão – diretor administrativo da Copercana



“Os nossos laços de coleguismo e amizade tiveram início após a formação universitária. Ele, sempre disciplinado, pouco se expunha e eu, como bolsista e precisando trabalhar, pouco nos víamos durante os bancos universitários. Logo após a formatura, encontramos-nos na Fazenda Boa-Fé - Copersucar, em Sertãozinho. Ele ficou pouco, pois foi gerenciar propriedade do cunhado em Goiás. Somente depois de 1975 é que iniciamos nossos contatos mais frequentes de coleguismo e profissionais, quando ele retornou para gerenciar as atividades de Cooperativismo e Assistencialismo na Copercana e Canaoste, durante a gestão do então presidente Fernando Reis. Mas foi a partir de 2.000, após a sua ascensão à presidência da Canaoste, que me convidou para continuar sua gerência técnica na associação, que os laços de amizade e companheirismo profissional se tornaram mais estreitos.

Confiou-me, desde o início, a participação na Canatec, uma vez que, naquele mesmo ano, ele assumiria a participação efetiva no Consecana SP. Teve crescimento meteórico e respeitoso. ‘Maneco’ e eu mantínhamos frequentes diálogos e, às vezes, sérios mas respeitosos tête-à-tête. Sua inquestionável característica era até de se contrapor, mas sem expressar o não formal. Debatedor bem fundamentado e paciente aos apertes. Sempre deixando, porém, sua patente e contínua defesa da atividade sucroalcooleira e, a dos produtores de cana independentes (fornecedores). Sinceramente, para descrever tudo, talvez não coubesse num só livro. Diz-se que ninguém é insubstituível, mas para nós (a mim) e a todos que trilhamos seus caminhos, ele deixa um grande vazio. Que falta!”. Oswaldo Alonso - consultor



“Tenho lembranças muito boas, inclusive quando ‘Maneco’ começou a trabalhar na Canaoeste por volta de 1972/1973 através do meu pai, que tinha um carinho muito grande por ele. Iniciou como agrônomo e foi crescendo dentro da associação e junto com ela, veja o tamanho da estrutura hoje. Com a estruturação da Canaoeste em 2015, fui convidado a compor a diretoria como vice-presidente, condição essa que me deixou muito honrado e feliz. Tenho um carinho especial por essa organização, inclusive em relação

a todo o histórico dela com a história do meu pai. O ‘Maneco’ seguiu com a Canaoeste, em decorrência ao falecimento do meu pai, até então presidente da Canaoeste. Perder o Manoel Ortolan não foi fácil, contudo, ele conseguiu formar um processo de gestão e uma equipe muito competente em que confio muito, e sei que posso contar com eles nessa missão de continuar seguindo os passos traçados por ele”. Fernando dos Reis Filho – presidente da Canaoeste.



“Minha história profissional tem o ‘Maneco’ como um dos protagonistas, desde que iniciei na Canaoeste com meus 20 anos de idade. Poucos têm a honra de trabalhar, ter como mentor, orientador e, por que não amigo, uma autoridade, não no sentido de poder, mas de humildade, educação e companheirismo, a ser seguido. Se a presença material não nos é mais possível, suas contribuições estarão sempre presentes por onde ele fez diferença, além de instituições como Canaoeste e Copercana, temos também Orplana, Consecana, WABCG, Casa das Mangueiras, Lions, Maçonaria, entre outras, sobretudo na vida de pessoas, inclusive a minha! Eu tive esse grande mérito! Participamos

juntos de inúmeras câmaras técnicas, simpósios, conferências, inclusive internacionais quando pude compreender que “meu mentor” era respeitado também fora do Brasil na comunidade de produtores de cana e beterraba açucareira. Absorvi ao máximo, tudo que ele me transmitia, inclusive a dedicação para cumprir com excelência o seu, o nosso objetivo maior: a preservação, desenvolvimento, eficiência e sustentabilidade dos nossos fornecedores de cana, como carinhosamente ‘Maneco’ sempre tratou os mais de 2.500 associados da Canaoeste. A palavra que fica é Gratidão!” Almir Torcato – gestor Corporativo da Canaoeste.



“O agronegócio está triste. Perdemos Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, uma estrela que sai do nosso convívio e passa ao plano superior. Superior também foi como ele deixou nosso cooperativismo, nossas associações, nosso agronegócio. Seu estilo amigo, sensível e sua capacidade de escutar, compreender as diferenças e trabalhar pelo consenso olhando o futuro foi único. Sempre se dedicando às causas sociais, um

brasileiro superior. Tive a oportunidade de trabalhar com ele por mais de dez anos e ele também me fez um pouco superior. Meu forte abraço à família maravilhosa que ele criou, força neste momento. Mané, uma pessoa superior, que fará muita falta a todos com quem conviveu”. Marcos Fava Neves – professor titular das Faculdades de Administração da USP em Ribeirão Preto e da FGV em São Paulo



“Em dezembro de 1993, um fato que para mim representou uma grande virada e é inspirador - até hoje cito e já citei em várias ocasiões com ele presente. Encontrei com o ‘Maneco’ e ele me ofereceu uma carona até um evento de variedades que seria realizado na Copersucar, em Piracicaba. Na ocasião, fomos conversando e

fui relatando uma série de coisas que já estavam iniciadas, falando com entusiasmo dos temas do Grupo Fitotécnico, dos novos contatos, da reorganização do projeto de melhoramento que eu estava assumindo - tinha sido dada a mim a missão de reorganizar o programa de melhoramento e comecei a falar e ele ficou ouvindo. O Manoel era uma pessoa admirável, pois tinha o dom de ouvir, uma característica raríssima hoje nas pessoas, ele não apenas ouvia, assimilava e colocava em prática. Não era um ouvir educado apenas, era um ouvir com interesse, com uma capacidade de entender com sabedoria aquilo que estava sendo passado para ele. Então, ele retornava posteriormente as percepções dele. Na volta, ele me disse que havia pensado em algo que talvez seria útil a mim. Ele tinha um agrônomo novo na associação, o Gustavo Nogueira, que tinha à sua disposição um veículo e que precisava ser treinado. Como ele sabia que eu não tinha uma estrutura, não tinha um carro

para as visitas, me propôs treinar o Gustavo e, em contrapartida, deixaria que eu utilizasse o carro e resolveria o problema. Quando ele me falou isso meus olhos brilharam. Foi uma grande mudança porque na sequência, nos meses posteriores, eu e o agrônomo visitamos todos os ensaios, instalamos alguns, fizemos as seleções no início de 94 e em maio fomos para a estação de Camamu, na Bahia, para fazer cruzamento. O ‘Maneco’ sempre nos acompanhou muito de perto até que chegou um dia que falei pra ele que eu havia conseguido comprar um carro, foi o primeiro veículo que conseguimos ter e graças à ação, ao apoio do Manoel, da Copercana e da Canaoeste que tivemos esse início. Eu sempre reservava um tempo na minha agenda para visitá-lo e trocar meus figurinhas, normalmente era no final do dia e batíamos longos papos. Ele já está fazendo falta pra mim?”. Marcos Landell, pesquisador do IAC.



“Gostaria neste pequeno espaço relatar um pouco do nosso relacionamento, onde tivemos a oportunidade

de conviver de maneira muito intensa nestes últimos, pelo menos, vinte e cinco anos. Fácil pelo relacionamento supercordial que tivemos, mas, muito difícil por não estar mais entre nós. Dá um tremendo nó na garganta. Muitos anos de cumplicidade, amizade, ajuda mútua, confiança, dedicação, preocupação, batalhas, alegrias, tristezas e muito respeito. Pudemos exercitar na plenitude os termos que sempre tivemos como horizonte de vida que são o associativismo e o cooperativismo. Ele foi um dos meus melhores mestres. Quantos trabalhos realizados com afincamento sempre na tentativa de busca do bem comum. Reuniões, seminários, viagens, troca de ideias, confissões, algumas discussões, mas, resultados extremamente positivos ao

longo desta jornada. Como somos muito emotivos, não foram poucos os momentos em que as lágrimas vieram para contemplar nossos sentimentos de carinho e respeito. Que luta quando assumimos que nossas entidades deveriam estar mais próximas dos poderes públicos, pois sempre comungamos que este seria um dos caminhos, e ele foi magnífico neste trabalho. Com certeza, minha grande admiração e meu agradecimento vêm do fato de que ele sempre estava pronto para colaborar comigo, principalmente nos momentos mais críticos. Acho que a mensagem que vem à cabeça e gostaria de dizer é um muito obrigado Maneco, por permitir participar da sua vida”. Ismael Perina – produtor rural



“Manoel Ortolan significou para mim uma mistura de oportunidade e desafio. Oportunidade de retornar para minha terra natal, Ribeirão Preto, quando ele me telefonou com seu jeito tão educado e ponderado de explicar sobre a decisão da Orplana em me contratar para assumir o

desafio de implantar um planejamento estratégico visão de 10 anos. Desde o momento em que conversamos inicialmente e o momento em que por telefone ele ficou boa parte do dia verificando acertos finais, percebi a oportunidade de conviver com um homem tão transparente e apaixonado pelo que fazia. Ele estava tão ou mais feliz que eu, percebia-se em sua voz. Ter conseguido direcionar a Orplana para uma atuação mais profissionalizada era um de seus sonhos. Tive outra rica oportunidade de conviver com Manoel durante o primeiro ano de início de meus trabalhos e, convidado por ele, passei a ter um espaço na Canaeste para fazer a transição do escritório de Piracicaba para Ribeirão Preto. Uma segunda oportunidade então de desfrutar de sua companhia, nosso bate-papo diário, discutindo visões, sendo constantemente indagado sobre como eu iria implantar o projeto, e sempre

ele demonstrava sua grande generosidade em ouvir, analisar e subitamente apresentava uma conclusão tão iluminada e sábia. Nos primeiros dois anos de minha atuação junto à Orplana, o meu contato com Manoel foi constante e enriquecedor. Acredito que o melhor momento que convivi com ele foi quando conseguimos fazer o 1º Simpósio Internacional de Produtores de Agroenergia durante a Fenasuco de 2017, trazendo delegações de produtores de fora. Um desejo que ele tanto quis e que fora realizado. Homenageá-lo durante este evento foi no mínimo um sinal de agradecimento a tudo o que ele nos proporcionou e ainda proporciona como pessoas. Nosso amigo partiu, mas está tão presente. Converso com ele semanalmente pela lembrança, pela emoção”. Celso Albano – gestor executivo da Orplana

E deixou saudades...



Filhos de Ortolan: Vanessa, Rodrigo e Érica receberam a honraria

Durante o IX Simpósio – Tecnologia de Produção de Cana-de-Açúcar, realizado em julho na cidade de Piracicaba, o Gape (Grupo de Apoio à Pesquisa e Extensão) prestou uma homenagem póstuma a Manoel Carlos de Azevedo Ortolan por seus anos de dedicação e contribuição ao setor sucroenergético. Os filhos de Ortolan, Rodrigo, Érica e Vanessa e o genro Danilo, participaram da homenagem e

receberam uma placa das mãos do professor da Esalq/Usp, Godofredo Cesar Vitti.

“Na Esalq e na República Jacaré Paguá, nosso pai deu início a uma trajetória de muitas realizações pessoais e profissionais, na qual ele foi muito feliz. Encontrou o conhecimento e aprendizagens para as bases de sua formação, fez muitos amigos e viveu muitas histórias. Além de respeito, sua conduta de vida nos ensinou muito sobre gratidão, sempre valorizando as pessoas e instituições que de alguma forma contribuíram, favoreceram ou simplesmente fizeram parte de suas realizações. E essa gratidão se mostra por ele sempre ter feito muita questão de estar próximo da Esalq e da Jacaré Paguá. Com muito orgulho viu a Esalq crescer e com ela também cresceu. E como cresceu! E quanto realizou! Deixou saudades e um imenso legado de boas lembranças, ensinamentos, valores, histórias pra se contar. Somos muito gratos pela homenagem que prestaram ao nosso pai. Atitudes como essa nos fortalecem e reforçam que ele foi e será sempre muito querido. Obrigado!”, disseram Rodrigo, Vanessa e Érica. 



BIOGÁS, UM CAMINHO SEM VOLTA

Produção deverá cada vez mais fazer parte da realidade nas usinas



Marino Guerra

As unidades industriais se preparam para uma nova mudança de cenário. A produção do biogás em seu escopo de atividades mudou seu status de “potencial” para “viável” como projeto fundamental para a empresa ganhar diversas casas dentro dos três pilares da sustentabilidade.

Isso porque do ponto de vista econômico sua produção irá,

além de aumentar a receita, derrubar o custo do diesel, principalmente. Pensando no aspecto ambiental, o biogás será mais uma evolução para que a cadeia sucroenergética cumpra todos os requisitos para se tornar a primeira a atender 100% os quesitos de uma indústria circular. E, por fim, há o aspecto social, beneficiado através do investimento demandado para a constituição de refinarias dentro das unidades

industriais, o que aquecerá a cadeia e gerará empregos de qualidade às comunidades de seu entorno.

O quadro deste cenário virtuoso começou a ser pintado no segundo semestre de 2018, quando a Raízen inaugurou a pedra fundamental para a construção da primeira planta em sua unidade de Bonfim, localizada em Guariba-SP. Recentemente, surgiram os segundos traços através do projeto da Cocal na sua unidade em Naranjuba-SP.

Outros projetos devem pipocar até o final do ano devido à liberação de emissão de debêntures incentivadas pelos grupos que compõe o setor (emissão de títulos de dívida sem a cobrança de imposto de renda aos investidores que os adquirirem) e a melhoria no ambiente de negócios com a aprovação da Reforma da Previdência. O encaminhamento da Reforma Tributária incentivará ainda os quase 20 projetos que estão em *stand by* somente no estado de Minas Gerais, que possuem grandes chances de sair do papel.

Para quem ainda não está por dentro do assunto, a geração do biogás dentro de uma usina vem através da biodigestão da vinhaça e da torta de filtro que, em um primeiro momento, já estão aptas para serem queimadas e com seu vapor gerarem eletricidade, mas também podem passar por um processo de limpeza com o objetivo de atender aos níveis de metano

exigidos pela ANP e se tornarem um biocombustível com potencial para substituir o diesel.

A questão de como o gás assumirá esta posição, principalmente nas operações nos campos de cana-de-açúcar, também começa a perder a nebulosidade. Durante o Seminário da Abiogás, que aconteceu em São Paulo, a Scania anunciou que lançará em 2020 a primeira linha de caminhões canavieiros movidos a partir do biocombustível. A New Holland também anunciou, no ano passado, uma linha de tratores que deverá chegar às concessionárias em 2021.

Lógico que esse é o início de um período de transição e muita coisa irá acontecer até que essa perspectiva se torne realidade. Contudo, é impossível deixar de imaginar o dia em que o principal fator de custo do CTT (Corte, Transbordo e Transporte) for irrelevante e nesse exercício muitas dúvidas virão à cabeça como a possibilidade de buscar cana a distâncias consideráveis como, por exemplo, a 200 km da usina. Caso seja possível, o que isto poderá significar em termos de mudança na relação entre fornecedores e produtores? Será que trará também a queda no custo do arrendamento, principalmente observando as regiões com maior concorrência por cana?

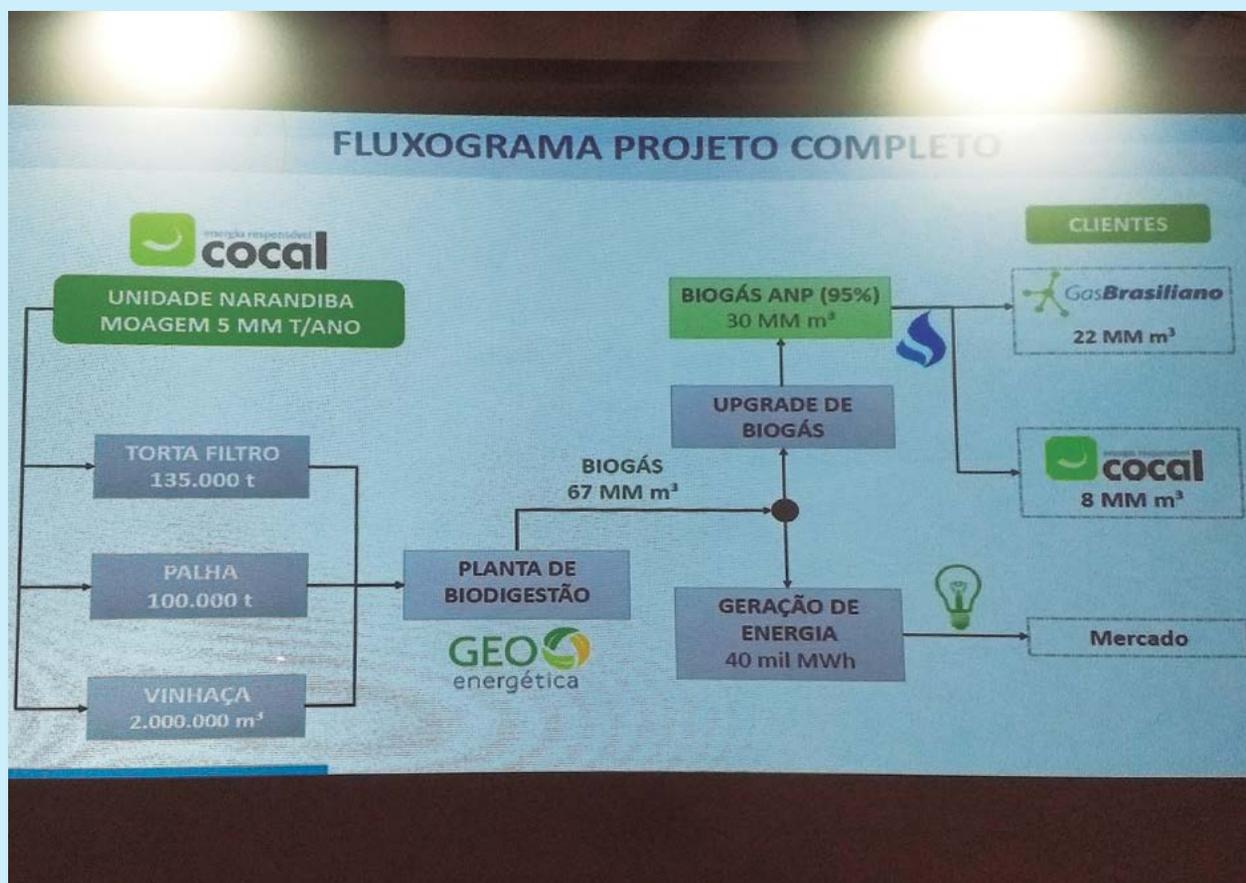
Só o tempo trará essas respostas. 



Vinhaça é a principal matéria-prima para a geração de biogás

PLANO MINUCIOSO

Cocal é o segundo player do setor a anunciar sua entrada no mundo do biogás



Marino Guerra

A Cocal, empresa que possui duas unidades industriais (Paraguçu Paulista e Narandiba) na região de Presidente Prudente (sul do Estado de São Paulo), é a segunda do setor sucroenergético a anunciar a construção de uma unidade produtora de biogás.

O que chama a atenção em seu projeto é o nível de detalhamento, que além de prever como funcionará o processo de produção, também mostra o destino do biocombustível.

A futura operação terá sua construção iniciada em agosto na unidade de Narandiba, cuja capacidade de moagem é de 5 milhões de toneladas de cana por ano, o que gera cerca de 135 mil toneladas de torta de filtro, 100 mil toneladas de palha e dois milhões de metros cúbicos de vinhaça - matérias-primas que alimentarão a planta de biodigestão prevista para produzir 67 milhões de m³ de biogás.

Desta produção, 37 milhões de m³ serão destinados para



O controller da Cocal, André Gustavo Alves da Silva, apresentou o projeto durante o Seminário Técnico da Abiogás

gerar 40 mil MWh de energia elétrica que será vendida ao mercado. Os 30 milhões restantes sofrerão um processo de *upgrade* que consiste em adequar o nível de metano conforme a exigência da ANP (Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis), sendo que 22 milhões de m³ irão para um gasoduto que está sendo construído pela Gás Brasileiro e 8 milhões de m³ serão consumidos pela própria Cocal como combustível substituto ao óleo diesel.

Como é sabido que toda usina tem uma entressafra, para atingir estes números de produção a empresa adotou em seu escopo duas etapas de implementação. A primeira

compreende que ao longo de março a novembro (período de safra) as três demandas serão atendidas, enquanto que nos meses de dezembro, janeiro e fevereiro, todo o biogás produzido irá exclusivamente para o gasoduto.

A segunda fase consiste em completar a lacuna dos três meses em que não há produção de vinhaça e torta de filtro através da produção de gás advinda da palha da cana, abastecendo assim a demanda na rede elétrica distribuída e o consumo local.

Com toda certeza, tal projeto ainda não teria saído do papel se o sistema de distribuição - o primeiro do mundo exclusivo de biometano - também não tivesse iniciado sua construção.

Intitulado “Projeto Cidades Sustentáveis” e com o apoio do governo do Estado de São Paulo, o gasoduto terá 68 km de rede, saindo da Narandiba e chegando até o distrito industrial de Presidente Prudente.

Nele estão previstas que 227 mil pessoas serão beneficiadas diretamente, sendo 170 condomínios, 400 indústrias, seis mil estabelecimentos comerciais e de serviços, 115 mil veículos leves e quatro mil caminhões.

Quanto à economia de diesel, o controller da Cocal, André Gustavo Alves da Silva, disse que a empresa necessitaria de 29 milhões de m³ de biometano para a substituição total dos três principais consumidores: caminhões (12 milhões de m³), colhedoras (9 milhões de m³) e tratores (9 milhões de m³).

Isso significa que será necessário quase triplicar a produção prevista ou o mercado desenvolver motores mais eficientes, mostrando que o processo de substituição de combustíveis, além de embrionário, deverá ser bem lento. 



