

Abril 2018 - N. 142 - Ano XI

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



SICOBOCOCRED

Associação de Produtores

A união e, neste caso, a organização, fazem a força

Como um quebra-cabeça o setor precisa entender da real necessidade em trabalhar todo seu canal de maneira harmoniosa

Tiragem auditada por
MOORE STEPHENS

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



Entrevista

Sandro Trentin
Diretor de inovação e tecnologia e responsável pela unidade de Araraquara da Randon



Especial

O mapa para o real RenovaBio



Vamos conhecer?

Chegou a hora de colher, vamos colocar a máquina no campo?

SER CANAOESTE É FAZER PARTE DE UMA ASSOCIAÇÃO PAUTADA PELA SUSTENTABILIDADE, DEMONSTRANDO RESPEITO AO MEIO AMBIENTE E RESPONSABILIDADE SOCIAL E ECONÔMICA.

Uma organização de alto desempenho, ainda mais forte, com integração e sinergia que movimenta o nosso agronegócio.





Carlos Roberto Rosa - Associado
da Canaeste de Morro Agudo



CANAESTE
www.canaeste.com.br

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



11 anos de experiência nos deram uma boa perspectiva

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

E como lembrar é viver separamos algumas conquistas desta caminhada:

- Balden** | 90% melhor posicionado no Google que seus concorrentes
- Drogacenter Online** | Redução de 88% dos custos com materiais impressos
- Clínica Basile** | 22 palavras entre as 3 primeiras posições após 4 meses de otimização
- Dr. André Venturelli** | 64 palavras-chave em 1º lugar no Google (cirurgia plástica ribeirão preto)
- Paso Ita** | 32 palavras em 1º lugar no Google
- Nossa Sagrada Família** | Aumento de 262% nas vendas online em 3 meses
- Agavie** | Aumento de 500% nas vendas online



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

Sertãozinho
(16) 3967-1343
Centro
Rua Barão de Rio Branco, 855

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



JUNTOS E CONCENTRADOS

Desde pequenos ouvimos que a união faz a força. O tempo passa e a afirmação continua firme e forte. A diferença é que essa junção se reinventa e agrega coisas novas que só vêm a somar.

A matéria de capa desta edição mostra bem isso. Produtores unidos em consórcios ou condomínios apresentam boas vantagens: elevam o nível de profissionalização da atividade, diminuem casos de informalidade, protegem o patrimônio dos riscos da operação (sucessão, ambiental, trabalhista, tributário e financeiro) e permitem alto controle dos processos de negócio mitigando riscos e vulnerabilidade, garantindo a continuidade do negócio.

Talvez esteja aí também o novo papel essencial das associações, que é o de auxiliar no agrupamento, principalmente dos pequenos produtores, buscando a formação de uma estrutura operacional adequada, otimizada e economicamente viável.

Pode até ser cansativo, mas o RenovaBio ainda será tema de muitas matérias e desta vez falaremos

do RenovaCalc, a calculadora que será o coração do programa ao ser responsável por definir a quantidade de certificados que cada unidade produtora de biocombustível poderá emitir.

Já a editoria Assuntos Legais aborda a questão dos incêndios nos canaviais. Nela será possível encontrar os procedimentos que devem ser adotados pelos produtores para evitar ou combater o incêndio, caso ele aconteça, além de explicar como deve ser o PPI (Plano de Prevenção a Incêndios) e o aceiro.

Saiba também quais as expectativas para a Agrishow 2018, o maior evento a céu aberto do mundo que mexe com a economia da região de Ribeirão Preto. Só para adiantar, na próxima edição você ficará sabendo de tudo o que aconteceu por lá, principalmente sobre os lançamentos para o setor sucroenergético.

Mas até lá tem muita coisa para ser vista aqui em nossas páginas, como entrevistas, Notícias Canaeste, Notícias Copercana, pontos de vista, informações climáticas e outros destaques.

Boa leitura!