SCANIA LANÇARÁ PRIMEIRO CAMINHÃO CANAVIEIRO MOVIDO A BIOGÁS

Linha 2020 já terá um modelo totalmente adaptado ao biocombustível



Caminhão flex (diesel e gás) em exposição na Fenasucro do ano passado

Marino Guerra

Durante a Agrishow, a Scania já havia dado mostras de que estava olhando para o setor de gás, tanto o natural como o biometano, com um carinho especial ao colocar em exposição um motor que aceita tanto o combustível fóssil como o renovável.

Contudo, durante o Seminário Técnico da Abiogás, o gerente executivo para a América Latina da montadora, Paulo Moraes, foi claro em afirmar que ainda em 2019 a Scania lançará um caminhão canavieiro movido a gás.

O veículo deverá nascer a partir de um modelo de 410

cavalos de potência cujo os testes já foram anunciados em parceria com a Citrosuco em seguidas viagens fazendo a rota Matão – Santos – Matão.

Segundo o executivo, pensar na utilização de combustíveis alternativos para o transporte de cargas é o norte da indústria, porém é preciso respeitar a questão da viabilidade econômica para o cliente como referência para estipular a velocidade de transição. “Acreditamos muito no gás, mas o diesel não vai desaparecer amanhã”, disse Moraes.

Em outras palavras, a tecnologia já está pronta, basta definir como o mercado irá utilizá-la.

Este cenário fica nítido ao observar o que está acontecendo com a frota pesada da Europa. Na Suécia, país mais sustentável do mundo, por exemplo, sua frota de ônibus urbano é abastecida por biometano, enquanto que 90% de sua rede de



O gerente-executivo da Scania, Paulo Moraes, disse que a montadora lançará uma unidade canavieira movida a biogás

abastecimento de gás também são compostas somente pela solução renovável.

Sobre a questão do tanque, quando vêm à mente aqueles enormes cilindros que ocupavam quase um porta-malas inteiro de um táxi no auge do GNV em São Paulo, a Scania mostrou que deve haver uma distribuição ao longo do veículo, aumentando a sua segurança quanto a vazamentos e possíveis explosões pela introdução de válvulas de segurança.

A notícia é muito boa, mas há uma pedra no caminho. Como adquirir um caminhão que se move a biogás para fazer o transporte de cana para a usina, por exemplo, quando se observa que os dois projetos de produção do biocombustível se estipulam na construção da parte de refinamento (necessário para seu uso como combustível) ou numa segunda fase, sem data definida, como é o caso da Unidade de Bonfim da

Raízen e também da Cocal, com uma produção ainda muito pequena?

Para essa questão só existe uma resposta: o fato de a tecnologia ser flex. No caso do modelo a ser lançado pela Scania, o caminhão também poderá se movimentar a gás natural, fazendo com que, principalmente depois da descoberta das gigantescas reservas deste combustível no pré-sal, seja diminuído o custo de logística pela sua diferença de preço em relação ao diesel.

Porém, os caminhões deverão conviver com uma tecnologia que aceite três combustíveis. Além dos dois tipos de gás, o veículo também poderá ser abastecido com diesel.

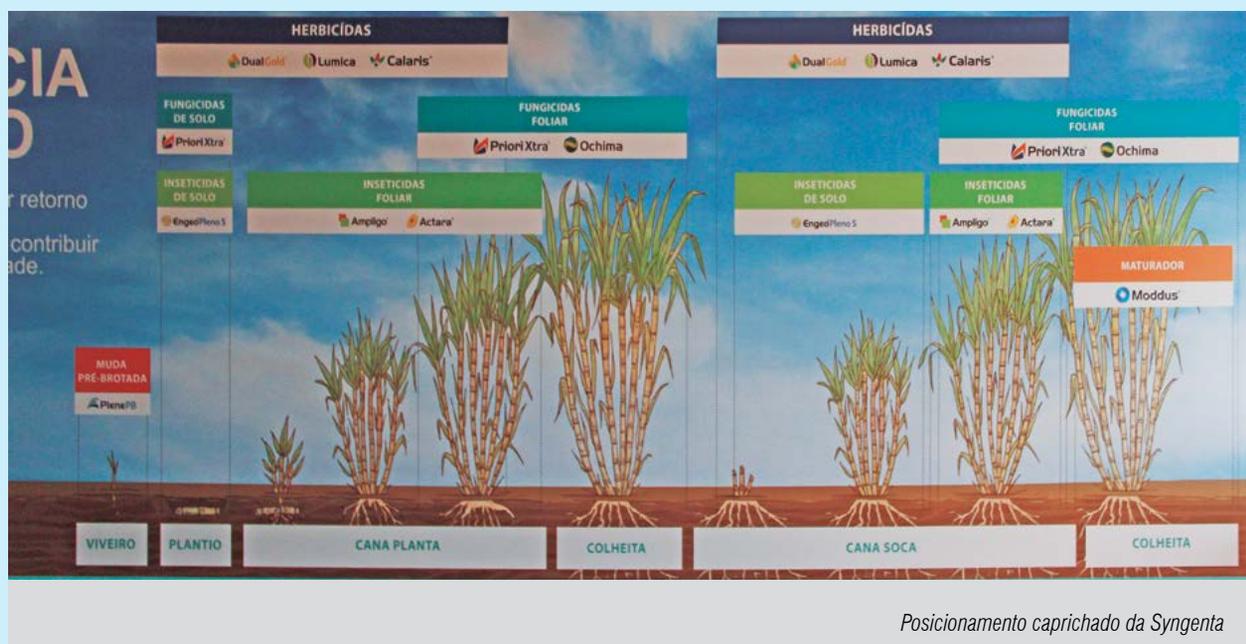
Segundo a Convergás, empresa que trabalha na tecnologia, a curva de desempenho é bem parecida nos caminhões tanto ao rodar com diesel como com qualquer um dos dois tipos de gás. 





O CONCEITO DE CAPRICHADO

Syngenta busca conscientizar produtor para estar mais próximo de sua roça



Marino Guerra

No evento “Estação do Conhecimento” deste ano, dia de campo que aconteceu próximo a biofábrica da Syngenta, em Itápolis, a mensagem passada pela empresa foi para o produtor canavieiro ter mais capricho com sua operação ou, em outras palavras, maior atenção em todas as fases do ciclo da cultura.

Dessa maneira, para conseguir ter ganhos expressivos de produtividade, o agricultor precisa aliar conhecimento técnico agrônomo com boas práticas de gestão e conhecimento da lavoura.

A parte agrônoma foi exemplificada através de uma roda que, sem a interferência de nenhum agente externo, daria uma produtividade bem próxima do potencial natural da planta. No entanto, quando as influências começam a aparecer, os números da produção começam a cair.

No caso em questão, foi demonstrado que as pragas aéreas

tiram pelo menos 4% da cana, enquanto que as doenças foliares tiram outros quatro. A maior interferência no desenvolvimento da cultura é apontada para as plantas daninhas, com um índice de -11%; o segundo vilão são as pragas de solo (-9%), seguido por mudas ruins e fungos de solo com -7% cada.

Nessa brincadeira, sem a utilização de tecnologia defensiva nenhuma, o produtor já sairia perdendo 42% do potencial produtivo da cana. Vale lembrar que na conta não entraram as interferências climáticas (como falta de chuva) e também a questão de nutrição e adubação.

Partindo desse princípio, o canavieiro adiciona técnicas de gestão e conhecimento de sua área para executar um planejamento que contemple o combate aos atores de perdas citados anteriormente, relacionando o seu ambiente de produção, escolha pela variedade adequada e estratégia de maximização da maturação.



Caso precise de mais informações sobre a visão de capricho passada pela Syngenta, basta procurar os representantes técnicos da Canaoste, Daniela Aragão Bacil e Marco Antonio Polegato da Silva, que estiveram presentes no evento acompanhando a associada de Pontal, Miriam Carla de Paula

Neste raciocínio, segundo a Syngenta, o risco de problemas sérios com a produção diminui bastante. Contudo, vale lembrar que é preciso estar atento a todas as fases da cana, ou seja, pensar em mudas e consequentemente num viveiro sadio, ir além do inseticida e herbicida no sulco do plantio adotando também um fungicida de solo.



Fábio Alporti, gerente comercial para cana-de-açúcar da Syngenta, diz que o capricho traz retorno sobre o investimento para o produtor

Na cana planta é preciso pensar no combate às daninhas sem esquecer do inseticida foliar desde o momento em que a planta desponta. Na soqueira, o cuidado deve ser parecido com as de primeiro corte, porém introduzindo a estratégia de maturação.

Lógico que todo esse “capricho” não sai barato, mas segundo o gerente comercial para cana-de-açúcar da multinacional, Fábio Alporti, “o retorno sobre o investimento aparecerá ao observar o número de colmos e o peso por hectare, o vigor, a longevidade e, principalmente, na quantidade de açúcar por tonelada de cana”. 



Às vezes, não maturar pode separar o resultado bom do excelente

O modo mais tradicional para se realizar o processo de maturação é através do choque de estresse que é dado na planta com o uso de um herbicida, situação em que o glifosato é bastante comum. O processo consiste em interromper de maneira bastante acentuada o crescimento da cana, fazendo com que ela somente acumule a sacarose em vez de utilizá-la como fonte de energia para o seu crescimento.

MATURAÇÃO NÃO ESTRESSANTE

Conheça as vantagens em se utilizar um maturador que não é herbicida

Quando utilizado esse método, o produtor corre alguns riscos como o de perder a data programada para a colheita (devido à chuva ou problemas com maquinário), iniciar um processo de perda de açúcar e até mesmo em ter a soqueira prejudicada pela ação do herbicida.

Diante desse contexto, a utilização de maturadores não estressantes, produtos que desativam o hormônio de crescimento da planta, faz com que ela passe a acumular sacarose nos colmos sem iniciar um processo bruto de dessecação. Isto vem se apresentando como uma interessante solução, já que o produto é reabsorvido pela planta depois de um determinado tempo, afastando o risco de eliminação excessiva de sacarose e contaminação da soqueira.

Para atender essa necessidade, a Syngenta oferta ao mercado o Moddus, produto identificado pela empresa como o único maturador legítimo para a cultura e, por isso, o seu uso otimiza a concentração de açúcar e também gera ganhos no enraizamento e posterior aumento da produtividade nos futuros ciclos.

Sobre a otimização de convergência de sacarose nos colmos, a empresa apresentou um experimento que comparou a sua solução com outras três do mercado e mais uma testemunha. No caso, foram feitas análises da evolução em POL (%) nos intervalos de 0 a 15, 15 a 30, 30 a 45 e 45 a 60 DAA (Dias Antes da Aplicação).

Ao analisar o resultado, o Moddus apresentou o melhor desempenho nas medições de 0 a 15 dias, 15 a 30 dias e também na evolução geral, somadas às quatro medições.

Quanto ao fato de um melhor enraizamento, a empresa explica que o produto libera substâncias no solo capazes de combater fungos ali presentes, o que gera um perfilho adicional no estande, fazendo com que tenha uma performance em cerca de 15 t de cana/ha/ano em cinco ciclos. Esses resultados foram obtidos num experimento realizado em quinze

áreas, tendo como comparativo os mesmos produtos do estudo citado anteriormente.

Por se tratar de um maturador não estressante, sua presença na planta é por um período bem maior. Sendo assim, caso tenham dias de pouca luminosidade e calor após a aplicação, ele continua sua atuação evitando a ociosidade característica dos produtos estressantes que precisam de sol para se desenvolver em plenitude.

Um ponto em que o time técnico da Syngenta quer atrair a atenção do produtor quanto à prática do uso de seu maturador é na cana de final de safra, já que ela vegeta mais quando o dia é mais longo do que a noite nesta época do ano (primavera), fazendo com que a sacarose acumulada despenque.

A recomendação da empresa é, caso esteja com folhas receptivas para absorver o produto, executar uma estratégia de maturação, o que influencia positivamente no resultado final.

Seja através da utilização de maturadores estressantes ou não-estressantes ou até mesmo o uso de nutrientes via folha com o objetivo de auxiliar a maturação, o ponto pacífico é que não pensar nessa operação será sempre um bloqueio na busca por ganho de produtividade. 



Cápsula do Emerald brotada: repare que o perfilhamento é bastante uniforme

A Syngenta criou uma grande expectativa no mundo canavieiro ao anunciar que estava desenvolvendo um produto que iria revolucionar a forma de plantio. Trata-se do Emerald, uma cápsula que funciona como uma semente, eliminando a necessidade de muda no processo.

AINDA NÃO É AQUELA NOVIDADE

Syngenta apresenta novo produto para o plantio, mas não é o que todos esperam

Contudo, no dia de campo realizado pela empresa, a mesma separou uma tenda para falar exclusivamente sobre plantio e abordou o estágio de desenvolvimento da tecnologia, permitindo que os presentes conferissem, "in loco", uma linha curta de Emerald brotada, mostrando como ela se comporta debaixo da terra através de uma trincheira cavada.

Foi apresentado ainda o protótipo da máquina que fará o seu plantio (inspirado em uma plantadora de batata). Segundo os testes realizados, a taxa será de três a cinco cápsulas por metro enterradas no sulco.

Para encerrar a conversa, falaram que por ser rústica, a

semente não demandará por irrigação como uma MPB, que o seu desenvolvimento inicial é mais lento, mas depois de 60 dias ela vai embora, tendo uma das características mais evidentes que é o perfilamento uniforme.

Tudo muito bom, mas não foi dessa vez que a tecnologia veio para o mercado. Porém, a empresa não deixou de trazer uma novidade para a operação e apresentou a evolução do Plene PB, em sua versão 2.0.

A inovação em sua MPB tem como grande diferencial, em relação ao modelo anterior, a redução de seu tamanho em quase 1/3, fazendo com que caibam mais mudas numa bandeja e consequente agilidade operacional ao processo. 



Protótipo da plantadora do Emerald que está em desenvolvimento por uma empresa parceira da Syngenta



Engeo Pleno S propõe o controle de cigarrinha e Sphenophorus com a mesma tecnologia

A cigarrinha é uma praga disseminada em praticamente todas as regiões canavieiras do Centro-Sul do Brasil. Caminho que o *Sphenophorus levis* vem traçando de maneira acelerada em decorrência de muitos agentes do setor manterem o hábito de plantar mudas sem procedência, visando minimizar os custos com a reforma do canavial ou por falta de material em decorrência da não realização de um planejamento de plantio.

Com o objetivo de aproveitar uma demanda no mercado de inseticidas por um produto que possa oferecer tanto efeito imediato como ação mais progressiva, a Syngenta lançou no ano passado o Engeo Pleno S, solução elaborada a partir da mistura de *Tiametoxame* e *Lambda-cialotrina*, que carregam em sua formulação um moderno sistema com cápsulas grandes e pequenas.

Considerando que o *Tiametoxam* é um inseticida sistêmico, ou seja, rapidamente absorvido pela planta, enquanto que a

CIGARRINHA E SPHENOPHORUS NUMA PAULADA SÓ

Manejo do Engeo Pleno S pode impactar no controle das duas pragas

Lambda-cialotrina tem efeito de contato, conclui-se que na formulação as cápsulas grandes, que teoricamente explodirão ao entrar em contato com o alvo, são carregadas do princípio ativo que protege a planta imediatamente. Já as menores, que permanecerão firmes no momento da aplicação, se degradando conforme o tempo, terão como conteúdo a molécula planejada para matar através do contato no ambiente.

Em decorrência dessa dupla personalidade, o produto consegue exercer na cana-de-açúcar influência tanto no combate à cigarrinha como ao *Sphenophorus* a partir do momento da execução do manejo, conforme indicação da fabricante.

No plantio, a recomendação é que ele seja aplicado por cima dos colmos, antes de fechar a cova. Pensando em áreas com histórico de *Sphenophorus*, recomenda-se barra total após a destruição da soqueira, posterior à operação de preparo de solo convencional, mexendo a terra para a entrada da cultura de rotação.

Contudo, esse trato faz parte das boas práticas de um plantio bem feito e a praga pega mesmo é na cana soca.

Para esta fase, se há alta infestação de cigarrinha, a Syngenta indica uma aplicação no corte da soqueira passando junto ao

desenleirador (a empresa desenvolveu um implemento, em parceria com a DMB, específico para esse tratamento). Agora, caso o problema tenha ocorrido na época úmida, a recomendação, a partir deste ano, é a realização de barra total com jato dirigido.

Quanto ao controle do bicudo, a aplicação do produto no corte da soqueira (na época seca) fará com que ele atinja parte da população de larvas que habita o interior dos rizomas.

No entanto, nos canaviais de fim de safra a estratégia deve ser outra, como explica a pesquisadora do IAC, dra. Leila Luci Dinardo Miranda: “Para aplicações em canaviais colhidos no

fim da safra, já em pleno período chuvoso, a aplicação em drench (jato direto) pode ser mais interessante, pois as plantas, em pleno desenvolvimento, absorvem melhor os produtos. Além disso, como grande parte da população do inseto estará na fase adulta, provavelmente será mais facilmente atingida com esse manejo”.

A solução ainda tem uma terceira qualidade, o aumento no vigor e produtividade causado pelo efeito bioativador do *Tiametoxam*.

Para um controle ainda mais eficiente, a empresa lembrou os produtores a considerarem a integração do produto com soluções biológicas. 

NOVA PROPOSTA DE HERBICIDA

Syngenta lança defensivo baseado na mistura de dois princípios ativos

Na Estação do Conhecimento, a Syngenta divulga para o mercado o lançamento de uma solução voltada ao mundo dos herbicidas. Trata-se do Calaris, que promete entregar alta eficiência no manejo tanto de daninhas de folhas largas como estreitas, com o diferencial de ter a maior seletividade do mercado.

Isso graças a sua formulação com *mesotriona*, um princípio ativo utilizado para pós-emergência que não afeta a cana-de-açúcar e tem um alto poder de absorção nas plantas daninhas, principalmente no caruru-gigante, capim-colchão e corda-de-viola.

Com a *atrazina*, molécula que está há muito tempo no mercado e combate grande parte das gramíneas e folhas estreitas que podem surgir no canavial, a aplicação é sempre recomendada logo após o corte, em caso de soqueira, e também imediatamente ao término da operação de plantio.

Segundo a empresa, uma das escolhas por formular essa mistura partiu da necessidade em se reduzir a dose da *atrazina* aplicada. O novo produto apresenta 1/3 do ativo, trazendo retorno logístico através da diminuição de volume, mas

principalmente por utilizar a sua efetividade na pós-emergência.

Um dos manejos apresentados no Dia de campo foi a sua utilização em parceria com o novo adjuvante da empresa, o Ochima, numa situação de canavial infestado por corda-de-viola. O resultado foi um processo acelerado de dessecação da daninha.

Contudo, caso o produtor decida fazer uma calda misturando o Calaris com o Dual Gold, a empresa não recomenda a necessidade de uso do adjuvante.

Entre o segundo semestre deste ano ou o primeiro semestre de 2020 mais um herbicida, fruto da mistura de dois princípios ativos conhecidos pelos agricultores, deverá fazer parte da prateleira da Syngenta. Trata-se do casamento entre o *metolclo-ro*, do Dual Gold, com a *hexazinona*, ofertando ao mercado uma solução bastante flexível.

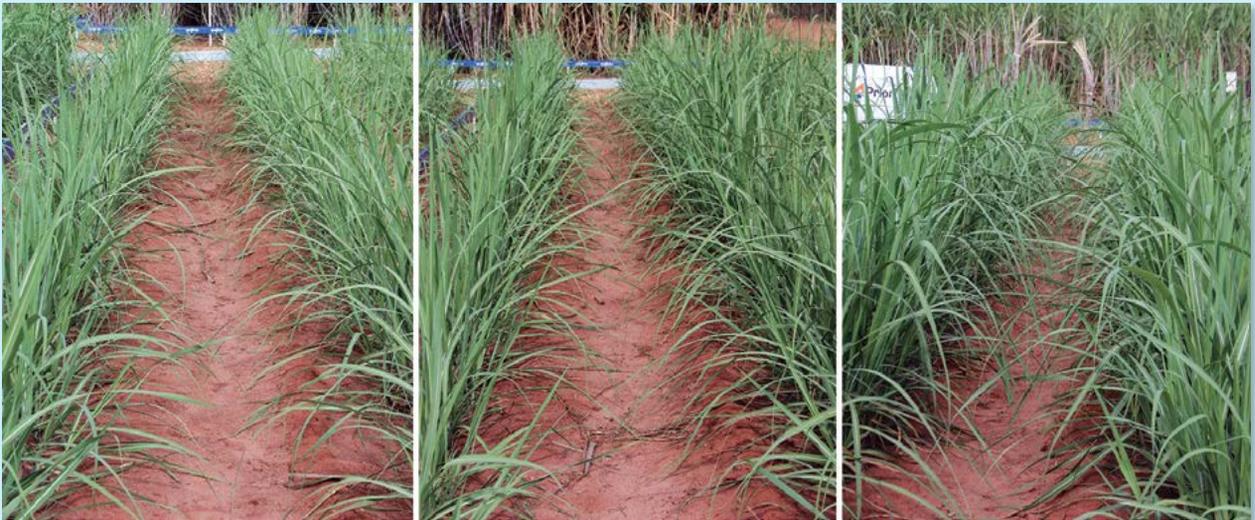
Enquanto a lei dos agroquímicos fica parada no Congresso Nacional, a indústria utiliza a criatividade tentando se reinventar com princípios ativos já ultrapassados e até mesmo proibidos em boa parte do mundo. 



Testemunha, tratamento somente com o Calaris e tratamento adicionando o novo adjuvante Ochima: dá para perceber a velocidade de dessecação da daninha, que no caso é uma corda-de-viola, simulando a infestação num canavial adulto

FUNGICIDA EM PROFUNDIDADE

Syngenta recomenda aplicação do defensivo também no plantio



Testemunha, tratamento com outra solução de mercado e utilização do Priori Xtra - ensaio realizado pela Syngenta mostrou o uso de fungicida no sulco de plantio

O uso do fungicida em cana-de-açúcar é uma regra, pelo menos entre os produtores que buscam o ganho de produtividade e têm como meta alcançar as cem toneladas por hectare numa média de pelo menos oito cortes.