EXPEDIENTE

CONSELHO EDITORIAL:

Antonio Eduardo Toniello
Augusto César Strini Paixão
Clóvis Aparecido Vanzella
Manoel Carlos de Azevedo Ortolan
Manoel Sérgio Sicchieri
Oscar Bisson

EDITORIA:

Carla Rossini - MTb 39.788

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

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: 2305
rodrigomoises@copercana.com.br
comercial@revistacanaiveiros.com.br

IMPRESSÃO:

São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:

Luéli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:

22.150 exemplares

ISSN:

1982-1530

Conselho Editorial

A Revista Canaveiros é distribuída gratuitamente aos cooperados, associados e fornecedores do Sistema Copercana, Canaeste 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 Canaveiros
Rua Augusto Zanini, 1591
Sertãozinho - SP - CEP: 14.170-550
Fone: (16) 3946.3300 - (ramal 2008)
redacao@revistacanaiveiros.com.br

www.revistacanaiveiros.com.br
www.twitter.com/canaiveiros
www.facebook.com/RevistaCanaveiros





Matéria de capa
página 42-56

SUMÁRIO

Abril 2018

Revista Canavieiros
A força que movimenta o setor

7. ETERNOS DESCONHECIDOS

Você pode não saber, mas enquanto dirige um veículo está fazendo parte de uma importante relação envolvendo o torque e a potência do motor e tudo isso começa logo que se engata a marcha e se pisa no acelerador. Mas você sabe o que é torque e o que o difere da potência?

78. FORNECEDOR-RADAR

Conseguir fazer a junção entre o tradicional e o novo e respirar cana. Com certeza essas são duas características essenciais para um fornecedor ter sucesso em sua lavoura

86. SEMINÁRIO SOBRE MECANIZAÇÃO CANAVIEIRA CHEGA A SUA 20ª EDIÇÃO

O evento tem acompanhado há duas décadas a evolução da mecanização no processo de produção canavieira e as práticas adotadas na área agrícola do setor sucroenergético

E MAIS:

26. COPERCAN: MUDAR PARA SER A MESMA

Uma organização que cresceu respeitosamente durante a maior crise do país não muda, mas se ajusta à nova realidade em decorrência do seu tamanho

110. CANAVIAIS LONGE DO FOGO

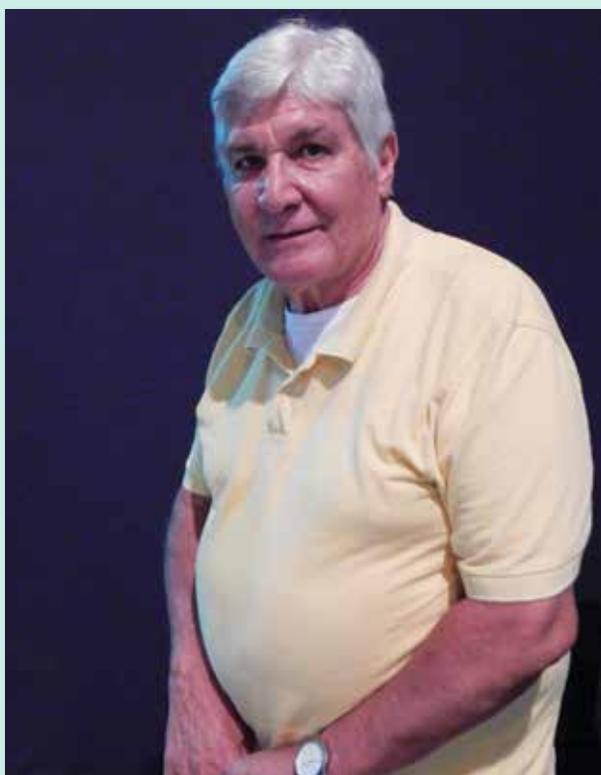
Encontros entre a Polícia Militar Ambiental e o setor visam alinhar estratégias e práticas de prevenção e mitigação de incêndios



ETERNOS DESCONHECIDOS

Luiz Nitsch Consultor

Fernanda Clariano



Você pode não saber, mas enquanto dirige um veículo está fazendo parte de uma importante relação envolvendo o torque e a potência do motor e tudo isso começa logo que se engata a marcha e pisa no acelerador. Mas você sabe o que é torque e o que o difere da potência? Para falar sobre estes assuntos, o consultor da Sigma Serviços Automáticos, Luiz Nitsch conversou com a Revista Canavieiros durante importante evento de Mecanização, realizado no mês de março, em Ribeirão Preto. Confira!

Revista Canavieiros: O que é o torque e potência e o que difere um do outro?