A discussão atual é sobre qual a forma de manejo mais eficiente, o posicionamento de uso do defensivo, a questão de dosagem e também o intervalo entre a primeira e segunda aplicação.

Nessa questão, a visão de muitos atores do setor, principalmente agrônomos e produtores, é a necessidade do trabalho preventivo, ou seja, antes da doença se instalar - algo que o pessoal dos grãos aprendeu a duras penas na época em que a ferrugem asiática instalou o verdadeiro caos nos campos brasileiros.

Perante este contexto, a Syngenta oferece a sua tecnologia, o Priori Xtra, propondo uma mudança de conceito na forma como são tratadas as doenças nos canaviais.

Diante desse novo posicionamento, a empresa indica a utilização do produto no sulco de plantio com o objetivo de prevenir a podridão do abacaxi, mas não só isso. Segundo seus representantes, ao adotar tal prática, o agricultor perceberá

a diferença no arranquio, no vigor, na brotação e no menor número de falhas.

Para quem adota a cultura de rotação, o uso do Priori Xtra também pode ser feito durante o cultivo da soja, milho ou amendoim.

O segundo novo conceito é em relação ao foco no combate das doenças secundárias na cana-de-açúcar. Às vezes ignoradas e por mancharem bastante as folhas, elas diminuem a capacidade da planta em realizar a fotossíntese, prejudicando, conseqüentemente, o seu desenvolvimento.

A solução é a única com registro em bula para tratamento das manchas foliares, causadas pelas doenças tidas como secundárias, e segundo representantes da empresa, a sua solubilidade permite a entrada na planta, protegendo-a.

Vale lembrar que nesse combate, é indicada a aplicação foliar de maneira preventiva ou no surgimento dos primeiros sintomas das doenças, reaplicando-a com o intervalo de 30 dias.

Outro ponto é quanto à dosagem, pois para determiná-la é preciso ver a suscetibilidade da variedade quanto aos fungos suspeitos e possivelmente presentes. 



COCRED MARCA PRESENÇA NO 15º AGRONEGÓCIOS COPERCANA

*Evento é propulsor para a cooperativa
e produtores rurais cooperados*

O Agronegócios Copercana se tornou um período tradicional para os negócios do setor canavieiro e também uma oportunidade para a Sicoob Cocred ajudar seus cooperados a crescerem. Com um espaço novo e ampliado na feira, a cooperativa ofereceu aos visitantes muito além da experiência tradicional. Uma sala de reuniões exclusiva em seu estande facilitou as negociações dos produtores que buscaram por condições atrativas de financiamento rural, além de linhas diferenciadas para aquisição de veículos e camionetes.

Para Egidio Gualdi, a feira é muito esperada por todos na Cocred. Por meio de melhores taxas e produtos com condições especiais, “é um momento de alavancar as nossas vendas e de ajudar os agricultores a realizar seus desejos e sonhos, seja na compra de terras ou de equipamentos”, conta o consultor em Produtos da Sicoob Cocred.

Com mais de 1.000 visitas no estande, quem passou pelo espaço, também pôde medir a sua força com uma atração especial, o martelo de força. Cada martelada alcançava um número que dava direito a um brinde especial.

Mas a feira não é só diversão. Oferecendo taxas vantajosas em Consórcios e Autocred Rural, a participação da Cocred no 15º Agronegócios Copercana veio para consagrar o sucesso de 2019. Com o volume realizado durante o evento, a cooperativa está à frente do esperado em sua meta. Até o dia 11 de julho de 2019, as vendas de consórcios somaram R\$ 64 milhões, quase alcançando o montante total do ano de 2018, que fechou em R\$ 69,5 milhões. Já em Autocred Rural, o montante efetuado foi de R\$ 2 milhões.



15º Agronegócios
Copercana



Pedro Geraldo dos
Santos, gerente regional

Pedro Geraldo dos Santos, gerente regional de Negócios, conta que este ano foi muito produtivo e a feira proporcionou uma excelente oportunidade para fechar negócios. “A cada ano estamos aprendendo com as feiras, buscando melhorar as oportunidades e novos nichos de negócios. Para mim, este ano fui muito produtivo, com fechamentos de vendas e liberações de crédito para produtores”, disse.



Glauber Roberto de
Moraes - cooperado

Glauber Roberto de Moraes é cooperado há mais de 15 anos e sempre visita a feira de Agronegócios da Copercana. “Aqui a gente compra os insumos e é bem vantajoso. E esse ano os preços estavam muito bons. Estive no estande da Cocred, conversei bastante, estão propondo negócios bem vantajosos que proporcionam o crescimento da gente. É oportunidade”.



Subsolador desenvolvido pela família Semensato: com um metro, o implemento alcança 80 cm de profundidade



DESCOMPACTAÇÃO PROFUNDA

Produtor de Novo Horizonte desenvolve solução dentro da fazenda

Marino Guerra

A compactação é um problema que começou a surgir nos canaviais principalmente após a mudança no modo de colheita manual para a mecânica e não apenas pelo tráfego da colhedora, trator e transbordo na operação de retirada da cana, mas também pela necessidade de aumento do número de pulverizadores.

Ao observar sintomas em algumas áreas e também problemas com o fluxo de água da chuva, o produtor José Carlos Semensato, desconfiado com a compactação, decidiu realizar em sua área um ultrassom e contratou uma empresa especializada no uso do penetrômetro, ferramenta que mede a capacidade de penetração do solo.

O resultado foi uma compactação muito maior do que meio metro, referente ao tamanho das hastes de subsolagem que utilizava em sua operação. Diante do diagnóstico, o produtor e seus dois filhos, William e Fábio, estudaram quais seriam as melhores alternativas para o cenário, pois se deixassem como estava haveria um impacto cada vez maior na produtividade, já que o sistema radicular não teria como atingir o seu pleno desenvolvimento.



Família Semensato: trabalho em conjunto para conseguir o máximo em eficiência

Como a família, além da experiência em roça, tem também muito conhecimento em mecânica, os Semensatos encontraram uma forma de desenvolver um par de hastes subsoladoras mais profundo, com um metro, alcançando 80 cm no perfil do solo.

Para atingir tal tamanho, foi ampliada sua base superior em meio metro, necessitando um trator de 180 cavalos para executar o serviço em duas linhas simultâneas. Como a área de encaixe no implemento foi igual, o custo da inovação foi muito próximo de zero.

Claro que a passagem do implemento exigiu mais da máquina, o que consequentemente consumiu mais diesel, contudo, segundo José Carlos, o custo a mais é absorvido na hora da sulcação. Isso acontece porque como a terra já



Área que foi feita a subsolagem em profundidade, sulcada “de ponta cabeça”: perceba que mesmo com o outono chuvoso não houve problemas de acúmulo de água

está rasgada, o trator com o sulcador trabalha de maneira bastante tranquila.

A primeira vez que a família utilizou esta solução foi no plantio deste ano. Diante disso, eles ainda não têm uma opinião totalmente formada sobre os benefícios da prática, mas algumas percepções, principalmente relacionadas ao comportamento do solo em dias de chuva brava e, especialmente em áreas onde a cana foi plantada quase que de ponta cabeça, deixaram os Semensatos bastante satisfeitos.

Uma alternativa pensada pelos produtores e que, diante a relação de preços da cana e soja, poderá ser implementada no futuro, é o uso da *Brachiaria Ruziziensis*, espécie que por

desenvolver raízes extremamente profundas também consegue descompactar bem o solo, sendo de fácil dessecação entre o cultivo de duas sojas de verão, fazendo com que a terra fique quase um ano e meio sem cana.

Produtores exemplares, daqueles que conhecem cada palmo do seu chão e realizam a colheita, a compactação é um tema que os incomoda bastante. Como uma medida de prevenção, os Semensatos estão estudando a possibilidade de cultivar crotalária na entrelinha dos canaviais acima do quinto corte, o que vai, além de melhorar a absorção do solo, proporcionar ganhos nutricionais, elevar a longevidade e também deixar um ambiente mais amigável para a soja. 



RE PENSE UTILIZE CICLE

Essa ideia não pode
sair da sua cabeça!



BIOCOOP

Rua Expedicionário Lellis, 702
Tel. (16) 3946.3300 - Ramal 2140
Sertãozinho-SP



Canavieiros na Revista 2



Área em Bebedouro onde foi implementado um projeto de sistematização, reparem no fundo o formato dos talhões que ainda não foram reformados: ganho de área foi próximo de 7%

CANAVIAL ARQUITETADO

Arquiteta e produtora desenvolve a lavoura com linearidade e extrema organização

Marino Guerra



Uma característica da arquitetura é a capacidade de entender os detalhes e criar soluções para que estes se tornem viáveis ao projeto. Como arquiteta experiente, Beth Stamato, tem desenvolvida essa capacidade, levando-a há quatro anos aos canaviais, quando assumiu a gestão da fazenda da família.

Contudo, em decorrência de quase nenhum conhecimento com a matéria, ela diz que às vezes se perdia para chegar até a fazenda, sendo necessária a busca por ajuda. Uma espécie de braço direito nesse sentido foi a Canaoeste, através do atendimento do engenheiro agrônomo André Volpe, que além de prestar orientação técnica, ajudou a organizar os números para a melhor gestão da operação.

A união de uma mente agrônômica com uma arquitetônica rendeu um trabalho extremamente organizado. Cada passo, desde o início num canavial envelhecido, foi pensado para chegar ao auge de produtividade possível na propriedade. Tudo sem milagres, mas respeitando o tempo certo.

O pontapé foi uma reforma de 28 hectares numa propriedade de 670 ha. No ano posterior (plantio de 2018) foram 31 ha. Em 2019, a quantidade foi muito maior,



A arquiteta e produtora Beth Stamato levou para os canaviais a mente aberta e o acompanhamento dos mínimos detalhes, característicos de sua primeira profissão

sendo 93 hectares numa área com um projeto de sistematização exemplar.

Tendo como objetivo renovar o canavial sem perder o seu fluxo de receita, foi arquitetada uma reforma das áreas de menor produtividade em um período de dois anos de tal modo que o ganho de peso dessa produção cobrisse em parte a falta de renda gerada pelo plantio na colheita de 2019.

Porém, a partir do ano que vem, com a cana rendendo mais, ela conseguirá equilibrar novamente as entradas a ponto de permitir uma reforma anual de 60 ha, já colhendo ganhos de produtividade em decorrência do ganho de área com o projeto de sistematização.

Falando no projeto, cabe ressaltar que o objetivo do trabalho foi pegar uma área com o desenho dos talhões totalmente quadriculados e desuniformes, e refazê-los com tiros de até 1,8 mil metros, fazendo com que a área total saísse de 86,27 ha para 93,77 ha. Esse ganho se deu pela eliminação de carregadores desnecessários e adequação do relevo, onde foram tiradas as antigas curvas de nível.

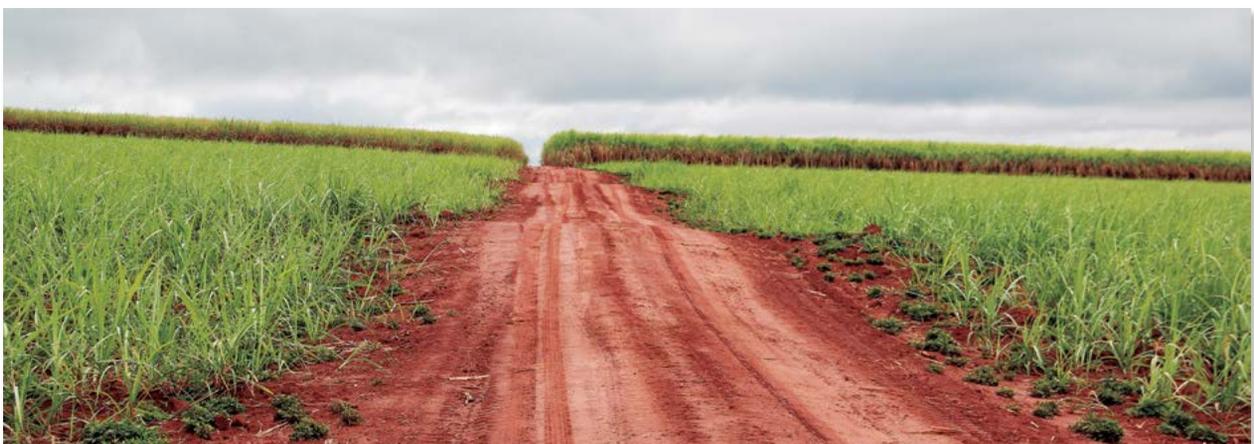
Em sua estratégia também foi pensada a entrada e saída



Linha para perder de vista: canavial já em crescimento na área sistematizada, com tiro de 1,8 mil metros



Cana plantada no início do ano, a produtora tem a Canaeste como braço técnico de sua operação



Retirada das curvas de nível em área de relevo também foi contemplada no projeto de sistematização



No projeto também houve a preocupação com a entrada e saída das máquinas do carreador



Área em que foi tirada a muda para o plantio sistematizado. Reparem no corte no meio do talhão que fazia parte do desenho antigo da fazenda

dos carreadores para que as máquinas manobrem menos e com isso não atropelem e danifiquem as soqueiras.

Hoje, atendida pelo agrônomo Felipe Volpe, que assumiu o escritório de Bebedouro depois que André foi para Sertãozinho, a produtora já se sente mais segura no comando da operação. “Quando entrei parecia um abismo, hoje conheço toda a relação de produtos e negocio minhas compras”.

“A vantagem que tenho em ser arquiteta é que mantenho minha mente aberta a mudanças, aliada à exigência de acompanhamento que minha profissão sempre teve. Com isso, desde que assumi o desafio, recebi as mudanças propostas pela Canaoeste e inseri em minha rotina visitas e um sistema de comunicação onde consigo saber de tudo que está acontecendo de maneira constante. Acredito que estou conseguindo vencer o desafio”, conclui Beth. 



Os agrônomos da Canaoeste, André e Felipe Volpe, bem como todo o time técnico, possuem conhecimento suficiente e decisivo em projetos de ganho de produtividade



Destaque 1

AGRO SEM FRONTEIRAS

Missão em Israel apresentará tecnologias que estão revolucionando o sistema produtivo



Diana Nascimento

A tecnologia está presente em nosso agronegócio e em suas diversas categorias, ajudando a alcançar recordes de produtividade a cada safra.

Alguns podem até dizer que nossa tecnologia é ultrapassada diante daquela utilizada em outros países, o que é um erro. O que está disponível aqui é o mesmo exposto e comercializado em outras nações.

No entanto, visitas e intercâmbios tecnológicos com outros países são sempre bem-vindos.

Esse é o intuito da Missão AgTech - Imersão em Inovação e Tecnologia no Agro, do programa transformacional "O Agro Não Para", que levará para Israel, em sua primeira etapa, executivos, empresários, produtores rurais, acadêmicos, investidores e demais profissionais da área que desejam



Israel apresenta um dos maiores índices mundiais de educação e satisfação de vida e uma das menores taxas de desemprego do mundo

ampliar seus conhecimentos, iniciativas e ajudar a transformar o agronegócio brasileiro. De 13 a 21 de setembro, a missão terá o objetivo de proporcionar um ambiente de inovação e tecnologias disruptivas aos participantes.

Com apenas 70 anos, população de 8 milhões de pessoas (0,1% da população mundial), 2 milhões de hectares, 20% de suas terras aráveis e um PIB de cerca de US\$ 303 bilhões, Israel surpreende. É um país jovem com uma história milenar, apresenta um dos maiores índices mundiais de educação e satisfação de vida, uma das menores taxas de desemprego do mundo (5%) e faz parte da OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico).

A força produtiva de Israel atrai muitos empresários a fazerem negócios com o país, que se destaca por ser experiente em superar desafios, gerar tecnologias e oportunidades. Da agricultura, passando pela nanotecnologia, pelo tratamento de água, pela cyber segurança e até por equipamentos médicos, Israel possui os mais avançados procedimentos no mundo.

Políticas direcionadas a empreendedores e investimento garantem cerca de 5% de seu PIB em P&D anualmente, o que faz do país um gigante em inovação, abrigando mais de 7.000 startups. Considerado um dos ecossistemas empreendedores mais maduros de todo o mundo, Israel investe 9,2% do seu PIB em educação. A cada dez mil israelenses, 140 são engenheiros, contra 85 nos EUA e 65 no Japão.

"Iremos participar de um curso de imersão na Hebrew University – College of Agriculture (a mais importante de Israel) dedicado ao grupo, visitaremos centros de pesquisas (Volcani, similar a Embrapa), centros de inovação, empresas, startups e fazendas", explica Marco Ripoli, idealizador da missão e do programa que visa aproximar pessoas, difundir conhecimento, gerar oportunidades e fortalecer o setor. Ele

salienta que não serão vistas culturas em específico e sim tecnologias novas e interessantes que estão revolucionando o sistema produtivo e que podem ser utilizadas em larga escala em diversas culturas.

Assim como no Brasil, o agro também é destaque em Israel, líder mundial em pesquisas e desenvolvimentos agrícolas. Isso levou o país a um aumento significativo na quantidade e na qualidade das lavouras do país, pois em seus 532 mil hectares de área agrícola despontam a produção de frutas, hortaliças, leite, peixes e flores, aliado ao uso da água, seus resíduos e da mecanização.

A escolha de Israel como o primeiro país a ser visitado dentro do programa tem a ver também com o fato das agri-foods techs serem um segmento crescente do universo de startups e *venture capital*, voltado à melhoria da indústria global de alimentos e agricultura. "A tecnologia desempenha um papel fundamental na operação do setor agroalimentar, uma indústria de US\$ 7,8 trilhões, responsável pela alimentação do planeta e que emprega mais de 40% da população global. O setor agroalimentar industrial de hoje também é, em grande parte, ineficiente em comparação com outras indústrias", pondera Ripoli.

Para ele, a necessidade de inovação tecnológica agroalimentar é maior do que nunca e cria muitas oportunidades. "As startups de tecnologia deste segmento têm como objetivo solucionar o desperdício de alimentos, emissões de CO₂, resíduos químicos, desabastecimento, seca, escassez de mão de obra, cadeias de suprimentos e distribuição ineficientes, segurança alimentar e rastreabilidade, eficiência e rentabilidade das explorações e produção de carne insustentável", enumera.

A digitalização é um processo que está acontecendo há um bom tempo e vem revolucionando diversos setores da



A Missão AgTech em Israel terá o objetivo de proporcionar um ambiente de inovação e tecnologias disruptivas aos participantes



Para Ripoli, a inovação tecnológica agroalimentar é necessária e cria muitas oportunidades



Cebola irrigada: a irrigação por gotejamento teve início em Israel

economia. O que é assustador, segundo Ripoli, é a diferença entre a taxa de crescimento digital dos setores mais desenvolvidos e lucrativos e os demais setores industriais, em especial o agronegócio, o mais atrasado digitalmente.

Ser digital significa não apenas a aquisição de recursos digitais físicos como computadores, softwares e hardwares, mas também é preciso considerar o grau com que as empresas envolvem clientes e fornecedores digitalmente, e o quanto elas investem em seus colaboradores para que estes apliquem estas tecnologias.

Esses fatores aceleram rapidamente muitos processos, disponibilizam informações e ajudam na tomada de decisões, reduzindo despesas com análises e aproximando pessoas e empresas. "A digitalização veio para revolucionar o modo

como muitas coisas eram feitas e para aumentar o retorno financeiro", destaca Ripoli ao dizer que já conhecemos muitas inovações tecnológicas agroalimentares, enquanto outras ainda não foram descobertas.

Para que o patamar de digitalização no agronegócio seja compatível com o de outros setores, os produtores rurais precisam enxergar a tecnologia como uma aliada e não um "bicho de sete cabeças" que tem um alto custo de aquisição. "Com o aumento da adoção e da percepção de valor, os resultados e a redução dos custos de produção advindos da digitalização se sobressaem. Vale destacar, no entanto, que são necessárias mais linhas de crédito dedicadas às tecnologias, com custos mais acessíveis aos produtores", analisa Ripoli.

FONTE DE TECNOLOGIAS

Entre as tecnologias de destaque de Israel estão:

- Cultivo em estufas: As restrições naturais de solo, da água e do clima levaram as tecnologias de estufas, desenvolvidas em Israel, a agregarem alto valor aos cultivos produzidos.

- Irrigação por gotejamento: A irrigação por gotejamento surgiu em Israel e conquistou o mundo. 30% deste mercado mundial é dominado por empresas israelenses.

Neste segmento existe uma oportunidade global,

pois apenas 12% da irrigação no mundo é por gotejamento. Mais de 80% dos produtos de irrigação produzidos em Israel são exportados.

- Pós-colheita: Com o manejo de pós-colheita bem feito, desde a lavagem e limpeza, aplicação de materiais de desinfecção e desinfestação, triagem por tamanho e qualidade, aplicação de revestimentos de cera e reguladores de crescimento vegetal, quando necessário, o frescor pode ser mantido em viagens longas.

- Pecuária de leite: As tecnologias avançadas desenvolvidas no país revolucionaram o setor. As exportações de Israel também incluem sêmen congelado, embriões para transplante, novilhas, sistemas de ordenha e alimentação avançados.

A produção média de leite aumentou duas vezes e meia, passando de 3.900 litros por ano (1950) para 11 mil litros por animal.

- Avicultura: As raças desenvolvidas em Israel são altamente resistentes a doenças e adaptáveis a condições climáticas extremas, com alta taxa de crescimento, produção elevada de ovos e carne com pouca gordura.

O país exporta equipamentos e sistemas de controle sofisticados que mantêm os níveis de umidade, iluminação, calor, alimentação, ventilação e resfriamento 24 horas por dia.

- Piscicultura: A piscicultura é realizada em mar

aberto, usando gaiolas flutuantes, em reservatórios e lagoas artificiais. Devido à falta de água fresca, os piscicultores utilizam sistemas fechados de água para a produção intensiva.

O país é líder mundial em cultivo de microalgas com processos e tecnologias de última geração para maximizar a eficiência da produção e permitir uma linha de produtos de alta qualidade, eliminando riscos de contaminação.