Luiz Nitsch: Por definição, torque significa força de torção,

e potência significa trabalho no tempo. Assim, para torcer as rodas trativas de um veículo, o que fará o mesmo a se deslocar sobre o piso, é necessário que a força de torção do motor chegue até as rodas de tração e, de maneira bem multiplicada, já que se esta fosse aplicada diretamente às rodas, o veículo não se moveria. Potência é uma grandeza que sinaliza a capacidade de um motor realizar um determinado trabalho num determinado tempo. Assim, dois automóveis devem realizar, por exemplo, uma viagem de São Paulo - Rio de Janeiro, partindo do mesmo ponto e chegando também no mesmo ponto. Aquele que fizer este trabalho em menor tempo obviamente terá um motor mais potente. Ao longo dos anos, por razões meramente comerciais e publicitárias, as montadoras sempre enfatizaram a potência de seus motores para caracterizar as vantagens de seus produtos. Ocorre que um motor de combustão interna não gera potência, gera torque - a partir do qual é calculada sua potência, através de formulações matemáticas e medições em dinamômetros. De maneira bem simplista, no cálculo da potência entram o torque do motor - o regime de rotações do motor desde a marcha lenta até o limite máximo delas e um coeficiente, chamado constante dinamométrica, cada dinamômetro tem o seu. Já o torque é uma grandeza pura - não se calcula, se mede no mesmo dinamômetro.

Revista Canavieiros: Como o torque e a potência se relacionam para colocar um veículo em movimento?

Nitsch: Em qualquer motor a combustão interna - seja diesel, etanol, gasolina ou gás natural, o torque máximo do motor, ou seja, aquele regime onde aparece a "força" do motor (numa ultrapassagem, numa arrancada, na saída de uma curva, na retomada de velocidade, após entrar numa rodovia, na superação de uma rampa, etc.), sempre ocorre nos regimes medianos de operação. Já a potência máxima sempre vai ocorrer nos regimes de altas rotações de motor. Por exemplo, um motor diesel "X" pesado apresenta seu torque máximo ao redor de 1.200 RPM (Rotações por Minuto) ao passo que sua potência máxima vai aparecer por volta das 2.300 RPM. Já

um motor “V” leve apresenta seu torque máximo em volta de 2.800 RPM e sua potência máxima lá pelas 5.500 RPM. Em ambos, o regime de economia de combustível será sempre dentro da faixa do torque máximo e, o regime de desperdício, será sempre nas faixas de potência máxima. Por isso mesmo, atualmente, todos os veículos leves, médios e pesados incorporam tacômetros (conta-giros) no painel de instrumentos, para que os operadores-motoristas possam decidir melhor de como utilizar seus motores. Os manuais dos veículos sempre trazem nas especificações dos motores os regimes de torque e potência máximos.

Revista Canavieiros: O que é mais importante, o torque ou a potência?

Nitsch: Depende: para um veículo de carga, o torque do motor será sempre mais importante. Num carro de corrida é a potência quem vai prevalecer.

Revista Canavieiros: O bom desempenho de um caminhão está ligado ao peso máximo legal que ele possa carregar e/ou rebocar?

Nitsch: Sim, e por isto mesmo, num veículo de carga o importante é o torque disponível nas rodas de tração. Quanto maior, melhor.

Revista Canavieiros: O turbo compressor ajuda a melhorar o torque e a potência?

Nitsch: Claro. O turbo compressor aumenta a quantidade de comburente (ar) que entra nos cilindros de um determinado motor. Aumentando-se a quantidade de comburente, pode-se aumentar a quantidade de combustível injetada tanto em motores Otto (etanol/gasolina/gás - ou antigamente carburada) como em motores diesel, nas suas câmaras de combustão. Obviamente, a combustão dentro de uma mesma câmara, com maior quantidade volumétrica da mistura comburente/combustível, produzirá maior expansão de gases, durante a combustão e o empuxo sobre os êmbolos (pistões) do motor ser conseqüentemente e significativamente aumentado, gerando mais torque. Quanto mais torque e mais rotações, mais potência e assim por diante. No entanto, é quando se carrega o motor (subida, arrancada, etc.) que as vantagens do turbo compressor realmente surgem.

Revista Canavieiros: As unidades de torque têm obrigatoriamente dois componentes ligados: força e distância. Poderia comentar?