- Sementes: Variedades resistentes a doenças e que permanecem duráveis quando armazenadas, além de serem adaptadas a adversas condições climáticas. Culturas que exigem menos água são outros resultados positivos de pesquisas locais.

- Fertilizantes: A região Sul de Israel, na área do Mar Morto, é rica em minas que fornecem potássio, fósforo e magnésio para as indústrias de fertilizantes agrícolas. 



SISTEMA
SACI

VOCÊ ESTÁ GASTANDO MUITO COM INSETICIDAS, FUNGICIDAS E OUTROS PRODUTOS CAROS SEM OBTER O RESULTADO ESPERADO?

CHEGOU O SISTEMA SACI!

Controla **pragas** e **doenças** que afetam a sua **produção** e o seu **lucro**, identificando a **solução** já presente na **própria área** afetada.

O **SISTEMA SACI** identifica soluções que já estão presentes na sua propriedade para realizar os controles de que precisa sem afetar sua terra ou plantação. É natural, **reduz custos** e o **produto final** é **livre de resíduos de produtos tóxicos**, além de **aumentar a produção**!

Este método pode ser utilizado em soja, feijão, milho, cana-de-açúcar, batata, algodão, frutas, flores e hortaliças.

Agente uma visita técnica SEM QUALQUER CUSTO!

 rossam@rossam.com.br

 19 3896 2567

 19 97164 1980

 19 97419 0854

 **rossam**
NUTRIÇÃO E SERVIÇOS



SICOOB COCRED COMEMORA SEUS 50 ANOS

Meio século de cooperativismo e de muitas histórias

Hoje, consolidada como a 2ª maior cooperativa financeira do Sicoob (Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil) e 3ª maior do País, a Sicoob Cocred celebra seu meio século de vida, em sua melhor forma.

O início da Cocred se deu no dia 27 de julho de 1969, com o objetivo de proporcionar à economia local um mundo mais cooperativo e uma alternativa às altas taxas praticadas pelos bancos. Nesta data, a assinatura da primeira matrícula da cooperativa era feita pelo Fernandes dos Reis e assinavam também os outros 105 sócios fundadores.

Na década de 70 a Cocred impulsionou muitas histórias. Por meio dos recursos obtidos

no Instituto de Açúcar e Alcool (IAA), financiou mais de 300 caminhões, 500 tratores e dois mil implementos agrícolas, fora o que foi distribuído em capital de giro. Alcançou neste período, o direito de abrir contas correntes e realizar transações financeiras.

Após enfrentar instabilidades com o fechamento do Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC) na década de 1990, a Cocred se manteve operando a todo vapor e aumentando a segurança de seus cooperados com a criação do Bancoob, Banco Cooperativo do Brasil S/A, em 1996. Nesse período a Cocred já se preparava para seus planos de expansão, ampliando seus benefícios e atendimento para além de Sertãozinho. Em um

período de 6 anos, a cooperativa já estava em seis cidades, além da sede; Pitangueiras, Serrana, Pontal, Cravinhos, Severínia e Barretos.

Comemorando seus 35 anos, em 2004, a Cocred lança seu site e se torna a primeira cooperativa de crédito rural do Brasil a oferecer Internet Banking aos cooperados. Neste ano, conquistou o rating A1, primeiro nível da classificação de riscos. Atualmente, a cooperativa possui o rating A3, o mais alto grau de avaliação de risco, conquistado em 2012 e mantido até hoje, atestando sua solidez.

Em busca de constantes melhorias para os associados e da ampliação da atuação da

cooperativa que, a cada ano que passa estende seus benefícios a mais pessoas, em 2016 colocou em ação três projetos inéditos: o Circuito Cultural, que tem como finalidade a difusão dos ideais cooperativistas, a promoção da igualdade e a valorização da arte; o Projeto Cantar, um coral infante-juvenil mantido pela cooperativa nas cidades de Sertãozinho (SP), Ribeirão Preto (SP) e Viradouro (SP) e também o projeto Antena, que visa o compartilhamento de informações pertinentes às atividades econômicas dos associados, para que eles aproveitem todas as oportunidades de crescimento oferecidas pela cooperativa diante do mercado atual.

Colhendo os frutos do cooperativismo

Nos últimos 10 anos, a Sicoob Cocred cresceu mais de 300% em ativos e conta em sua base com mais de 38,6 mil cooperados, um crescimento de mais de 200% se comparado com o ano de 2009. Só no primeiro semestre deste ano, já foram admitidos mais de 3 mil cooperados.

Ao longo dos seus 50 anos a instituição vem cultivando as sementes do cooperativismo e agora colhe um elo mais forte com seus cooperados. Aliás, o sucesso da Cocred se dá pela manutenção de sua parceria com os

cooperados, é na força deles que ela cresce.

Rubens José Scaliante faz parte da cooperativa há 3 anos. Quando ouviu as recomendações de alguns parentes, não pôde deixar de se tornar um associado.

Fernando é cooperado há mais de 35 anos e vem de família, a tradição cooperativista. Filho de Fernandes dos Reis, primeiro cooperado da Cocred, conta que seus filhos, Fernanda, Guilherme e Carol, também fazem parte do quadro de associados, cultivando e colhendo os frutos do cooperativismo junto à Cocred.



"Vim por indicação de parentes, que possuem conta há 50 anos, desde a fundação. E sempre falaram que a cooperativa é diferente de banco. Ela apoia mais o seu cooperado. É diferente de ser só mais um cliente. Entre o cooperado e a cooperativa, se tem mais o objetivo de crescer junto, tem taxa menor e acolhimento. Por isso, eu decidi virar um cooperado".
Rubens José Scaliante - Cooperado



"Aqui a gente fica sem medo, porque o pessoal é bem firme, trabalha bem com o pé no chão. Tem calor humano, você não é mais um".
Fernando dos Reis Filho - Cooperado



PERIGO À VISTA

A prevenção é o melhor caminho para evitar furtos e roubos em propriedades rurais



Diana Nascimento

A insegurança no campo e nas propriedades rurais tem sido uma constante, mas quais seriam os motivos para isso?

O primeiro deles é que o agronegócio brasileiro hoje equivale a um terço do PIB nacional. As cifras citadas pela mídia são elevadíssimas e esses números saltam aos olhos

de todos, inclusive daqueles que estão envolvidos com o crime. E essa insegurança vem ajudar para que quadrilhas organizadas ajam livremente.

Ao compararmos a cidade com o campo é possível encontrar diferenças brutais quando falamos em segurança. Os bancos, vítimas contumazes dos criminosos, implantaram

sistemas para proteger suas operações. As indústrias fizeram o mesmo e os municípios estão cada vez mais preparados para enfrentar o crime urbano. "Tudo isso faz com que os criminosos busquem a menor vulnerabilidade", explica o consultor em Segurança no Agronegócio, Carlos Zumerle.

Ele também diz que não há um estado ou região com maior incidência de crimes em propriedades rurais. "O problema é nacional. Você ouve sobre incidentes de roubo de gado no Rio Grande do Sul, roubo de café no sul de Minas, ataques em propriedades no Mato Grosso visando os insuamos, ou uma ação extremamente ousada como o roubo de 400 mil litros de etanol de uma usina em São Paulo. Enfim, não existe aquela região ou aquele estado de maior incidência", argumenta.

Entre os principais crimes ocorridos nas propriedades rurais, levando em consideração os que lesam o patrimônio e afetam as operações do agro, estão os furtos e roubos. E destes, o que tira o sono e o sossego do produtor rural é o roubo, devido a sua natureza e a ação dos criminosos.

Vale lembrar que ambos os crimes constam no Código Penal. O furto (artigo 155) ocorre quando há a subtração do bem sem grave ameaça ou violência à vítima. Já no roubo (artigo 159), a vítima é subjugada diante da ameaça em deixar que o bem seja subtraído. Os dois são considerados crimes patrimoniais, ou seja, num primeiro momento não atentam contra a vida.

Organização

Zumerle lembra que geralmente são quadrilhas organizadas que praticam esse tipo de crime. "Precisamos saber como o ladrão pensa. Dentro de uma organização



Roubo de gado: casos registrados no Rio Grande do Sul

criminoso sempre tem alguém que cuida da logística e da informação, das pessoas (recursos humanos) que serão contratadas para realizar o serviço. Tem ainda a parte de comunicação, onde é feita uma análise de risco para saber qual o melhor dia, horário e como é a rotina da propriedade", aponta.

Diante disso, é preciso realizar um diagnóstico para analisar os riscos, o que é exposto e qual a oportunidade dada para os criminosos.

A partir daí deve-se criar e planejar um plano de ação, um projeto de segurança. Entre os pontos a ser trabalhados estão as áreas de informação, tecnologia, pessoas e instalações.

A informação passiva, ou seja, aquela disponível em postagens no Facebook ou Instagram, por exemplo, podem passar dados importantes para pessoas mal-intencionadas.

Os funcionários também precisam ser treinados em como atender aos telefonemas, a serem instruídos em não postar nas redes sociais fotos ou informações que possam comprometer a rotina da propriedade. "É preciso trabalhar a contrainformação e desenvolver habilidades profissionais no funcionário. Ele tem que se sentir valorizado e ser envolvido em todo o processo", diz o consultor.

Prevenção

Indagado sobre até que ponto um roubo ou furto pode ser evitado, Zumerle responde que existe uma máxima entre os profissionais da área que diz não existir segurança 100%. "Isso significa que trabalhamos para diminuir a



Tratores e implementos estão entre os produtos mais visados para roubo

vulnerabilidade e assim baixar a probabilidade do risco e aumentar o seu gerenciamento", esclarece.

Ao avaliar o nível de segurança das propriedades rurais, o consultor define-as em três: aquelas que não têm nenhum investimento em segurança, ou seja, estão de portas abertas; aquelas que possuem sistemas e processos, mas que se testados não trarão os resultados esperados e, por último, aquelas que, devido ao comprometimento dos proprietários, estão com os riscos em níveis baixos, dando tranquilidade às operações.

Os produtos mais visados para roubos ou furtos em propriedades rurais, segundo o profissional, são maquinários, onde o carro-chefe são os tratores e implementos, que não possuem placa e nem Renavam; insumos como sementes, vacinas, fertilizantes e defensivos; e por último, o produto final das operações da agricultura e pecuária, ou seja, grãos e, de forma mais abrangente, os bovinos.

Além dos prejuízos materiais, existem outros danos quando uma propriedade rural é acometida por um crime. Todos os negócios do agro são firmados por contratos e por vezes o proprietário rural já recebeu certa quantia para entregar sua safra ou determinada quantidade de bovinos. "Diante de um incidente criminoso, o contrato não poderá ser cumprido. Como fica a imagem do produtor rural diante dessa situação? Imaginemos ainda a falta de um trator para tracionar uma plantadora na estação do plantio e o efeito psicológico sobre as pessoas que estiveram sob a mira de uma arma. São danos intangíveis", exemplifica Zumerle.

O consultor também enumera alguns fatores facilitadores para os crimes em propriedades rurais como a

capacidade com que o ladrão obtém as informações das operações da propriedade, o controle sobre os estoques e a falta de proteção para silos, depósitos e galpões.

"O primeiro passo para evitar crimes seria a conscientização sobre o problema. Para isso, uma ajuda fundamental seria as cooperativas e sindicatos rurais fomentarem palestras e discussões sobre o tema e suas soluções. O segundo passo seria fazer um diagnóstico de segurança da propriedade, levando-se em conta os fatores de risco, vulnerabilidade, probabilidade e projetos de investimentos para a minimização", sugere Zumerle.

Ainda de acordo com o consultor, a prevenção é tudo quando se fala em segurança. "Depois que o evento ocorreu, dificilmente o ambiente de trabalho e a confiança serão os mesmos. Assim, existem várias medidas e processos que podem ser implementados e nada melhor do que o diagnóstico para ter uma visão geral. O treinamento das pessoas é de suma importância e o uso da tecnologia dentro do conceito custo-benefício, a comunicação e união da comunidade (cooperativa, sindicato rural, polícia, município e outros) no combate sistemático ao crime são formas assertivas na prevenção", sintetiza.

A tecnologia pode também ser uma importante aliada para a segurança em propriedades rurais, pois no passado o conceito básico de segurança era de que a reação seria feita de dentro da propriedade para fora. Mas hoje, com o avanço no campo tecnológico, é possível enviar alertas e monitorar áreas via sistemas de vídeo, fazendo com que seja feita a detecção e identificação "in loco" e a reação venha de fontes externas. Um detalhe importante a ser destacado na aplicação da tecnologia em segurança é o poder de inibir a pretensão delituosa. 



Para evitar roubos e furtos nas propriedades rurais deve-se realizar o diagnóstico de segurança da propriedade



De acordo com Zumerle, é preciso saber como o ladrão pensa



AGRO:
MOMENTO
DECISIVO

2019



5 DE
AGOSTO

SHERATON WTC
SÃO PAULO HOTEL

Patrocínio Diamante



Patrocínio Ouro

agrocere



syngenta

Patrocínio Prata



Apoio Institucional



MINISTÉRIO DA
AGRICULTURA, PECUÁRIA
E ABASTECIMENTO



INSCRIÇÕES E INFORMAÇÕES
www.cbaabagb3.com.br



O PARADOXO DO AÇÚCAR

Será que o produto já atingiu o seu pico de consumo?



Ao assumir a presidência da WABCG, Eduardo Romão se torna um dos líderes que deverá direcionar o futuro do mercado mundial de açúcar

Marino Guerra

A maior percepção deixada após a realização da 13ª Conferência da WABCG (Organização Mundial dos Produtores de Cana e Beterraba Açucareira) é de que o seu mercado consumidor atravessa um grande paradoxo.

Por um lado, é nítido que o consumo por pessoa tenha

atingido o seu pico e que há uma tendência de queda dentre os integrantes das classes A, B, C e D dos países minimamente desenvolvidos.

Para constatar esse fato basta observar o portfólio atual da indústria de doces e bebidas não alcoólicas, onde é possível identificar uma imensidão de produtos com menos açúcares

e zero açúcar, além da pressão governamental para a regulamentação de embalagens e até mesmo da cobrança de taxas sobre os alimentos mais doces.



A Canoaesteve representada pelos produtores e participantes do programa de jovens lideranças Luiz Carlos Martins Júnior e Rafael Garnica; o gestor corporativo, Almir Torcato, e o diretor Paulo Paulista Leite Silva Júnior

Do outro lado sabe-se que há muita gente abaixo da linha da pobreza no mundo e, se essa população consumisse pelo menos os 50 gramas diários recomendados pela OMS

(Organização Mundial da Saúde), segundo o professor da FEA (Faculdade de Economia e Administração da USP), Marcos Fava Neves, haveria um crescimento de pelo menos 1,5% na demanda mundial. Mas isso se o consumo do resto do mundo se mantivesse no mesmo lugar.

Acrescenta-se ao ponto de interrogação a questão da produção, a qual a maioria esmagadora dos representantes dos países produtores no evento, inclusive tradicionais players internacionais como a França e a Alemanha, disse que as regras quanto ao uso de defensivos e também as questões climáticas estão desanimando produtores a cultivarem, principalmente no caso da beterraba açucareira.

Essa informação é importante, pois traz a percepção de que o mundo aprendeu a não produzir mais estoques totalmente sem sentido, derrubando o preço a níveis aquém até mesmo de seu custo de produção, tornando a prática insustentável globalmente e alimentando uma crise que o mercado enfrenta há pelo menos dois anos.

Nas entrelinhas desta conjuntura, se desnuda a oportunidade gerada principalmente para o açúcar orgânico e demerara (o famoso “de valor agregado”), motivada pelo crescente número de pessoas dispostas a pagar mais caro por algo supostamente mais saudável.

Contudo, o evento também trouxe uma certeza: a de que o Brasil está anos luz à frente de qualquer outro produtor de cana do mundo.

Como analogia pode-se dizer que o setor canavieiro daqui,



Conferencistas de todo o mundo participaram do evento

Fonte: Assessoria de Imprensa



Dentre as tecnologias brasileiras apresentadas, Plínio Nastari mostrou a do carro elétrico que se recarrega a partir do hidrogênio cuja a fonte é o etanol, a alternativa de menor impacto ambiental

em relação aos pares, é igual ao futebol americano nos Estados Unidos, se comparado com o que se pratica no restante do globo.

Desde a primeira apresentação da consultora ambiental Samanta Pineda, quando foi esmiuçado nos mínimos detalhes o trabalho realizado pela Embrapa Territorial, que foi comprovado pela Nasa e liderado pelo pesquisador Evaristo de Miranda, ficou provado que o país está há mais de uma volta à frente do segundo colocado no quesito conservação de áreas.

O evento destacou ainda os aspectos técnicos (como o plantio em meiosi e MPB), a política governamental (RenovaBio) e a mobilidade urbana (tendo o carro elétrico recarregado a hidrogênio cujo o etanol é o combustível mais viável).

À noite aconteceu um baile de gala, momento em que foi oficializado que o ex-presidente da Orplana, Eduardo Romão, assumiria o posto de líder da associação.

No segundo dia do evento, os queixos dos representantes internacionais caíram de vez. Isso porque eles puderam conhecer como funciona o Centro de Cana do IAC e conferir o quanto o Brasil está avançado em seus mais de 100 anos de desenvolvimento genético, através de uma apresentação de representantes do próprio IAC, da Ridesa e do CTC. Eles também conheceram a tecnologia revolucionária de plantio que a Syngenta está prestes a lançar.

À tarde, o encontro se encerrou em grande estilo e com uma visita ao Condomínio Agrícola Santa Izabel, localizado em Jaboticabal, cuja administração é feita por Paulo Rodrigues. Lá, os participantes puderam conferir na prática boa parte das informações passadas anteriormente.

Ao verem o tamanho das canas, como funciona uma operação de colheita *in loco* e o desempenho de outras máquinas (como o autopropelido, por exemplo) a expressão no rosto deles era bem parecida a de turistas ao verem a maravilhosa vista do Cristo Redentor, no Rio de Janeiro, sendo desnecessário relatar a quantidade de fotos tiradas. 



Participantes ficaram impressionados ao conhecer uma fazenda de cana-de-açúcar brasileira

NOVIDADE NA COPERCANA FERRAGEM - MAGAZINE

GERADORES DE ENERGIA SOLAR



PROJETO COMPLETO: DIMENSIONAMENTO, DOCUMENTAÇÕES, ENTREGA E INSTALAÇÃO TÉCNICA (com todos os certificados de segurança) E GARANTIA.

SISTEMAS ON-GRID: Conectado na sua rede de energia elétrica.

SISTEMAS OFF-GRID: Não conectado na sua rede de energia elétrica.

Procure a Loja da Copercana Ferragem - Magazine mais próxima e faça seu orçamento.

 FerragemEMagazineCopercana

 www.copercana.com.br



COPERCANA
FERRAGEM - MAGAZINE



UM ACORDO DE DUAS DÉCADAS

Representantes do setor falam sobre o acordo que começou a ser negociado em 1999



Fernanda Clariano

No final de junho, foi assinado um tratado de livre-comércio entre o Mercosul e a União Europeia, após 20 anos de negociações. O acordo envolve os 28 países da UE e as quatro nações

que fazem parte do Mercosul (Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai).

Os dois blocos juntos reúnem cerca de 750 milhões de consumidores e terão que reduzir a burocracia nas

transações comerciais, além de outras aberturas. Alguns produtos do Mercosul terão prioridade na exportação para a União Europeia. Por outro lado, o Mercosul terá que eliminar os impostos de exportação.



Augusto César Strini Paixão – diretor administrativo da Copercana e Unidade de Grãos

Em geral, o acordo assinado elimina os impostos sobre produtos agrícolas como frutas e café, dentre outros e mais, deve reduzir os impostos sobre automóveis e peças, máquinas industriais e outros bens. Carnes, açúcar e etanol terão cotas com taxas reduzidas ou zeradas.

“Acredito que futuramente haverá melhora também para o mercado de amendoim porque atualmente como é taxada uma alíquota da exportação de produtos industrializados, nós só enviamos produtos *in natura* ou produto primário. Com a diminuição ou a isenção de taxa de exportação, no futuro poderemos vender os industrializados e isso fará com que possamos gerar mais empregos e também agregar mais valor aos nossos produtos”, comentou o diretor administrativo da Copercana e Unidade de Grãos, Augusto César Strini Paixão.

O acordo também prevê uma mudança nas cotas e tarifas de açúcar e etanol. Fica zerado o imposto de importação sobre o volume de 180 mil toneladas de açúcar ao ano. O volume de 562 milhões de litros de etanol ao ano para uso industrial entra no mercado sem tarifa e outros 250 milhões de litros recebem tarifas diferenciadas conforme a aplicação - 0,064 euro/litro para etanol não-desnaturado (para todos os fins) e 0,03 euro/litro para etanol desnaturado (álcool com adição de substâncias para impedir o uso em bebidas, alimentos ou produtos farmacêuticos).



Guilherme Nastari - diretor da consultoria Datagro

Até o atual acordo, o açúcar do Brasil se enquadrava na cota CXL, de 412 mil toneladas, e na Erga Omnes, de 290 mil toneladas, ambas com uma tarifa intracota de 98 euros por tonelada. No caso do etanol, era aplicada uma tarifa de 0,19 euro/litro para etanol não-desnaturado e de 0,10 euro/litro para etanol desnaturado, o que praticamente impedia o acesso ao mercado.

“Acho que é um momento importante porque os governos anteriores estavam querendo fazer acordo com países não tão estratégicos com viés ideológicos e agora estamos fazendo com blocos que têm ativos pra gente trocar. O que precisamos é estar próximo do governo federal para que os produtos do nosso setor estejam dentro desses acordos. E que o açúcar, principalmente, que é um produto que tem muita restrição no comércio internacional faça parte desses acordos e o Brasil consiga acessar outros mercados que não foram acessados nos últimos anos”, disse o diretor da consultoria Datagro, Guilherme Nastari.

A Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar) avalia que, as quantidades estabelecidas no acordo entre União Europeia e Mercosul recém-anunciado, quando plenamente atendidas, podem elevar o valor exportado para o bloco para mais de R\$ 2 bilhões por ano, comparativamente a um total de R\$ 600 milhões de exportações para aquela região no passado (cálculo realizado levando em conta as mesmas condições de preço de 2018). Esse valor equivale a 7% do total das divisas geradas pelo país com a exportação total de açúcar e etanol em 2018. A entidade ainda reitera que o acordo foi uma grande conquista para o país e parabeniza a diplomacia brasileira, destacando, em especial, a atuação da ministra da



Marcio Meloni - diretor comercial da Copercana

Agricultura, Tereza Cristina, e do ministro de Relações Exteriores, Ernesto Araújo. Trata-se de um passo importante e que pode levar a uma maior abertura comercial no futuro.

“Eu acho que esse acordo foi um primeiro passo, ele ainda tem um chão pela frente. Sabemos que tem que ter a aprovação do lado do Brasil e do lado da UE, mas já foi dado um grande passo, acho que vai ser uma questão só de ‘aparar as arestas’. A priori acredito que não deva aumentar as vendas no curto prazo, mas de médio a longo prazo a tendência é termos um volume grande de exportação”, disse o diretor comercial da Copercana, Marcio Meloni.

O acordo ainda não tem data para começar a valer, pois ainda precisa ser aprovado pelos parlamentos da UE e dos países do Mercosul. 

VEJA LINHA DO TEMPO NAS NEGOCIAÇÕES:

- 1999: Os dois blocos fixaram objetivo de iniciar negociações para acordo birregional com pilares comercial, político e de cooperação, no Rio de Janeiro;
- 2000-2004 (1ª fase de negociações): Os textos de negociação foram elaborados e duas ofertas de compromissos tarifários foram feitas. As ofertas de acesso a bens foram consideradas insatisfatórias;
- 2010: As negociações birregionais foram relançadas, em Madri. As duas partes melhoram as ofertas de bens, sem exclusões setoriais, e apresentaram ofertas de acesso aos mercados de serviços e compras governamentais;

- 2010-2012 (2ª fase de negociações): os textos negociadores avançaram, mas sem trocas de ofertas entre os blocos;
- 2016-2019 (3ª fase de negociações): em maio de 2016, os dois blocos trocaram ofertas de acesso aos mercados de bens, serviços e compras governamentais. Em dezembro de 2017, o Mercosul fez nova oferta. Em janeiro de 2018, a UE fez nova oferta. Os textos apresentados no período ganharam complexidade,
- 27 e 28 de junho de 2019: Foi realizada uma reunião de ministros em Bruxelas. A conclusão de parte do acordo comercial foi anunciada.



POTTENTE, CHOQUE DE EFICIÊNCIA CONTRA OS NEMATÓIDES

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 AGRÔNOMICO.

Pottente



Agricultura é a nossa vida



ÁREAS INCENDIADAS DA TEREOS TÊM QUEDA DE 50%

Sistema de monitoramento e campanha de prevenção foram as duas principais ações para a baixa

Equipe brigadista da Tereos: reparem que ele estão usando um líquido formador de espuma



Marino Guerra

A Tereos, grupo formado por sete usinas (Unidade Andrade, em Pitangueiras-SP; Unidade Cruz Alta, em Olímpia-SP; Unidade Vertente, em Guaraci-SP; Unidade Mandú, em Guaira-SP; Unidade São José, em Colina-SP; Unidade Severínia, em Severínia - SP e Unidade Tanabi, em Tanabi-SP), anunciou os resultados do seu programa de

monitoramento e conscientização para diminuir o número de incêndios em seus canaviais.

Iniciado na safra passada, o trabalho registrou uma queda de 50% da área atingida pelo fogo no período de colheita. Ao se observar o volume de cana incendiada, a queda foi de 38%, enquanto que a diminuição no número de focos foi de 19%.

A redução no volume de cana se deu em decorrência de um importante projeto de monitoramento e desenvolvimento de frentes de combate, quando foi implementada uma solução similar a que a Canaoste oferece aos seus associados, fornecida pela GMG Ambiental e que informa para uma central a hora em que o fogo começa.

Para as frentes de combate, o grupo conta com 250 profissionais treinados especificamente para lidar com a situação, também há de plantão (com a frente de colheita ou localizado em pontos estratégicos) 85 caminhões de combate e uma frota de sete caminhonetes (uma por unidade) traçadas que ficam com os líderes de brigada, profissionais que chegam primeiro ao local para avaliar a situação e realizar os procedimentos de combate (como executar o fogo de encontro, se necessário).

Segundo o gerente de Meio Ambiente do grupo, André Tebaldi, a empresa não está satisfeita com a evolução e busca melhorar ainda mais o seu desempenho, testando novas soluções como colocar rastreadores nos caminhões de combate e misturar com a água um líquido formador de espuma, que já apresentou testes muito animadores, principalmente para o combate ao fogo em palha.

Outro motivo para se atingir expressivo percentual, especialmente ao se observar que a safra passada foi mais seca que o período anterior, foi a campanha maciça de comunicação nas cidades que formam a área de canavial do grupo.



O gerente de Meio Ambiente da Tereos, André Tebaldi, diz que o grupo não parou de se movimentar para melhorar a sua eficiência

Com o slogan “Incêndios: Sua ação pode mudar esse cenário”, foram distribuídos folders explicativos, instaladas placas nas estradas, adesivação dos quase mil veículos do grupo e postagens nas redes sociais.

Para a gerente de Comunicação, Jô Elias, o trabalho foi importante não somente pelo resultado obtido, mas por conscientizar a população de que ela é parte interessada na solução do problema. “O combate e prevenção aos incêndios é um trabalho de comunidade e não somente dos produtores”, finalizou. 





ETHANOL FASHION WEEK

Evento realizado pela Unica é um desfile de tendências do setor



Desfile de peso: Rodrigo Maia (presidente da Câmara dos Deputados); Tereza Cristina (ministra da Agricultura); João Dória (governador do Estado de São Paulo); Onyx Lorenzoni (ministro da Casa Civil), Bento Albuquerque (ministro de Minas e Energia) e Ricardo Salles (ministro do Meio Ambiente)

Marino Guerra

No final do mês de junho, a Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar) realizou em São Paulo mais uma edição do Ethanol Summit, evento que pelo volume apresentado de tendências do setor pode ser comparado a um grande desfile de moda.

Dentre os mais esperados, com certeza a "coleção política" foi a de maior destaque, levando para a passarela muitos dos principais modelos da área.

Em sua participação, o ministro da Casa Civil, Onyx Lorenzoni, disse que o setor sucroenergético conseguiu

vencer uma verdadeira guerra que travou contra o “governo das más ideias” (Dilma Rousseff).

Na sua opinião, foi impressionante a força demonstrada pelo mesmo, que conseguiu sair do conflito ainda mais forte a ponto de desenvolver um programa do tamanho do RenovaBio. Ele afirmou que esse fato inspira o time de Bolsonaro a cumprir com sua missão de superar o momento muito complicado que o país atravessa.

Com um discurso muito focado na relação de amor e ódio que o Congresso vem tendo com o Palácio do Planalto, principalmente sobre as reformas, o presidente da Câmara dos Deputados, Rodrigo Maia, tocou num assunto que deve afetar boa parte do setor: a mudança no texto da lei de Recuperação Judicial.

Isso porque das 444 usinas existentes no Brasil, 79 estão em recuperação judicial, sendo que dessas, apenas 49 permanecem operando. Ainda há diversos grupos a um passo de também solicitar o regime judicialmente, fazendo com que qualquer alteração na lei, positiva ou negativa, afete de maneira decisiva (continuar aberta ou não) essas empresas.

Outro ponto de sensibilidade do mundo da cana que Maia se referiu foi quanto à necessidade de enxugamento de pessoal, aliado a investimentos em tecnologia na estrutura que executa o licenciamento ambiental.

Dentro dos assuntos ambientais, a participação do ministro do Meio Ambiente, Ricardo Salles, foi bastante contundente, especialmente quando ele disse que os ambientalistas precisam saber usar o Excel e fazer conta.

Em seu raciocínio, alguns defensores da natureza simplesmente ignoram a conta de quanto o etanol, e por consequência o cultivo de cana-de-açúcar, são importantes e serão cada vez mais na preservação da qualidade do ar em grandes centros urbanos e também na redução de emissão de gases causadores do efeito estufa.

Ele também contou que apresentou o RenovaBio na reunião entre os ministros do Meio Ambiente do G-20, ocorrido uma semana antes no Japão, tendo aprovação e elogios de todos os presentes.

E finalizou dizendo que o setor sucroenergético conta com o apoio do presidente Jair Bolsonaro. “Somos um governo que conversamos interministerialmente bastante e tudo que é interessante para o Brasil conta com o apoio irrestrito do governo, e a produção de etanol faz parte desta pauta”.

Com um elegante casaco de couro grosso, a ministra da Agricultura, Tereza Cristina, disse que ela e o ministro do Meio Ambiente formam a linha de frente do governo na guerra por uma regulamentação mais equilibrada entre os interesses do setor produtivo em relação ao ambiental.

"Eu e ele temos couro grosso, não temos medo de apanhar por aquilo que é o correto", disse Tereza Cristina.

Sobre o setor sucroenergético, ela demonstrou ser uma entusiasta por ter visto de perto a evolução social que ele causou quando chegou ao seu estado, o Mato Grosso do Sul. Nesse contexto, ela reafirmou o compromisso de apoiá-lo em todas as suas causas políticas.

Mostrando também movimentação estadual, o governador de São Paulo, João Dória, citou a implantação de 11 polos de desenvolvimento no Estado como medidas que mostram que, embora sejam aguardadas, seu governo não está esperando as reformas (da Previdência e Tributária) de braços cruzados.

Ele ainda argumentou que a base de seu governo está alicerçada em negócios, e mencionou como exemplo a abertura de escritórios do Estado na China e em Dubai, o que deverá ser usado pelo setor para a abertura de mercados.

E como o último desfile é o mais aguardado, foi com as palmas dos participantes que aconteceu a cerimônia de assinatura do programa que autoriza o setor sucroenergético a emitir debêntures incentivadas.

Com a medida, segundo o ministro de Minas e Energia, Bento Albuquerque, será gerado um investimento de R\$ 9 bilhões somente para a reforma dos canaviais. Contudo, estima-se que o programa possa trazer um montante de R\$ 60 bilhões com o avanço do RenovaBio.

Uso do etanol

Outro desfile que tirou o fôlego dos participantes foi o que teve como tema o papel do etanol no futuro. Nesse contexto, a Toyota, através do seu diretor, Ricardo Bastos, anunciou que o Corolla híbrido movido a etanol estará disponível para venda no mercado nacional a partir do mês de outubro.

Segundo o executivo, o carro, que terá dois motores (elétrico e a combustão a etanol), será de longe o mais eficiente sob o ponto de vista da pegada de carbono dentre todas as alternativas já criadas no universo do Ciclo Otto.

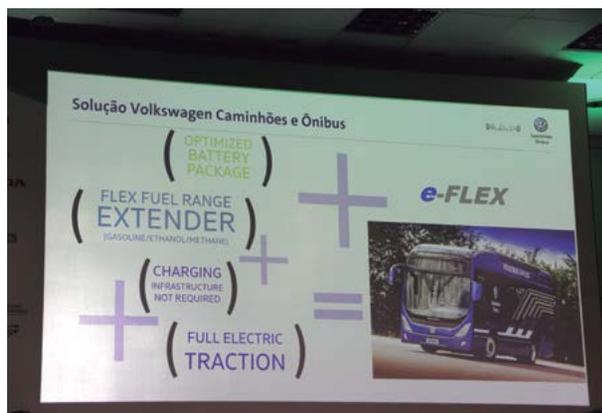
Bastos também informou que a intenção da montadora é de que até 2025 todos os modelos da linha terão pelo menos uma opção híbrida ou elétrica, tendo uma chance remota de apresentar a opção movida à célula de combustível. E traça para 2030 o ano em que as vendas de carros a combustão e os de tecnologia verde terão iguais porcentagens de vendas no mundo.

Outro ponto salientado é a questão da escolha da rota pelas matrizes do carro elétrico à bateria. “É interesse nosso o desenvolvimento da tecnologia híbrida e a célula de combustível. Precisamos criar valor e convencer as matrizes de que o ponto de vista terá que ser do poço à roda (considera a fonte de energia e o seu grau de poluição) e não do tanque à roda (como é feita hoje)”.

Mais uma tendência foi anunciada pelo representante do Ministério de Minas e Energia, Miguel Lacerda, ao pontuar que o investimento que a Fiat fará no Brasil para fabricar um motor capaz de inverter a paridade de eficiência do etanol em relação à gasolina passará dos atuais 70% para 110%.

Isso significa que esse será o primeiro motor no mundo a sequestrar carbono, pois como sua eficiência é maior do que com o uso da gasolina, ele automaticamente torna inviável o uso do combustível fóssil mesmo em um cenário de preços iguais.

Segundo Lacerda, o Brasil brigava com a China como destino para o investimento, porém o RenovaBio foi o fiel da balança na decisão da cúpula da montadora. O montante deverá ser na casa dos R\$ 8,5 bilhões na fábrica de Betim-MG. Essas novas instalações produzirão inicialmente uma versão turbo, de quatro cilindros e 1.3 cilindradas.



E-flex, lançamento da Volksbus, veículo híbrido tem o mesmo motor a combustão que o Golf 1.4 turbo

As novidades não pararam por aí. Representando o Traton Group, nome da subsidiária de produtos comerciais da Volkswagen, João Herrmann, mostrou o ônibus urbano e-flex, que é movido através de um projeto híbrido onde um motor é a etanol, igual ao utilizado no Golf 1.4 turbo, e o elétrico.

Já disponível comercialmente, o representante da montadora considerou que embora o seu custo de aquisição seja mais alto, na conta da vida útil, quando se considera a economia de combustível e manutenção, o custo total é semelhante ao veículo movido a diesel.

Para encerrar, o representante da AVL, Eugênio Dantas, mostrou o grau de maturação da tecnologia de célula de combustível, apontando que ela deverá ir além do setor de mobilidade, sendo utilizada como gerador de energia

elétrica, principalmente em grandes datacenters e, em breve, também numa província da Argentina.

Conjuntura mundial

Num terceiro desfile discutiu-se como o mundo enxerga os produtos advindos da cana-de-açúcar. A primeira a entrar na passarela foi uma conversa muito aberta sobre a questão do açúcar, que segundo o presidente da Frente Parlamentar do Setor Sucroenergético e deputado federal, Arnaldo Jardim, as propostas de criação de leis sobre seu uso têm hoje pouca base científica.



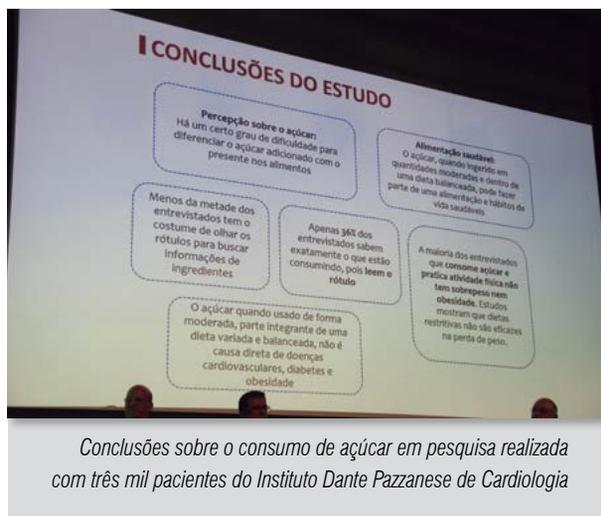
Para Arnaldo Jardim, presidente da Frente Parlamentar do Setor Sucroenergético, a maioria dos projetos de lei contra o consumo de açúcar tem como autoria grupos localizados, que têm suas opiniões formadas numa visão ideológica, sem nenhum embasamento científico

Segundo ele, a grande maioria desses textos é de autoria de grupos localizados, os quais são pouco embasados em argumentos científicos, principalmente os que criam tributos, recurso que mostrou ser pouco eficiente através da constatação de que em todos os lugares do mundo onde foi tomada essa decisão não foi registrado efeito prático sob a ótica da saúde pública.

No painel sobre o tema, coordenado pelo professor da USP e da FGV, Marcos Fava Neves, foi constatado que, segundo a OMS (Organização Mundial da Saúde), cada pessoa deve ingerir no máximo 50 gramas de açúcar por dia. Considerando que a maioria dos países da África e Ásia está abaixo dessa média, é certo manter a perspectiva de que o mundo ainda crescerá em sua demanda.

Por outro lado, há países que exageram no consumo, como os Estados Unidos (com 120 gramas/dia), por exemplo, que deverão reduzir o consumo.

Considerando esse cenário, o dr. Daniel Magnoni, coordenador transdisciplinar e de nutrição do Instituto Dante Pazzanese de Cardiologia, mostrou uma pesquisa realizada com mais de 3 mil pacientes, a qual apontou que a maioria dos entrevistados que consomem açúcar e praticam atividade física não tem sobrepeso e nem obesidade.



Resumindo, o açúcar é um alimento necessário para a dieta humana. Contudo, a falta de educação alimentar e física acaba dando a ele a falsa fama de ser causador direto de doenças cardiovasculares, diabetes e obesidade.

Sobre as chances do etanol se tornar um produto mundial, o diretor de Relações Governamentais da Unica, Eduardo Leão de Sousa, mostrou que Brasil, Estados Unidos e União Europeia são responsáveis por 89% do consumo mundial de etanol, dado que mostra a necessidade urgente



de abertura do mercado asiático para o biocombustível.

Ele ainda fez uma simulação de que se o mundo todo misturasse 15% de etanol à gasolina, seria necessário um acréscimo de 125 bilhões de litros. Segundo os seus cálculos, se fossem produzidos 60% a partir da cana e 40% do milho, isso demandaria um aumento de área de 20 milhões de hectares.

Esse número representa apenas 0,4% das terras aráveis de todo o mundo e 1,3% das áreas que já recebem alguma prática agrícola, mostrando que o ganho de escala mundial do etanol em nada impactará a segurança alimentar mundial.

E como último tema, o representante da Irena (Agência Internacional para Energias Renováveis), Ricardo Gorini, disse que a energia elétrica em 2050 responderá por 49% do abastecimento da matriz energética mundial.

No estudo ainda foi apresentado que os combustíveis fósseis, que respondem hoje por 36%, deverão cair para 13%, enquanto que os biocombustíveis terão um ganho de 4% de mercado, sendo responsável por 16%.

É válido lembrar que o trabalho mostra o consumo total de energia, ou seja, tanto de eletricidade como de combustíveis.

Todavia, este cenário precisa ser construído ao longo de um período de transição energética, o qual já foi iniciado. Para ser bem-sucedido, é necessária uma estrutura apoiada em quatro pilares: qualidade do ar e efeito estufa, elevação constante da competitividade dos combustíveis renováveis, acesso à energia e segurança energética (equalização de problemas geopolíticos que o fim da era do petróleo certamente gerará).

Anos de chumbo

O professor Marcos Fava Neves lançou no evento mais uma obra sobre o setor. Sob o título: “Novos Caminhos da Cana - Análises e Pensamentos sobre o Agronegócio (2015-2018)”, o livro está disponível para download gratuito nos sites www.doutoragro.com e www.unica.com.br. A obra reflete, através da coletânea de textos publicados na Revista Canavieiros, os anos de chumbo do setor até a chegada do RenovaBio.

A publicação é editada pela Editora Canaeste, tendo como autores do prefácio Manoel Ortolan (*in memoriam*) e Celso Albano de Carvalho.

“Nos textos, o leitor poderá acompanhar as análises mensais que mostram os caminhos e os percalços do agronegócio e da cana, analisando pontos negativos e principalmente as esperanças futuras, como o lançamento do RenovaBio”, explica Fava Neves. 



CHUVAS DE JUNHO DE 2019 & PREVISÕES PARA JULHO A SETEMBRO

*Oswaldo Alonso

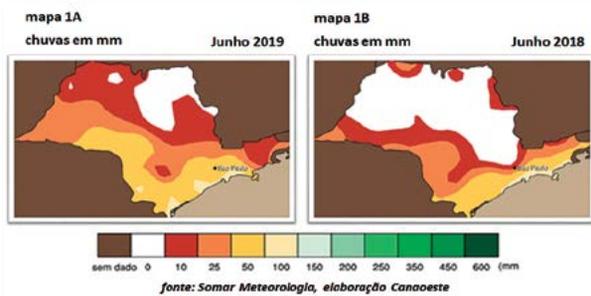
Quadro 1: Chuvas observadas durante o mês de junho de 2019

Locais	mm chuvas do mês	mm normais climáticas
Açúcar Guarani - Unidades Cruz Alta e Severínia	8	38
AgroClimatologia UNESP - Jaboticabal - Automática	12	26
Algodoeira Donegá - Dumont	6	27
Andrade Açúcar e Álcool	8	25
Barretos - Inmet/Automática	9	21
BIOSEV - MB - Morro Agudo	15	17
BIOSEV - Santa Elisa	10	27
Central Energética Moreno	13	30
CFM - Faz. Três Barras - Pitangueiras	13	24
COPERCANA - Uname - Automática	8	21
**DESCALVADO - IAC - Ciiagro	25	33
E. E. Citricultura – Bebedouro	13	22
FAFRAM - Ituverava - Inmet - Automática	5	16
Faz. Santa Rita - Terra Roxa	9	31
Faz. Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	12	28
**IAC - Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	8	27
IAC - Ciiagro - São Simão - Automática	9	31
Usina da Pedra - Automática	8	37
Usina Batatais	14	33
Usina São Francisco	10	27
Médias das chuvas	11	27

** IAC Descalvado e Ribeirão Preto as chuvas foram obtidas de dados interpolados

A média das chuvas de junho de 2019 (11 mm) foi menor que a metade das normais climáticas do mês (27 mm) e praticamente o dobro da média do mês de junho de 2018 (6 mm).