Nitsch: As unidades atualmente utilizadas para caracterizar o torque de um motor (ou o torque para se apertar um parafuso) serão sempre oriundas de uma carga na extremidade de uma alavanca. Assim, por exemplo, libras pé significa

o torque gerado por uma carga em libras na extremidade de uma alavanca padrão com um pé de comprimento; mkgf (metro kilograma força) é o torque gerado por uma carga em quilos, na extremidade de uma alavanca de um metro de comprimento. Nm (Newton/metro, a mais utilizada atualmente) nada mais é que a carga em Newtons (um Newton=0,1 kg ou 100g) na extremidade de uma alavanca de um metro.

Revista Canavieiros: O que o especificador do veículo precisa se atentar em relação ao torque e a potência?

Nitsch: É crucial que se saiba e se determine a finalidade do equipamento em foco. Infelizmente, no Brasil, se cometem muitos erros de especificações. Normalmente, é sempre o preço do equipamento que prevalece na hora de uma eventual aquisição. Por isto defendemos que, na hora da compra, seja levado em conta, acima de tudo, o custo médio do torque nas rodas de tração do veículo. Principalmente quando se está adquirindo veículos que irão transportar ou rebocar grandes e pesadas cargas, como um caminhão canavieiro.

Revista Canavieiros: O valor médio do torque nas rodas trativas é um fator importante no transporte de cana? Por quê?

Nitsch: Muito importante por duas razões: primeiro - permite uma comparação técnica/financeira legítima e sem paixões entre veículos de uma mesma classe. Às vezes, esta comparação técnica traz surpresas financeiras. (Vide tabela hipotética)





DE POSSE DESSAS INFORMAÇÕES, É POSSÍVEL FAZER UMA COMPARAÇÃO TÉCNICA/FINANCEIRA LEGÍTIMA ENTRE ALTERNATIVAS DISPONÍVEIS:

CAMINHÃO TRATOR (EXEMPLOS FICTÍCIOS)	TORQUE MÁXIMO DO MOTOR	RELAÇÃO MÉDIA DAS CAIXAS DE MARCHAS (FICTÍCIA)	RELAÇÃO HIPOTÉTICA FINAL DOS EIXOS DE TRACÇÃO	TORQUE MÉDIO RESULTANTE NAS 4 RODAS DE TRACÇÃO
"X" CLASSE 440 HP	2.300 NM	14 MARCHAS MECÂNICA - 7,03:1	6,39:1	25.829 NM/RODA
"Y" CLASSE 460 HP	2.300 NM	12 MARCHAS AUTOMATIZADA - 7,97:1	5,42:1	24.838 NM/RODA
"Z" CLASSE 440 HP	2.200 NM	12 MARCHAS AUTOMATIZADA - 6,2:1	6,02:1	20.528 NM/RODA

PREÇO FICTÍCIO DE AQUISIÇÃO DO CAMINHÃO	TORQUE MÉDIO RESULTANTE NAS 4 RODAS DE TRACÇÃO	CUSTO UNITÁRIO DO NM DE TORQUE NAS RODAS DE TRACÇÃO
"X" - R\$ 492.260,00	25.829 NM/RODA	R\$ 19,05/NM
"Y" - R\$ 489.800,00	24.838 NM/RODA	R\$ 19,71/NM
"Z" - R\$ 445.000,00	20.528 NM/RODA	R\$ 21,67/NM

Segundo - o adquirente pode calibrar com boa precisão, que torque médio necessitará para a finalidade específica do equipamento que irá ser comprado, levando em conta o PBTC (Peso Bruto Total Combinado) que irá ser transportado/rebocado.

Pela “regra do dedão”, baseada em experiências práticas, para se obter performance com economia, a cada tonelada de PBTC a ser transportada/rebocada, é requerido um torque médio de 250 Nm em cada roda de tração, num caminhão 6X4. Assim, um biminhão, de 47T de PBTC, requereria um torque médio de 11.750 Nm em cada uma das suas quatro rodas de tração. Um treminhão de 73T de PBTC, 18.250 Nm, um Rodotrem de 74T de PBTC, 18.500 Nm e um outro de 91T de PBTC, 22.750 Nm por roda trativa, na configuração de chassi 6X4. Obviamente, em vez do torque médio em cada roda de tração poder-se-ia calcular o torque máximo, bastando para isto, considerar-se a marcha de maior relação da caixa. O cálculo aritmético seguiria exatamente o mesmo arranjo. 🌍

UMA GRANDE OPORTUNIDADE PARA O PRODUTOR

O SISTEMA DE CONTROLE E PRODUÇÃO DA ROSSAM é a forma mais barata e eficaz para o controle das pragas e para a produção da cana-de-açúcar.