Na área sucroenergética paulista, a distribuição das chuvas em junho de 2019 (mapa 1A), exceto na região Centro-Nordeste, foi menos restritiva que as de junho de 2018 (mapa 1B).



As chuvas diárias anotadas pelos escritórios regionais foram condensadas em Pitangueiras e disponibilizadas no site da Canaoste, enquanto que as médias mensais e respectivas normais climáticas são aqui, também mostradas no Quadro 2.

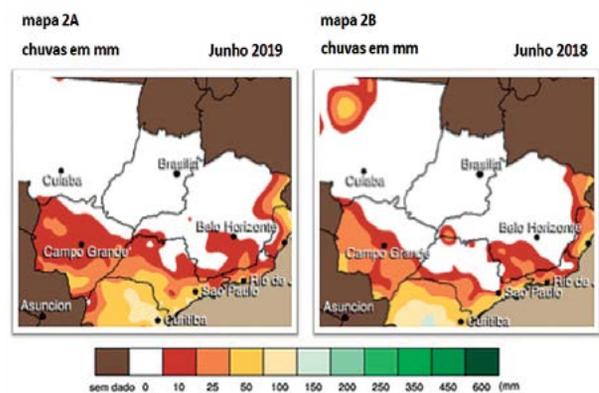
Localidades, meses e anos	janeiro a maio				junho				acumulados janeiro a junho				
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	
Barretos													
INMET	1	735	490	505	514	88	2	20	9	824	492	525	523
Bebedouro													
Escritório Canaoeste		1.017	757	597	784	84	0	0	12	1101	757	597	796
Est. Exp. Citricultura	2	735	526	427	699	83	1	0	13	818	527	427	712
Cravinhos - S Simão													
Esc. Antonio Anibal		887	640	676	829	114	7	3	5	1001	647	679	834
Instituto Florestal	3	923	811	721	1.114	2	71	24	10	925	882	745	1124
Ituverava													
FAFRAM / INMET	4	766	576	762	672	71	6	3	5	837	582	765	678
Morro Agudo													
Faz. S Luiz e Biosev-MB	5	753	609	838	951	83	1	4	14	835	609	842	965
Pitangueiras													
Copercana		686	687	645	745	96	0	0	10	782	687	645	755
CRM - Faz. 3 Barras	6	753	534	698	681	71	2	0	13	824	536	698	694
Pontal													
Bazan, B Vista e Carolo		676	627	538	647	68	1	0	15	744	628	538	662
Serrana													
Fazenda da Pedra	7	892	628	687	945	78	1	12	8	970	629	699	953
Sertãozinho													
Instituto Zootecnia	8	741	964	592	1.118	156	5	3	10	897	970	595	1128
Destilaria Santa Inês		824	682	453	724	96	0	0	6	919	682	453	730
UNAME - COPERCANA	9	891	705	427	827	96	0	0	8	987	705	427	835
Severinia													
Bulle Arruda e Ivan Aidar	10	927	597	545	687	104	0	0	8	1031	597	545	695
Terra Roxa													
Fazenda Sta Rita	11	852	805	779	815	94	0	0	9	946	805	779	824
Viradouro													
Escritório Canaoeste		700	678	599	751	75	1	0	13	775	679	599	764
Usina Viralcool		766	634	569	735	88	0	0	14	854	634	569	748
Centro de Cana IAC	12	738	542	554	734	76	0	12	8	814	543	566	742
Médias mensais		804	660	611	793	85	5	4	10	889	665	616	803
Normais climáticas		785	785	781	787	29	27	27	26	815	813	807	812

Quadro 2: Anotações pelos escritórios regionais das chuvas ocorridas de janeiro a junho de 2016 a 2019, com as respectivas médias mensais e normais climáticas

OBS: as médias mensais, destacadas em vermelho (penúltima linha do quadro), referem-se às médias das chuvas registradas nos meses; enquanto que as normais climáticas ou médias históricas (negritadas na última linha) correspondem às médias de muitos anos, dos locais assinalados de 1 a 12. Notem que em 2019, a média mensal igualou-se às normais climáticas.

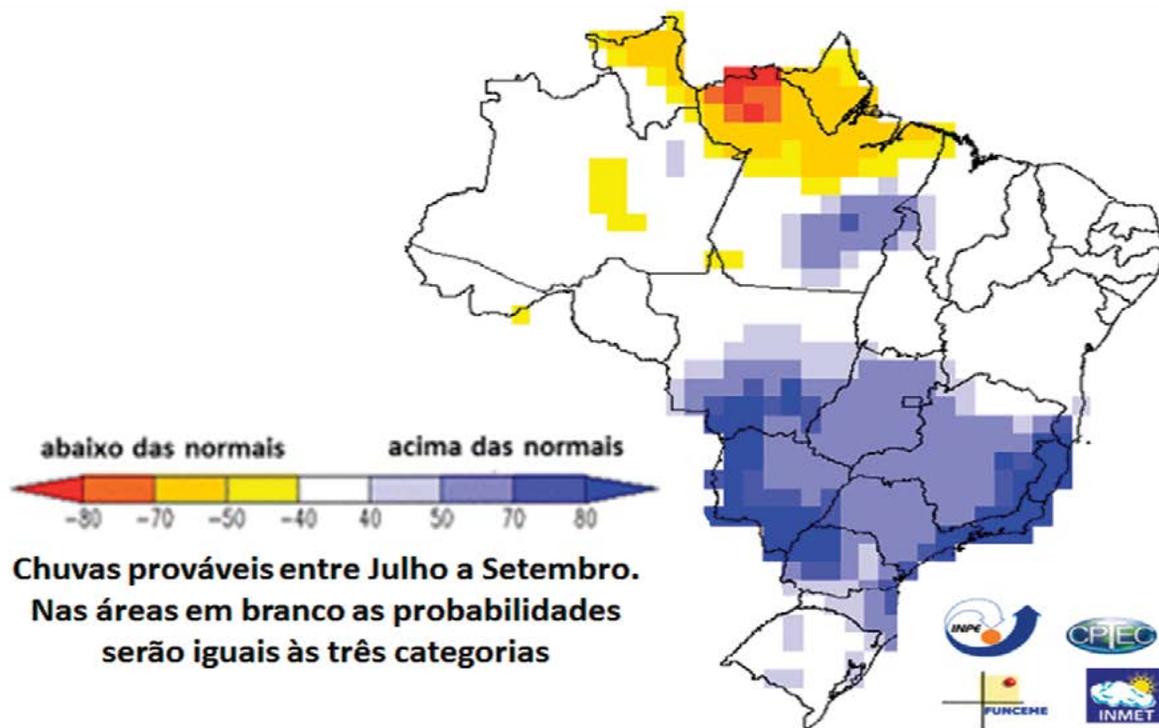
Destacadas no canto inferior direito do Quadro 2, nota-se que as normais climáticas, entre os meses de janeiro a junho de 2016 a 2019, foram quase iguais. Entretanto, foram notadas marcantes diferenças entre as médias mensais, onde a soma das chuvas que ocorreram entre janeiro a junho de 2016 e 2019 (889 e 803 mm) foi até semelhante, mas superior aos mesmos meses de 2017 e 2018 (665 e 616 mm).

Além dos comentários efetuados anteriormente para o Estado de São Paulo, em junho de 2019 (mapa 2A), na área sucroenergética da região Centro-Sul, as distribuições de chuvas foram semelhantes as do mesmo mês de 2018 (mapa 2B) nos estados do Paraná e Mato Grosso do Sul e igualmente zeradas nos estados de Goiás, Mato Grosso e Minas Gerais.



fonte: Samar Meteorologia, elaboração Canaoeste

Mapa 3: o prognóstico de consenso entre Inmet-CPTEC-Inpe-Funceme para julho a setembro de 2019 mostra que nas quadrículas em amarelo a vermelho, as probabilidades de chuvas são decrescentes, enquanto que são crescentes nas áreas em azul claro a escuro. As áreas em branco evidenciam iguais probabilidades para as três categorias



Pelo Centro de Cana - IAC, as médias históricas de chuvas em Ribeirão Preto e proximidades são de 20 mm em julho e agosto e de 55 mm em setembro.

Análise El Niño: em boletim atualizado no dia 11 de julho, o Noaa (Centro Americano de Meteorologia e Oceanografia) diminuiu consideravelmente a chance de continuidade do El Niño para os próximos meses. Ainda de acordo com o Noaa, a neutralidade prosseguirá até o fim de 2019. Embora o aquecimento do Oceano Pacífico esteja terminando, a atmosfera ainda demorará a mudar. Ainda poderá ser percebido um padrão típico de El Niño até o início de outubro, com chuva acima da média no Centro e Sul do Brasil, embora a precipitação não aconteça de forma contínua. Em 2020, as chuvas serão mais intensas e frequentes sobre o Centro e Norte do Brasil, enquanto que a região Sul, sobretudo no Rio Grande do Sul, correrá maior risco de chuvas irregulares e estiagens regionalizadas. Embora sob El Niño, com temperaturas acima da média, este fenômeno poderá não barrar todas as ondas de frio. Tanto que foram registradas as menores temperaturas no início de julho destes três últimos anos anteriores. Novas ondas de frio podem ocorrer tanto em

agosto como em setembro, especialmente na região Sul. Não serão frequentes, mas poderão ser bem sentidas.

A Somar Meteorologia sinaliza que as condições climáticas poderão ser:

- Agosto - há indicio que possa ser mais seco que junho e julho, a não ser no início de setembro, quando acontecerão as primeiras chuvas na região,
- Setembro - poderão ocorrer chuvas ao longo do mês.

Com esta tendência climática, a Canaoeste recomenda aos associados que redobrem as atenções em colheita, reduzindo ao máximo as perdas de cana. Sob condições de solos secos, evitar cultivos enérgicos que poderão provocar formação de torrões.

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

www.revistacanaoeste.com.br.

Persistindo dúvidas, consulte os técnicos mais próximos ou Fale Conosco Canaoeste.

Engº Agrº Oswaldo Alonso
 Consultor

RENOVE SEUS NEGÓCIOS

Faça parte do único evento do mundo **exclusivamente voltado à bioenergia.**

A Fenasucro & Agrocana se renova para apresentar soluções e inovações para as usinas de açúcar e etanol, indústrias de biodiesel, alimentos e bebidas, papel e celulose e comercializadores de energia.

Alta representatividade nos mais amplos segmentos da cadeia, reunindo empresas e profissionais de todos os setores.



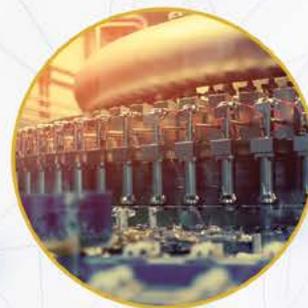
AGRÍCOLA



COMPONENTES
INDUSTRIAIS



TRANSPORTE
E LOGÍSTICA



EQUIPAMENTOS E
PROCESSOS INDUSTRIAIS

Em 2019, amplie seu conhecimento e networking:



+ de 350 horas
de conteúdo
gratuitos



+ de 1.000 marcas
nacionais e
internacionais



+ de 3.000 produtos
em exposição



Inovações e
muitas oportunidades
de negócios!

Faça o seu **credenciamento** online e **gratuito!**
www.fenasucro.com.br



Acompanhe nossas redes sociais:   **fenasucro**

Realização:



Co-Realização:



Coord. Técnica Geral:



Parceira de Hospedagem:



Organização e Promoção:





Juntos é sempre mais fácil chegar mais longe. Por isso, dê o primeiro passo rumo à vitória: convide um amigo, familiar ou alguém especial para correr ao seu lado.

CORRIDA 5K e 10K
CAMINHADA 5K

Saiba mais em:

cocred.com.br

[@](#) [f](#) [in](#) [sicoobcocred](#)

O valor da parceria em primeiro lugar.

ideatore



**CORRIDA
COOPERATIVA**
EM DUPLA

SICOOBCOCRED

3ª Edição em Sertãozinho.

21 de setembro, às 19h.

SICOOBCOCRED



Vem crescer com a gente.



USO DE MAPAS DE BIOMASSA NA AGRICULTURA - UMA ESTRATÉGIA MODERNA DE MANEJO

*Alessandra Durigan



O conceito de biomassa na agricultura é a quantidade total de vegetação que pode ser encontrada em uma determinada área, sendo que o monitoramento e estimativa da quantidade de biomassa da cana-de-açúcar são de significativa importância no planejamento das atividades que envolvem todo o processo produtivo como plantio, tratos e colheita.

A cultura da cana-de-açúcar tem destaque importante no desenvolvimento da atividade agrícola do país, principalmente do Estado de São Paulo, onde está concentrada a maior produção. Por se tratar de uma atividade agrícola onde se aplicam muitas tecnologias, é necessário a obtenção de informações diferenciadas que caracterizem o ambiente agrícola para o seu monitoramento e gerenciamento.

O uso de mapas de biomassa na agricultura é uma estratégia moderna para mapear o desenvolvimento vegetativo da cultura por meio da captação de informações através de imagens fornecidas por satélites ou drones. Usando índices de biomassa, ou seja, índices de vegetação, podemos identificar possíveis problemas que podem indicar, no caso de baixa biomassa, problemas de fertilidade do solo, falhas de plantio, pragas ou doenças e manchas de alta biomassa, indicando a presença de alta população de plantas daninhas. Com esses dados em mãos, o engenheiro agrônomo poderá definir pontos para fazer amostragens com o objetivo de detectar *in loco* o

que de fato está ocorrendo no canavial e providenciar o tratamento adequado, se necessário.

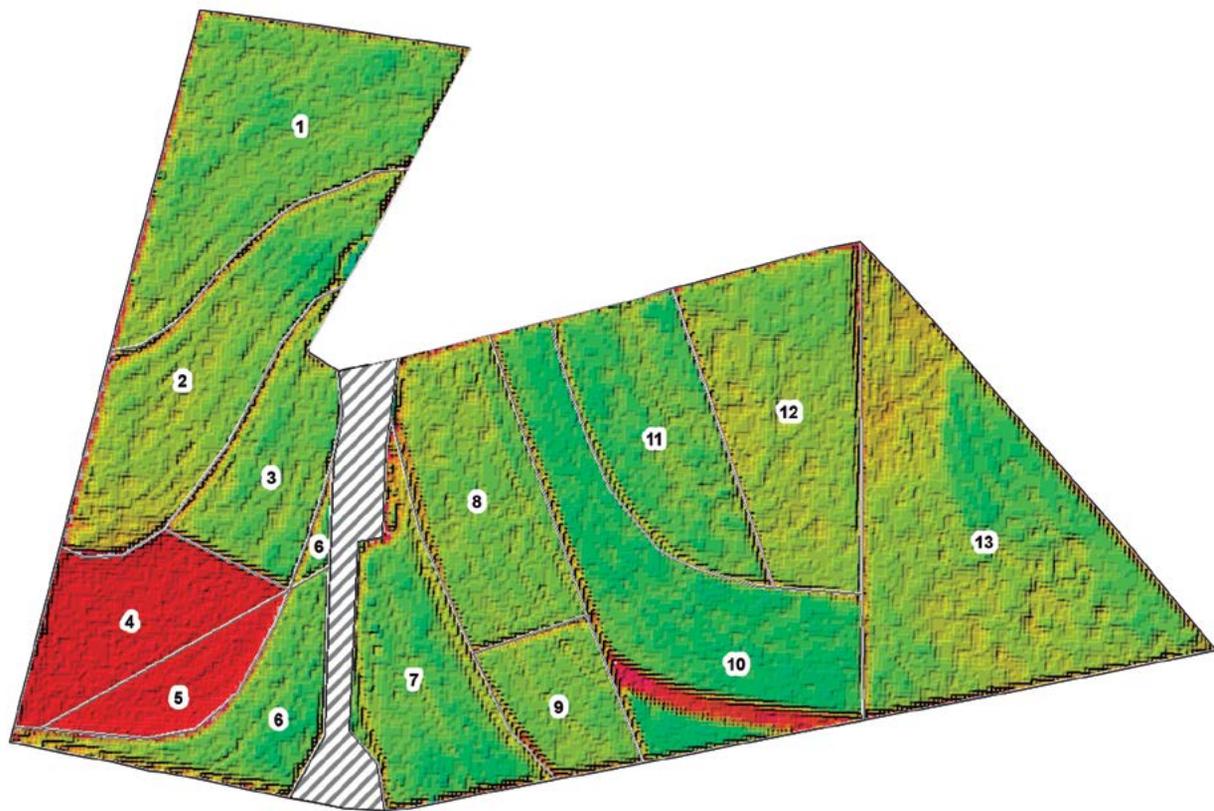
Dessa forma, o controle torna-se mais efetivo e racional porque muitas vezes não se faz necessário tratar todo o talhão e sim parte dele ou somente reboleiras, evitando o uso excessivo de defensivos e fertilizantes. O controle é focado apenas nas áreas críticas, facilitando o planejamento e manejo agrônomo e, acima de tudo, assegurando a sustentabilidade do negócio.

As imagens por satélites permitem o levantamento de grandes áreas em um curto espaço de tempo. Já os drones levantam uma área menor, no entanto, se destacam por não sofrerem interferências de nuvens, disponibilizando dados altamente detalhados.

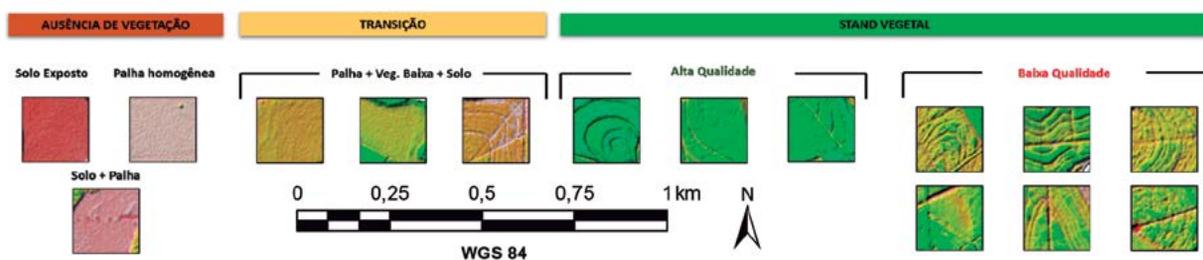
Sendo assim, o usuário deve escolher qual das alternativas lhe atenderá da melhor forma, ou até mesmo o uso em conjunto das duas soluções para um melhor gerenciamento da lavoura.

O mapa de biomassa integra o conceito de variabilidade espacial da lavoura e os índices de vegetação, possibilitando gerar um mapa que apresenta a diferença entre as áreas dentro de um talhão, indicando manchas que podem estar associadas a pragas, doenças, plantas daninhas, deficiência de nutrientes, etc.

Veja exemplo de um mapa de biomassa: as áreas em vermelho são aquelas que apresentam menor índice de biomassa e as em verde são as que apresentam maior índice:



DATA DE ANÁLISE: 30/04/2018



Mapa de biomassa elaborado pela Idgeo

Com um mapa desse é possível detectar as áreas no talhão em que a cultura está com possíveis problemas. O produtor visualiza manchas que eram impossíveis de serem vistas de fora da lavoura, possibilitando um melhor planejamento, organização e execução dos processos de produção.

É importante dizer que o uso de tecnologias com o objetivo de redução de custos de produção e incrementos de produtividade é o caminho para alcançarmos melhores resultados.

A Canaoste disponibiliza esse trabalho aos produtores associados através de uma parceria com a empresa Idgeo, que utiliza a tecnologia de coleta de imagens via satélite. Converse com um agrônomo responsável nos escritórios regionais e ele o informará detalhes sobre esse assunto, além de esclarecer as suas dúvidas.

* Alessandra Durigan é gestora técnica da Canaoste



VAMOS CONHECER? VOCÊ JÁ OUVIU FALAR EM DESEMPENHO OPERACIONAL?

* Profa. Dra. Carla Segatto
Strini Paixão Voltarelli



Na edição passada aprendemos algumas fórmulas de como mensurar o desempenho operacional. Para se aprofundar um pouco mais no assunto, vamos observar os resultados de um trabalho realizado para comparação e cálculo de desempenho operacional.

Primeiro vamos entender o propósito do trabalho:

- Acredita-se que tratores com maior potência tragam maiores eficiências no desempenho da semeadura, porém, existem poucas pesquisas e trabalhos que concluam este assunto com clareza. Esses fatores podem ser determinantes na tomada de decisão do agricultor na hora de investir em um trator com potência maior que a necessária para o trabalho de semeadura.

Dessa forma, o trabalho realizado teve como objetivo monitorar o desempenho operacional de dois conjuntos trator-semeadora-adubadora levando o título de: "Desempenho operacional de dois conjuntos trator-semeadora-adubadora".

O experimento foi conduzido no campus do Centro Universitário Moura Lacerda (CUML), em Ribeirão Preto - SP, no mês de outubro de 2017, com soja variedade BMX Turbo RR desenvolvida pela Brasmex (BMX) e semeada para fins experimentais.

Foram avaliados na mesma área três talhões com diferentes formatos, sendo todos retangulares:

- **Tratamento 1** - trator da marca Valmet, modelo 1780 (Figura A), com potência nominal do motor de 123 kW (167 cv) na rotação de 2.000 rpm. Na operação de semeadura, o trator trabalhou na velocidade média de 7,0 km h⁻¹.
- **Tratamento 2** - trator da marca Valtra, modelo BM 125i (Figura B), 4x2 TDA, com potência nominal do motor de 91,9 kW (125 cv) na rotação de 2100 rpm. Na operação de semeadura, o trator trabalhou com velocidade média de 6,0 km h⁻¹.



A



B

Trator Valmet 1780 de 167 cv (A) e trator BM 125i de 125 cv (B)

Foram utilizadas também duas semeadoras-adubadoras de precisão para cada conjunto mecanizado, da marca Jumil, com 8 linhas de semeadura espaçadas de 0,50 m, com largura útil de 4,00 m. A profundidade regulada para a deposição de sementes foi de 0,05 m.

Os dados do monitoramento das atividades da semeadora foram coletados com caderneta de campo, prancheta e cronômetro, e uma pessoa ficou designada para acompanhar a semeadora-adubadora do início ao fim da operação, anotando a atividade. Para o melhor controle experimental somente um avaliador coletou os tempos.

Atividade	Descrição
1. Operação de semeadura	Tempo no qual a máquina se destinava a realizar a operação de semeadura propriamente dita.
2. Tempo de manobra	Tempo necessário para que a máquina realizasse manobras dentro do talhão ou na mudança de talhão.
3. Tempo de carregamento	Tempo demandado para que a máquina se deslocasse até os pontos de carregamento de sementes ou adubo.
4. Tempo de manutenção	Tempo necessário para resolução de imprevistos, tais como reparos e/ou embuchamentos.

De posse dos dados adquiridos nas propriedades, calcularam-se as variáveis relacionadas com a operação (tempo de manobra, tempo de manutenção, tempo de

carregamento e tempo de semeadura) e as eficiências da operação (eficiência de campo, conforme normas ASABE EP 496.3 - 2011) e eficiência de tempo e capacidades conforme Mialhe (1996).

A Capacidade de campo efetiva (CcE) e operacional (CcO) apresentaram valores maiores para o Trator 1 quando comparado com o Trator 2 devido à maior velocidade média de trabalho do conjunto trator-semeadora-adubadora.

Análise das variáveis de eficiências, tempos do conjunto trator-semeadora-adubadora

Variáveis	Trator 1	Trator 2
Cce (ha h⁻¹)	8,90	4,52
Cco (ha h⁻¹)	3,59	3,00
Ef (%)	40,3	66,4
Eg (%)	52,5	66,0
Ts (%)	40,6	66,0
Tm (%)	47,2	22,2
Tc (%)	12,2	0,00
Tp (%)	0,00	11,8

CcT: Capacidade de campo Teórica; CcE: Capacidade de campo Efetiva, CcO: Capacidade de campo Operacional; Ef: Eficiência do conjunto trator/semeadora; Eg: Eficiência gerencial; Ts: Tempo de operação de semeadura; Tc: Tempo de operação de carregamento; Tp: Tempo da semeadora em manutenção; Tm: Tempo de operação de manobra
 * Trator 1: trator Valmet 1780 (167cv) ** Trator 2: trator Valtra BM 125i (125 cv)



Vamos entender a tabela?

Visto que a fórmula das duas capacidades está diretamente proporcional à velocidade, é necessário que o conjunto percorra um espaço (área) em menor tempo para ter maiores valores de CcE e utilize o tempo com atividades referentes somente à operação (CcO). Conforme Mialhe (1974), quanto maior a velocidade de deslocamento, maior será a capacidade de campo efetiva e, conseqüentemente, a operacional. Isto implica que quanto menor for a capacidade de campo, maior será o rendimento de campo teórico.

Comparando os valores de CcE e Cco para os dois tratores, observamos que a primeira capacidade é maior que a segunda, afirmando assim que o operador é um fator de grande influência sobre esta operação, fato esse observado também por Silveira et al. (2006), no qual os autores observaram que a capacidade de trabalho ou de campo das máquinas agrícolas é função dos seguintes fatores: largura de trabalho da máquina, velocidade de deslocamento, porcentagem de tempo parado ou não operado devido ao tempo gasto no deslocamento para a área a ser trabalhada, em manobras e com outras atividades que podem surgir durante o processo.

Em contrapartida, a eficiência operacional do Trator 1 obteve valor menor em relação ao Trator 2. Esta situação pode ser explicada pelo fato do Trator 2 ter obtido menor tempo de manobra e de carregamento. Neste sentido, Grisso et al. (2004) relataram que a eficiência de operação é um importante critério para verificar a capacidade de campo como também tomar importantes decisões sobre o gerenciamento das máquinas. De acordo com Hunt et al. (2001), a eficiência de tempo é o resultado da relação entre o tempo que a máquina efetivamente trabalhou na operação de campo e o utilizado para realizar a operação.

Observando os resultados encontrados para Eficiência de operação (Ef), seguindo a literatura de ASAE (1996) que cita o valor adequado entre 50 a 75% (semeadora de precisão) e amplitude de velocidade de 6,5 a 11 km h⁻¹, somente o Trator 2 obteve valores dentro do citado como típico.

A Eficiência gerencial (Eg) indica a influência dos tempos parados sobre a operação do conjunto trator-semeadora, na qual obteve melhor valor o Trator 2 (66,4%), sendo uma diferença significativa sob o Trator 1 (52,5%), que era de maior potência. Este resultado pode ser explicado, principalmente, pelos Tempos de carregamento (Tc) e de manobras (Tm) que somam (59,4%) dos tempos de operação. Nos estudos feitos por Molin et al. (2006), foram constatados que a Eficiência gerencial indica o quão eficiente é o sistema no que diz respeito à influência dos tempos de manobra e descarregamento.

Resumindo:



- A Capacidade de campo Efetiva (CcE) e Operacional (CcO) apresentou maiores valores para o conjunto Trator 1 – de menor potência;
- O Trator 2 obteve melhores resultados em Eficiência de operação (Ef) e gerencial (Eg);
- Quando o trator possui a potência mínima para operação, o mesmo conseguirá realizar a função satisfatoriamente, mas neste caso o que influencia a Capacidade de campo Operacional (CcO) não está diretamente ligada à potência dos tratores, e sim ao tempo de manobra, um fator com maior relevância à eficiência de tempo nessa operação de semeadura mecanizada,
- O maior tempo de manobra pode estar associado ao maior raio e espaço de giro do conjunto mecanizado, carregadores menores ao final de cada passada da semeadora e, por fim, pela habilidade do operador em realizar as manobras de cabeceiras. 

** Professora de Máquinas e Mecanização Agrícola no CUML/Uniso - Ribeirão Preto/Sorocaba*



INSCRIÇÕES ABERTAS

Garanta 10%
de desconto na
inscrição até o dia
28/08/19

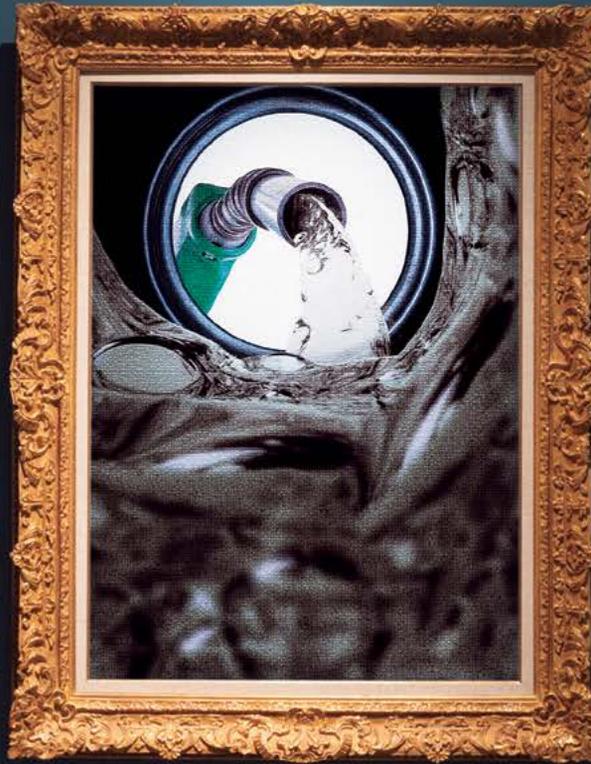


19ª CONFERÊNCIA
INTERNACIONAL DATAGRO
SOBRE AÇÚCAR E ETANOL

#DATAGROSP

28 e 29
de outubro
de 2019

LOCAL:
Grand Hyatt
São Paulo,
Brasil



ETANOL COMO
PROTAGONISTA
DO SETOR

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

 /datagro

Plante a marca da sua empresa
nos principais eventos de conteúdo e
relacionamento do agronegócio mundial.

Patrocinador:



Apoio:

Realização,
Organização
e Curadoria:

Parceiro
de Mídia:



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

1. À vista ou A vista?

À vista: indica que algo está ao alcance da nossa visão ou, quando se relaciona a pagamento, que algo é pago no ato da compra.

Ex.: Comprei meus livros **à vista**.

A vista: pode significar tanto o sentido da visão quanto o ato/modo de ver algo.

Ex.: Daqui, da orla da praia, **a vista** do pôr do sol é linda.

2. Saudade ou Saudades?

Podemos escolher, querido leitor!

Podemos empregá-la no singular ou no plural: **saudade** ou **saudades**.

Só não pode deixar de fazer a concordância correta com o verbo, o adjetivo e o artigo.

Ex.: Senti muita **saudade** ou muitas **saudades** de você.

As saudades me deixam triste...

3. Melhor prevenir do que remediar, certo?

Certo!

Isso quer dizer que quem previne, não **remedeia!**

O mesmo vale para o verbo **intermediar:**

Ex.: Eu **intermedeio** a conversa.

Ela **intermedeia** os processos.

Para você pensar:

"...sou um ser inconcluso. Vivo a me concluir. Nada findado... tudo um vir a ser. Sou o verbo no gerúndio. O passado e o futuro? Sou o presente. O momento é o sempre. Qual a certeza? O inexorável e temido ponto final. Enquanto isto? Vivo a me concluir vivendo em uma vida..."

Trecho da crônica Desconstrução, publicada no livro "Trechos Tecidos com Palavras: Sentimentos..., Afins...sem Fim..." pela Editora Madras, da autora Renata Carone Sborgia.



BIBLIOTECA "GENERAL ÁLVARO TAVARES CARMO"

"O Cooperativismo é um importante instrumento de equilíbrio econômico e justiça social à mão da população. Comparando-se com outros países, principalmente os desenvolvidos, o cooperativismo ainda é pouco conhecido no Brasil. Torna-se necessário divulgar mais as particularidades do modelo cooperativo de negócio."

(Trecho extraído da contracapa do livro)

Referência:

MOUTINHO Junior, Aramis. **Direito Cooperativo: Temas Contemporâneos.** Coordenação: Alexandre Ambrogi, Fábio Godoy Teixeira da Silva, Flávio Bersani de Freitas. São Paulo, SP: Noeses, 2018.

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 - Rua: Frederico Ozanan, 842 - Sertãozinho/SP

 SICOOB COCRED

 50 ANOS

Classificados COCRED



**Grandes oportunidades
a um clique de você.**

Acesse www.sicoobcocred.com.br/classificados e conheça os bens disponíveis em nossa **Seção de Classificados**.



IMÓVEIS RURAIS

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

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

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

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

Imóvel Rural denominado Fazenda "Água Limpa", matrícula n° 2.987, com área de 20,57 hectares, e Fazenda "Água Limpa da Ponte Nova", matrícula n° 3.738, com área de 16,738334 hectares, localizado no município de **Nhandeara/SP.**



TERRENOS

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

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

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

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

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

Imóvel Urbano sob Lote n° 08, da quadra "J" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Rubens Antônio Bighetti, contendo 764,26 m² - matrícula n° 70.985, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote n° 09, da quadra "J" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Bartolomeu Sala, contendo 739,42m² - matrícula n° 70.986, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote n° 10, da quadra "G" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Pedro Cancian, contendo 504 m² - matrícula n° 70.973, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote n° 11, da quadra "G" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Pedro Cancian, contendo 504 m² - matrícula n° 70.974, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote nº 04, da quadra "G" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Dois, contendo 504 m² - matrícula nº 70.967, na cidade de **Sertãozinho/SP**.

Imóvel Urbano sob Lote nº 05, da quadra "G" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Dois, contendo 504 m² - matrícula nº 70.968 na cidade de **Sertãozinho/SP**.

1 Lote de terreno localizado no Jardim Montecarlo com 24.002,79 m² no município de **Sertãozinho/SP**.



IMÓVEIS URBANOS

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**.

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**.

Um apartamento com 66,280 m², situado no 2º pavimento, bloco B-18, nº 565, matrícula nº 30.229, Conjunto Residencial Primavera, avenida Paris, nº 707, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

Um apartamento com 66,280 m², situado no 2º pavimento, bloco B-11, nº 510, matrícula nº 31.380, Conjunto Residencial

Primavera, avenida Paris, nº 707, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

Um imóvel residencial com área construída de 276,77 m² e terreno de 600,00 m², localizado na Rua Santo Elias, nº 111, bairro Jardim Nova Roma, no município de **Santa Rosa de Viterbo/SP**, matrículas nº 6.313 e 6.314.

Imóvel comercial localizado sob matrículas nº 5050 – 5055 – 5057 na rua Cônego Peregrino, nº 1.375, com saída na Coronel João Vilela no município de **Patrocínio Paulista/SP**.

Imóvel residencial e comercial sob as matrículas nº 10.047, 10.947, 10.709, localizado na rua Luiz Carlos Tocalino nº 470, 460, 450 – Bairro Residencial Nova Viradouro, no município de **Viradouro/SP**.



DIVERSOS

Redutor de velocidade, redução de 1 x 4, capacidade de 500 CV, cor azul, marca Falk.

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) 2105-3800 | patrimonio@sicoobcocred.com.br



Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

@ f in *sicoobcocred*

3^o INOVA CANA

11 E 12 DE SETEMBRO

Centro de Convenções
Ribeirão Preto/SP

Tudo o que você precisa para montar o Plano Diretor de Tecnologia Digital para a sua lavoura de cana-de-açúcar está aqui.



PALESTRA MAGNA:

Martha Gabriel, autora best seller e futurista está de volta com uma palestra que tem tudo a ver com os desafios do agronegócio atual: como fazer mais com menos!

E MAIS !

Biorrecuperação de solo, um dos principais responsáveis pela inovação no campo, terá um painel inteiro!



INSCREVA-SE!

Posicione a câmera do seu celular em frente ao QR Code e veja todas as novidades!

INFOS:

 +55 16 3211 4770 | 16 99711 4770

 inovacana.ideaonline.com.br

REALIZAÇÃO

GRUPO

IDEA

Classificados



VENDEM-SE

- Tampador de cana DMB, modelo fixo;
- Forrageira Nogueira, FN25;
- Guincho Tatu GATGBR, 2.0 toneladas, (para bag);
- Enleiradeira de palha DMB;
- Trílice operação para cana crua, Jumil JM, 3520SH;
- Pulverizador Jacto Condor, M12, 600 litros;
- Carreta com tanque de fibra, Unifibra, 17 m³;
- Carreta com tanque de fibra, Vectro, 15 m³;
- Subsolador DMB fixo, 3 hastes;
- Adubadeira de cobertura Piccin;
- Carreta basculante;
- Esparramadeira de calcário Maschietto;
- 2 tanques pulverizadores, Jacto 600 litros, sem barra;
- Grade Tatu, discos de 26 polegadas;
- Adubadeira Vicon PS603;
- Arado de Aiveca Ikeda, com 4 bacias;
- Rolão de irrigação Irrigabrazil, com moto bomba MWM D229, turbo, montado em carreta R\$ 70.000,00;
- Carregadeira de cana Santal/Valmet, 885PCR;

- Trâmpulo Valmet 86;
 - 2 tratores MF 65X;
 - Trator Valmet 65;
 - Trator Valtra BM125I (1935,3 h), 2011, com pá/lâmina dianteira, Stara;
 - Trator Valtra BM125I (1339,8 h), 2011;
 - Caminhão VW 26260, 2002, equipado com tanque de aço/bombeiro (243.148 km);
 - Caminhão Ford cargo 2425, 2002, equipado com tanque de aço (212.189 km),
 - VW Kombi p/ 12 pessoas, 2005, (215.532 km).
- Tratar com Paulo através do telefone (16) 98129-9939 – WhatsApp.

VENDEM-SE

- Fazenda completa, confinamento para 300 cabeças, granja de frango completa para 27.000 frangos, retiro de leite completo com 06 conjuntos canalizados, granja de coelho, apiário, 10 represas para peixe, 06 casas novas, casa-sede, oficina, serralheria, marcenaria, galpão para maquinários, 02 poços artesanais, 02 transformadores,

fábrica de ração, 4.000 mil metros de construções;

- Tratores, caminhões, implementos, animais e gado,
 - Total de 31 alqueires, R\$ 3.500.000,00 porteira fechada. Mais informações: 10 alqueires, só pasto 70 mil alqueires, 68 alqueires só pasto 80 mil alqueires, localizados à beira do Rio Pardo, 15 km de São José do Rio Pardo.
- Tratar com proprietário Alfredo pelo telefone (16) 9 9991-1000.

VENDE-SE

- Terreno de 46.600 m², com emissário de esgoto, localizado na Rua Aparecida Therezinha Ferreira de Oliveira, com acesso à rodovia Alexandre Balbo, em Ribeirão Preto-SP, valor R\$100,00 o m².
- Tratar com Durval e Rafael pelos telefones (16) 9 9996-4290 ou 9 9304-3956.

VENDE-SE

- Colhedora John Deere 3250, 2012,

manutenção comprovada pelas NF's de peças e mão de obra.

Tratar com Sr. Coelho ou Álvaro pelo telefone (16) 3663-3850.

VENDEM-SE

- Pulverizador Condor 800 litros, AM 14, 2013, com 6 pingentes de alumínio, R\$ 25.000,00;

- Carreta Piccin 5500, para agricultura de precisão, GPS e bomba Verion, para aplicação de calcário, gesso e fertilizante, R\$ 25.000,00,

- Trator Valtra A 950, 2013, com plaina frontal dianteira Valtra, que inclui: pá, guincho de big bag e concha R\$ 98.000,00.

Tratar com Giuliano pelo telefone (16) 9 9164-4654.

VENDEM-SE

- Colhedora de Cana (Esteira) John Deere, 3520, 2009, com manche;

- Colhedora de Cana (Esteira) John Deere, 3520, 2010, com volante;

- 4 transbordos ANTONIOSI, ATA 10500, 2010;

- 4 transbordos CIVEMASA, TAC 10500, 2009;

- 3 tratores VALTRA, BH 1851, HiFlow, cabine original, 185CV, 2013, preparado para transbordo;

- Trator VALTRA, BH 1851, HiFlow, cabine original, 185CV, 2012, preparado para transbordo;

- Carreta semirreboque, prancha GOYDO, com rampa elétrica, 2009
OBS.: Equipamentos em ótimo estado de conservação.

Tratar com Gilberto Bravo em Severínia - SP, pelos telefones (17) 3817-1231 ou (17) 99101-8077.

VENDEM-SE

- Área de mata nativa de 3 alqueires localizada em Cajuru, pronta para averbação, 13 km da cidade,

- Gleba de 3,5 alqueires de terra vermelha com água e energia, 13 km de Cajuru.

Tratar com Leonardo pelo telefone (16) 9 9154-3864.

VENDEM-SE

- 35 novilhas meio sangue Red-Angus, com 12 a 14 arrobas, todas mochas, aptas à reprodução;

- Sítio localizado em Descalvado-SP, com área de 34 hectares, plano, 2 minas d'água com 1 milhão litros de vazão em 24 horas, ideal para bovino-cultura, ovinocultura, piscicultura e horticultura (Hidropônica), Reserva legal, pastagem formada, 4 mil metros de cercas novas, sede, estábulo, 40 correntes, granja para 15000 aves e várias outras instalações.

Tratar com Luciano pelo telefone (19) 9 9828-3088.

VENDE-SE

- Apartamento de 242 metros, localizado na João Fiúza em Ribeirão Preto, com 3 suítes, completo de armários, laqueado, sala estar, sala tv e jantar, lavabo, escritório, sala para almoço, cozinha, varanda gourmet, 3 vagas paralelas no estacionamento e lazer completo. Obs. andar alto.

Tratar com Nilva Castro ou Gustavo Castro pelo telefone (16) 9 9172-2242.

VENDE-SE

- Fazenda no município de Guataparã -SP, com área de 60 alqueires, plana, terra fraca, área de cana 56 alqueires, 25 km da Usina São Martinho, 6,5 km da Vinhaça da Usina, 3,8 km do asfalto, arrendamento 60 toneladas por alqueire para Usina São Martinho.

Tratar com Paulo Sordi ou Miguel Lima pelos telefones (16) 9 9290-0243 ou 9 9312-1441. Sordi Empreendimentos

VENDE-SE

- Haras localizado em Santa Rita do Passa Quatro/SP, a 15 minutos da cidade, com 30 hectares, com 10 piquetes com grama tifton, redondel, brete, cocheira com 17 baias, escritório, laboratório, sede

com 400m², pavilhão, piscina, sauna, churrasqueira, salão de jogos, campo de futebol society, pomar, 3 minas d'água, 1 lago. Casa para gerente do haras com dois quartos, sala, cozinha e banheiro. Casa para caseiro, com três quartos, sala, cozinha e banheiro. Casa para empregado, com dois quartos, sala, cozinha e banheiro, estábulo com 200m², com quarto para ração e quarto para recipientes de leite. Valor: R\$ 2.800.000,00

Tratar com Marco Túllio pelo telefone (11) 3179-5806.

VENDE-SE

- Casa em terreno 10x20. Área construída 74 metros, com 2 quartos, sendo 1 suite. Armário planejado na cozinha e banheiro da suite. Garagem coberta para dois carros, portão eletrônico, sistema de segurança com câmera, alarme e concertina. Localizada em Serrana-SP. Tratar com Gustavo pelo telefone (16) 9 9619-7139 ou Danielle (16) 9 9772-1207.

VENDEM-SE

- Caminhão-pipa, tanque oito mil litros, Ford F9000, 1980, R\$ 28.000,00;

- Eliminador de Soqueira de Cana, DMB, 2012, R\$ 38.000,00,

- Ônibus, área de vivência, Mercedes Benz, 1992, R\$ 35.000,00.

Tratar com Junior pelo telefone (34) 9 9972-3242 (Uberaba - MG).

VENDE-SE

- Fazenda Santa Maria, localizada no município de Dobrada-SP, comarca de Matão-SP: composta por 03 matrículas, totalizando uma área de 56,8 alqueires dos quais 27 são de cana planta e 25 alqueires de cana de primeiro corte. Área totalmente mecanizada, terra de cultura, próxima às melhores usinas da região, cana própria.

Tratar com João Henrique pelo telefone (16) 9 9785-3934.