Resulta no controle da **cigarrinha-da-raiz** - *Mahanarva fimbriolata*, do **percevejo-castanho** - *Scaptocoris castanea* e *Atarsocoris brachiariae* e ainda dos **besouros pão-de-galinha** - *Ligyris* spp, *Stenocrates* spp, *Euethola humilis*, **broca-da-cana** - *Migdolus fryanus*, **gorgulho-da-cana** - *Sphenophorus Levis*, **besouro-rajado-da-cana** - *Metamasius hemipterus* e também dos **cupins** *Heterotermes tenuis*, *Procornitermes* sp, *Nocapritermes* sp, *Syntermes* sp e *Syntermes* sp.

Sem uso de produtos químicos, favorece a manutenção da capacidade produtiva do solo, preservando o meio ambiente e a saúde dos trabalhadores. Por ser biológico, **não provoca resistência**, garantindo mais lucros ao negócio agrícola.

Os resultados alcançados pelo **SISTEMA DE CONTROLE E PRODUÇÃO DA ROSSAM** superam todos os que obtidos com

a prática convencional, com ganho médio superior a 25 t/ha, melhorando o resultado final de ATR/t de cana em 15% no primeiro ano de sua implantação, sendo ainda um controle perene que acompanha todo o ciclo da cana-de-açúcar.

O SISTEMA DE CONTROLE E PRODUÇÃO DA ROSSAM

aproveita-se das outras operações já previstas na cultura ou mesmo na aplicação da vinhaça e uso da água residual, sem mudanças no dia-a-dia da fazenda.

Agente uma visita técnica sem qualquer custo!

E-mail: rossam@rossam.com.br

Tel: 19 3896 2567





NOVA FÁBRICA, NOVA REALIDADE

Sandro Trentin
Diretor de inovação e tecnologia
e responsável pela unidade de
Araraquara da Randon

Marino Guerra



Com certeza a inauguração de uma nova fábrica de semirreboques canavieiros em Araraquara é uma notícia muito positiva, até porque sob o ponto de vista do mercado consumidor a concorrência deve acirrar e isso se refletir em melhores condições comerciais.

E não poderia ter momento mais oportuno para esse acontecimento, pois com as novas resoluções do Contran (Conselho Nacional de Trânsito), primeiro

com a lei do enlonação e depois com o aumento do rigor no limite de carga, e também com a busca de ganho de eficiência no processo, a fim de reduzir custos, que ganharam protagonismo principalmente depois da elevada subida dos preços do diesel, a realidade de se transportar cana será outra, exigindo do mercado preço (todos conhecem muito bem a capacidade de investimento do setor hoje) aliado com rápidas soluções tecnológicas.

Nesse contexto, a Revista Canavieiros conversou de maneira exclusiva com o diretor de inovação e tecnologia e responsável pela unidade de Araraquara da Randon, Sandro Trentin, tendo como foco qual a visão desse importante ator principalmente nessa dobradiça: preço e tecnologia, sempre amarrados com a nova maneira de fazer que as novas regras exigem.

Na entrevista também foi abordado como a empresa enxerga alguns aspectos do sistema ferroviário e que dizem diretamente a respeito do setor sucroenergético.

Assim como o fim das queimadas, todos sabiam que o estado iria exigir mudanças de atitude do setor dentro do transporte canavieiro, é menos preocupante ver que diferente do corte, parece que a nova realidade já vem, em alguns aspectos com ferramentas apropriadas e mais maduras que façam a transição ser menos dolorida.

Revista Canavieiros: É nítido que um dos fatores responsáveis pelo investimento nessa unidade de Araraquara é o fato dela estar no coração do setor sucroenergético, além é claro de ser vizinha de uma ferrovia ativa. Levando em consideração que antes dela, a linha canavieira era fabricada em Caxias do Sul, qual o diferencial em termos de redução de

custos refletindo no preço final do equipamento?