VENDEM-SE

- Bin Graciella (silo para laranjas e farelo de amendoim), para 30 toneladas, em ótimo estado de conservação, valor a negociar, encontra-se montado em Tambaú-SP,
- Propriedade em Tambaú-SP, pronta para interessados em montar um haras, pousada, hotel, centro de eventos rurais ou simplesmente para lazer familiar, localizada à beira do asfalto, na Rodovia Padre Donizetti, com: salão de festas, piscina, vestiário, área de churrasqueira, quadra de beach tênis, maravilhoso jardim (3 hectares), parquinho infantil, mina d'água, área de mata, área total de 42 hectares, sendo 30 hectares com cana e sete casas.
Tratar com Marcelo pelo telefone (16) 3954-2277.

VENDE-SE

- Sítio localizado em São Simão-SP, 55 hectares, formado para pasto, cercas novas, casa-sede, casa de empregado, curralama completa, balança, misturador de ração, picadeira, implementos, piqueteada, duas nascentes, represa, porteira fechada, gado, implementos. Valor R\$ 2,5 milhões de porteira fechada. Trata com Carmem ou Maurício pelo telefone (16) 9 9608-9318 ou (16) 9 9184-3723.

VENDE-SE

- Cavalo da raça Mangalarga Paulista, com 08 anos, castrado, domado e sem registro.
R\$ 3.000,00.
Tratar com Alisson pelo telefone (17) 3343-2505 (escritório).

VENDEM-SE

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

Tratar com José Gonçalo pelo telefone (16) 9 9996-7262.

VENDE-SE

- Camionete Hilux SRV, diesel, 4x4, completa, único dono, cor prata, com capota marítima com engate (Santo Antônio), rack de teto e estribo, tudo original.
Tratar com Humberto pelo telefone (16) 9 8138-6332.

VENDE-SE

- Terreno urbano, quadra A, lote 12, residencial Cidade Nova, de frente à Rodovia Altino Arantes, medindo 10x25, no município de Morro Agudo/SP, com parede lateral construída de 25 metros de comprimento x 6 metros de altura, ideal para construção de barracão, valor a combinar.
Tratar com Leticia pelos telefones (16) 3851-5564, (16) 9 9171-4832 ou Ildo (16) 9 9247-8785.

VENDEM-SE

- Um Touro Senepol P.O, registrado de 3 anos, duas vacas leiteiras amojando com média de 8 litros cada (ambas sem registro).
- Apartamento no Jardim Irajá, localizado a dois quarteirões da Av. João Fiúsa (Ribeirão Preto), com 112 m², prédio de três andares, hall de entrada, sala de tv, sala de jantar (reversível para quarto), varanda, um banheiro social, um quarto, uma suíte, cozinha, lavanderia e banheiro de empregada.
- Bomba d'água acoplada em carrinho, motor WEG W22 de 3 CV e 220 volts com 160 metros de mangueira flexível, ideal para irrigação ou lavador.
Tratar com Dalton pelo telefone (16) 9 8123-4430 - Viradouro-SP.

VENDEM-SE

- Setor de peças de tratores Massey Ferguson (linhas: X/200/300), Valmet, Ford;
Obs.: esse setor de peças será desmembrado de uma Loja Agropecuária que não será vendida.

- Estoque físico de peças
R\$ 36.000,00 (25% abaixo do custo);
- 36 prateleiras de aço reforçado com divisórias verticais e placas individuais numeradas de 01 a 36, medindo cada uma 2m x 0,95cm x 0,40cm.
R\$ 12.960,00 (250,00/cada);
- 2 Prateleiras de metalon e madeira, medindo 2,5m altura x 7,0m de comprimento x 0,30cm de profundidade,
R\$ 2.000,00,
- Vários catálogos originais e CD gravado com fotos, relação e numeração de código de fábrica das peças cortesia.
Tratar com Eduardo pelo telefone (16) 9 9178-9699.

VENDEM-SE

- Cavalos raça manga larga, idade: 8 anos, valor de venda: R\$ 3.900,00;
- Raça Piquira (cavalo para criança, muito manso), idade: 6 anos, valor de venda: R\$ 2.900,00;
- Raça Quarto de Milha (Prática esporte team penning), idade: 6 anos, valor de venda: R\$ 7.900,00, com documentação (registro),
- Raça manga larga marchador, idade: 8 anos, valor de venda: R\$ 4.900,00, com documentação (registro).
Tratar com Reginaldo ou Ingridy pelo telefone (17) 9 8112-8000 ou (17) 9 9236-3131.

VENDE-SE

- Propriedade, localização - 20 Km Campos Altos-MG, topografia plana e ondulada, solo fértil, região - café, eucalipto e pastagens, 310 ha em 2 glebas, sendo uma 150 ha e outra 160 ha, 2 casas simples, eletricidade, curral de cordoalha, 9 dimensões de pasto com água, encanada, rica em água.
Tratar com o proprietário pelo telefone (16) 3954-1633 ou (16) 9 9206-2949.

VENDEM-SE

- Strada Fiat Working, 2010, prata,
- Distribuidor de adubo LEV HID 3PT mecânico DMB, 2012, sem uso. Valor

a ser combinado.
Tratar com Mário pelo telefone
(16) 9 9131-2639.

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. Valor: R\$ 320.000,00.

Tratar com Paulo e Luiz Pioto pelo telefone (16) 9 9236-4247 ou (16) 9 9233-1921 ou e-mail: paulo-937@hotmail.com

VENDE-SE

- Trator MF 4283, 2010, cabinado com redutor original, único dono.
Tratar com Gino (proprietário) pelo telefone (16) 9 8173-0921.

VENDE-SE

- Carroceria graneleiro.
Tratar com Aldemiro Carlos Pioto pelo telefone (16) 3952 3692 ou 9 9205-0562.

VENDE-SE

- Terraceador com 2 pistões hidráulicos e 16 discos, em perfeito estado - Valor: R\$18.000,00 - Santa Rita do Passa Quatro-SP.
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

- 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.

VENDEM-SE

- Cama de frango,
- Esterco de galinha para lavoura.
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 Prata-MG, localizada à margem da estrada, altitude: 800 metros, segmentação área total de 229 alqueirões, sendo 184

alqueirões para plantio, 45 alqueirões para reserva legal. Hidrografia: 3 nascentes, 1 córrego, 1 rio, 1 poço artesiano, topografia: plana, tipo do solo alta fertilidade, forte e argiloso, benfeitorias 1 casa-sede, 1 casa de colaboradores, 1 curral, balanças, 1 galpão, 1 brete.

Obs.: Já foi toda lavoura, hoje está em campo de semente.

R\$ 22.000.000,00;

- Fazenda em Tocantins, região Santa Rosa, área total: 5895 hectares, sendo reserva na fazenda: 955,72 por hectare e 1384,00 fora, 1450 hectares em pastagens. Nestas áreas há 10 módulos de rotacionados, com cercas convencionais, variando os módulos de 5 a 6 piquetes, aproximadamente 20 km de rede hidráulica para abastecimentos bebedouros, 510 hectares em desmatamento, 850 hectares em cerrado que pode abrir. Desta área aproximadamente 40 a 50% são de terras baixas e restante para soja, sendo mesmo padrão das outras, aproximadamente 8 lagoas naturais, sendo 2 com outorga de água, retiro com casa de funcionário, 2 quartos, banheiro, sala e cozinha, curral antistress feito em madeira e cabo. Sede com 3 casas de funcionários alojamento com 5 quartos, 2 banheiros, despensa e cozinha, oficina, barracão de insumos e misturador de sal;
- Fazenda em Lagoa da Confusão-TO, excelente para integração lavoura, pecuária, bem estruturada para exploração de pecuária. Altitude média de 230 metros, precipitação pluviométrica 1.900 mm/ano (zona de safrinha), altitude

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

de 230 metros, 539 hectares de brachiarão, 264 hectares de humídula, 706 hectares de andropogon, 138 hectares de formas mistas, 06 módulos de pastagens rotacionados dos quais: 03 módulos com aguadas em represas e cacimbas e 03 com aguadas em bebedouros de concreto. Restante das áreas em pastagens com 10 divisões de pastos para próximas implantações de módulos rotacionados. Captação de água em 03 poços artesianos, rede de energia elétrica. Sede, com 03 casas para funcionários e alojamento, barracão para máquinas, almoxarifado, oficina e depósito de sal, curral com apartador, seringa, tronco coberto, embarcador, 05 remangas de espera e 05 divisões internas. Preço: R\$ 21.000.000,00;

- Fazenda em Cristalina-GO, área de 1536 hectares, ideal para agricultura, pecuária e urbanização. Topografia plana e semiplana, altitude: 1.250 metros, casa sede, reserva legal, nascente e córrego. Preço R\$ 30.000.000,00;

- Fazenda de café no município de Patrocínio Paulista – SP, área total de 105 alqueires ou 254 hectares, altitude: 865 metros, segmentação: área agricultável, APP, reserva legal, área café irrigado 150 hectares + 34,55 hectares de Sequeiro, hidrografia: nascentes, córregos (no meio da fazenda, irriga toda ela), rios, poços, topografia: plana, semiplana, ondulada, tipo de solo: alta e média fertilidade, misto e forte, benfeitorias: casa-sede e 5 casas colaboradores, galpões e terreirão de café 10 hectares ou 10.000 m², arrendamento: lavoura de café própria, nada de arrendamento, preço: R\$ 25.000.000,00, forma de pagamento: estuda prazo;

- Mitsubishi L200 Triton, 4x4, automática, 2009, turbo diesel, 3.2, na cor prata, piloto automático, top de linha, revisada, completa! Vende ou troca por minicarregadeira;

- Moto CG, 150 CC, ano 2015, cor cinza. Ótimo estado! Vende ou troca por minicarregadeira,

- Uno Way, 1.4, cinza, ano 12 modelo 13, modelo novo, pneus novos, revisado, completo! Vende ou troca por minicarregadeira;

- Locação miniescavadeira, serviços de escavações em geral (valetas para irrigação, alicerces e piscinas),

- Loteamento no distrito industrial José Marincek II, município de Jardinópolis – SP, lotes a partir de 1.000 m², direto com a incorporadora, em até 120 vezes, infraestrutura completa. Pronto para construir. Tratar com Paulo pelos telefones (16) 3663-4382, (16) 99176-4819. 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;

- 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, Dresser, 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! Mudanças 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.

VENDEM-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

- Ensiladeira Menta 3000, super-conservada - R\$ 22.700,00;
- Arado Iveca de 3 bacias, Tatu, R\$ 14.000,00,
- Trator John Deere 5403, 2010, com 3.400 horas, R\$ 45.000,00.
Tratar com Wilson pelo telefone (17) 9 9739-2000 - Viradouro - SP.

VENDEM-SE

- F250 XLT-L, 2003, cinza;
- Pajero Dakar, 2009, preta, 7 lugares;
- Honda Civic, 2008, prata;
- Honda Civic, 2013, preto;
- S10 Executive, flex, prata;
- Gol 1.6, 2015, completo,
- Moto Honda, PCX, 2015, branca.
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 Cavallo MB1932, 1985, mecânica original, pintura branca e azul, em bom estado de conservação, pneus razoáveis.
Tratar com Mauro Bueno pelo telefone (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

- Grade Tatu Intermediário Marchesan, parte dianteira 12 discos e 4 mancais, parte traseira com 12 discos e 4 mancais, total 24 discos, discos com 28 polegadas recortado, 1 pistão de controle e 2 pneus. Valor R\$ 17.000,00;
- Levantador de Curva, modelo TSTA, Tatu Marchesan, lado esquerdo TSTA 18 com 3 mancais e 9 discos, lado direito TSTA 18 com 3 mancais e 9 discos, total de 18 discos, disco 26 Polegadas, 1 pistão de controle e 2 pneus. Valor R\$ 19.000,00;

- Subsolador Baldan 840, parte dianteira com 4 hastes, parte traseira com 5 hastes, total de 9 hastes; com desarme, 1 pistão de controle e 2 pneus. Valor R\$ 14.000,00;

- Grade Niveladora Super Tatu, parte dianteira com 4 mancais, mais complemento da parte dianteira com 4 mancais, total 8 mancais, parte dianteira com 14 discos, mais complemento da parte dianteira 14 discos, total 28 discos, parte traseira com 4 mancais, mais complemento da parte traseira 4 mancais, total 8 mancais, parte traseira com 14 discos, mais complemento da parte traseira 14 discos, total 28 discos,

total geral de discos da grade 56, discos de 24 polegadas, 2 pneus e 1 pistão de controle. Valor R\$ 19.000,00;

- Adubadeira e Calcareadeira Comander 3.6, marca Kamaq, calcário 2.700 kg, adubo 2.000 kg, 1994. Valor R\$ 12.000,00;
- 2 Rodas - 18 - 4 - 38. Valor R\$ 2.000,00;
- 2 Rodas - 14 - 9 - 28. Valor R\$ 2.000,00;
- Caixa de ferro (60cm de comprimento x 40cm de largura x 20cm de altura) com 3 repartições para chaves. Chaves Grandes - 1 - Combinado BELZER 27, 1 - MAYLE estrelinha 24x25, 1 - TRAMONTINA estrelinha 25x28, 1 - Combinado BELZER 1", 1 - ROBUST estrelinha 1", 1 - BELZER combinado 30, 1 - Combinado BELZER 22, 1 - Combinado BELZER de ¼, 1 - Estrelinha Supermayle 27x32, 1 - Estrelinha Supermayle 15/16 X 1", 1 - BELZER combinado 7/8, 1 - Grinco 18" BELZER soldado, 1 - Grinco 18" Gedore, 1 - Marreta, 1 - Chave de roda 22 - 24, 2 - Chave de roda 15/16 x 11/16 ALENCAR, 1 - Chave de roda 30x32. Chaves Médias - 1 - Fixo robust 1/8 x 11/16, 1 - MAYLE estrelinha 18x19, 1 - MAYLE estrelinha 14x15, 1 - Supermaile estrelinha 20x22, 1 - Combinado MAYLE 19, 1 - MAYLE fixo 5/8x3/4, 1 - Combinado ALEN CAR 13, 1 - MAYLE fixo 25x28, 1 - ROBUST estrelinha 3/4x25/32,

- 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.

1 - Fixo SUPERSLIN 7/8x3/4,
 1 - MAYLE combinado 11/16, 1 -
 ROBUST estrelinha 7/8X13/16,
 1 - MAYLE estrelinha 5/8X3/4, 1
 - ROBUST estrelinha ¾ x 25/32,
 1 - MAYLE combinado 24, 1 -
 Estrelinha DREBO 1", 1 - DROP
 FORGED estrelinha 25x32, 1
 - BACHERT VANADIUM fixo
 16x17, 1 - Supermayle estrelinha
 21x23, 1 - ROBUST estrelinha
 7/8 x 13/16, 1 - Supermayle
 20x22, 1 - Supermayle estrelinha
 18x19, 1 - Gedore estrelinha
 11/16 x 5/8, 1 - Supermayle
 estrelinha 7/8 x 13/16. Chaves
 Pequenas 1 - Supermayle fixo 5/8
 x 11/16, 1 - Combinado BELZER
 7, 1 - Supermayle estrelinha 3/8
 x 7/16, 1 - MAYLE fixa 14x15,
 1 - Combinado MAYLE 9, 1 -
 Combinado CHROME Vanadium
 13, 1 - Combinado CHROME
 Vanadium 6, 1 - CHROME
 Vanadium estrelinha 9, 1 -
 Combinado MAYLE 3/8, 1 -
 Chave fenda BELZER 5/16 x 6", 2
 - Chave fenda média sem marca,
 1 - Alicates de tiras trava reto,
 1 - Alicates de tiras trava curto,
 1 - Alicates comum pequeno, 1 -
 Alicates de pressão VISE GRIPE,
 5 - Alicates comum MAYLE 1, 1
 - Pendente, 2 - Peça para encher
 pneu 1". Valor: R\$ 1.500,00,
 - Torre de 50 metros de altura,
 com 10 módulos de 3 metros cada
 e 1 módulo de 20 metros, em
 perfeito estado de conservação.
 Valor R\$10.000,00.
 Tratar com Marcus Vergamini e
 Sandro Vergamini (Olimpia SP)
 pelos telefones, (17) 98158-1010,
 (17) 98157-5554.

VENDEM-SE

- MB 2831/13, chassi;
 - MB 2729/13, bombeiro pipa;
 - MB 2729/13, comboio;

- MB 2729/13, chassi;
 - MB 1719/13, baú oficina;
 - MB 2726/11, comboio;
 - MB 1718/10, comboio;
 - MB 2423/05, munk;
 - MB 2423/01, bombeiro pipa;
 - MB 2318/96, bombeiro pipa;
 - MB 2220/90, bombeiro pipa;
 - MB 2220/90, chassi;
 - VW 17190/13, poliguindaste;
 - VW 17190/13, chassi;
 - VW 15190/12, comboio;
 - VW 26260/12, bombeiro pipa;
 - VW 15180/12, comboio;
 - VW 15180/10, baú oficina;
 - VW 17180/10, comboio;
 - VW 26220/10, bombeiro pipa;
 - VW 26220/10, caçamba agrícola;
 - VW 13180/11, carroceria;
 - VW 26220/09, chassi;
 - Munk Masal, 20;
 - Rollon on off 25;
 - Caçamba truck;
 - Caçamba toco;
 - Baú oficina novo;
 - Baú oficina ¾;
 - Tanque fibra 21000 litros;
 - Tanque fibra 17000 litros;
 - Tanque fibra 14000 litros,
 - Caixa transformadora MB
 2217/2318.

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

VENDEM-SE

- Trator Ford 6600, 4x2, 79;
 - Trator MF 265, 4x2, 79;
 - Trator MF 275, 4x2, 85,
 - Trator MF 275 4x4 ano 00;
 - Trator carregadeira 85 id, 4x2,
 Santal, 78;
 - Trator carregadeira 275, 4x2, Santal,
 80;
 - Grade niveladora 32x20;
 - Grade niveladora 20x20;
 - Grade aradora 16x26;
 - Grade aradora 18x28;

- Grade intermediária 20x28;
 - Roçadeira dupla Tatu;
 - Cultivador de cana;
 - Sulcador de cana;
 - Enleirador de palha,
 - Pulverizador Jacto 600 litros,
 - Pulverizador Jacto 800 litros.
 Tratar com Waldemar pelo telefone
 (16) 9 9326-0920.

VENDE-SE OU TROCA-SE

- Trator Valtra BT 190, 2013, em
 bom estado de conservação.
 Tratar com Raul pelos telefones
 (34) 9 9972-3073 CTBC,
 (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 agri-
 cultura, 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 Mercado da
 Cidade, localizadas em Ribeirão
 Preto-SP, Zona Sul. Total de 70m²,
 com boa infraestrutura para restau-
 rante. R\$ 600.000,00 negociáveis.
 Tratar com Gabriela pelo telefone
 (16) 9 9739-4939 ou Marcelo
 (16) 9 9739-9409.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

- Preparação de terra: adubação, tratos
 culturais em canavial, pulverização
 em soqueira e plantio com GPS.
 Tratar com Itamar pelo telefone
 (17) 9 9670-5570. 



Congresso Nacional da Bioenergia

ONDE A INTELIGÊNCIA DO SETOR SE REÚNE



ÚLTIMAS VAGAS!

FALTAM POUCOS DIAS PARA O MAIOR EVENTO TÉCNICO DO SETOR DA BIOENERGIA. NÃO FIQUE DE FORA!

INSCREVA-SE NO LINK ABAIXO

www.udop.com.br/congresso/#inscricoes

SAIBA MAIS: ☎ +55 18 2103.0528 ✉ uniudop@udop.com.br

PROMOÇÃO 	REALIZAÇÃO 	ORGANIZAÇÃO 	APOIO OFICIAL
APOIO MASTER			
APOIO OURO			
			 Excelência em Nutrição Vegetal
		 MEGATEC	
APOIO PRATA			
 CORPORAÇÃO AMBIENTAL			
APOIO BRONZE			
 EMPRESA AGRÍCOLA	 Inteligência e produtividade		
		 Cooperativa de Crédito	 SOLUÇÕES INTEGRADAS
		 Logística Integrada	 Indústria Mecânica Ltda.
APOIO TECNOLÓGICO			
APOIO INSTITUCIONAL			
 Associação Brasileira de Engenharia de Biomassa	 Associação Brasileira de Gás de Biomassa	 Associação Nacional de Indústrias de Produtos Petroquímicos	 Grupos Nacional dos Indústrias de São Paulo, Pernambuco e Rio de Janeiro
 Associação de Indústrias de Coperação de Energia	 O açúcar e o álcool associados juntos		
 Sindicato de Indústria de Fabricação de Alcool			 SINDICATO DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS DO ESTADO DE MATO GROSSO
MÍDIA PARCEIRA			



Mais que criar websites, nossa vocação é resultado.

Extrapolamos o básico quando o assunto é internet e vamos além da criação de ótimos websites e lojas virtuais. Alavancamos seus números utilizando as ferramentas adequadas para o perfil do seu negócio. Liga pra gente, vamos tomar um café e falar de resultado.



PABX - (16) 3234-9343

Sertãozinho
Centro
Rua Barão do Rio Branco, 655



Ribeirão Preto
Edifício Office Tower
Ribeirão Shopping - Sala 2105

www.rgbcomunicacao.com.br

PROGRESSO QUE VOCÊ PODE MEDIR.

Seja qual for o tamanho da sua operação, você depende de dados para tomar decisões. Composição do solo, condições climáticas e projeções de rendimento são elementos que contribuem para o progresso no campo e nos negócios. Vamos encontrá-los juntos. Saiba mais em Corteva.com.br

CONTINUE CRESCENDO.

™ Marcas registradas da DuPont, Dow AgroSciences ou Pioneer e de suas companhias afiliadas ou de seus respectivos proprietários. © Corteva 2019.



CORTEVA[™]
agriscience

EXPERIMENTE

O FUTURO

DA CANA

COM A **SYNGENTA**

NA COPERCA



Esperamos por você.

©Syngenta, 2019.

c.a.s.a.

0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

syngenta[®]