Sandro Trentin: Um dos motivos que uma indústria procura construir uma nova fábrica é reduzir custos para ganhar competitividade de mercado. Aqui, no caso de Araraquara, especialmente para a linha canavieira, a questão da redução dos custos logísticos parece óbvia, mas também tem uma outra vertente muito importante, a de estreitar relacionamento com os nossos clientes.

Trazendo o produto o mais próximo possível dentro de uma estrutura de fabricação mais produtiva, nova e moderna, com certeza o mercado vai começar a sentir a nossa competitividade já neste ano.

Revista Canavieiros: Junto com a fábrica a empresa prepara alguma linha nova de financiamento?

Trentin: A Randon vai trabalhar com suas linhas

tracionais de financiamento: BNDES, Finame e Banco Randon. No entanto é bem provável que ela busque ofertar taxas compatíveis com essa demanda, com esse mercado.

Temos consciência que o setor canavieiro foi bem afetado pela última crise e está no início de seu processo de reestruturação. Por isso ela trabalhará para estar junto do cliente, inclusive com a alternativa de utilizar um consórcio próprio.

Revista Canavieiros: Qual a perspectiva da empresa em relação ao super-rodotrem, que terá peso bruto de 91 toneladas?

Trentin: Nós acreditamos que a partir do momento que ele for liberado pelo Contran, Denatran (Departamento Nacional de Trânsito) e outros órgãos e com isso concluir todas as etapas de homologação, a fim de liberar a sua AET (Autorização Especial de Trânsito),



Vagão Hopper, ideal para o transporte de açúcar

ele gerará uma nova realidade no mercado, pois vai conseguir transportar dentro da regulamentação uma carga diferenciada. Será uma outra condição para a logística de transporte da cana, onde haverá mais uma importante alternativa para o ganho de produtividade.

Revista Canaveiros: Como você enxerga a evolução do transporte de cana até chegar a um semirreboque dessa magnitude?

Trentin: O transporte de cana no passado era muito mais interno no meio-ambiente das usinas, então a sobrecarga e a carga não eram um elemento de exigência legal, ou seja, operava muito em estradas vicinais e terra.

Com a plantação de cana se expandindo, esse processo acabou entrando nas vias estaduais e até mesmo federais, passando a ser necessária a adequação à legislação federal e estadual, que foca na proteção da obra-de-arte (rodovia) e envolve questões de segurança mais rígidas (olhando para os usuários).

Em consequência, a sobrecarga passou a ser taxada, principalmente através de multa. Então o super-rodotrem vem dar uma condição de transporte, logística, sem gerar esse passivo.

Sendo assim, precisamos entender como as vias estarão preparadas para atender isso, pensar que ele agrega novas tecnologias como o freio ABS e o sistema

de controle de estabilidade. Os caminhões de hoje têm mais condições de tracionar e também gerar economia, valendo ressaltar que eu não vejo vantagens em áreas específicas (combustível, tempo, entre outros), eu enxergo redução de custos sobre o processo total de transporte de cana.

Revista Canaveiros: As colhedoras de cana, além de já terem sua automação em um estágio tecnológico adiantado, também são conhecidas por serem um verdadeiro gerador e banco de dados ambulante. Como você enxerga essa questão da tecnologia embarcada nos semirreboques?

Trentin: Nos nossos produtos podemos contar com diversas opções tecnológicas como de controle, localização, balança embarcada, entre outras. Vale ressaltar que elas estão disponíveis e são direcionadas por nossa equipe de venda conforme a necessidade real de cada cliente.

Revista Canaveiros: Tendo como base a nova realidade de que cada vez será mais difícil se praticar o sobrepeso nos canaveiros de 74 toneladas e 9 eixos, como você enxerga o futuro dessa categoria de semirreboques?

Trentin: Eles ainda serão uma importante ferramenta para o transporte de cana em pequenas distâncias,



que geralmente possuem apenas estradas vicinais ou de terra em seu percurso, eu não vejo necessidade de troca do conjunto. Produtores que necessitam operar em maior distância e que precisam passar por estradas estaduais e federais vão ter que seguir o caminho do super-rodotrem, eu não vejo alternativa.

Revista Canavieiros: Uma das operações que mais reduzem custo no transporte de cana é a “bate-volta”, onde ao chegar carregado na usina, o cavalo mecânico desacopla a carreta cheia, engata uma vazia e retorna para a frente de colheita, fazendo com que não seja perdido o famoso tempo de pátio. O que a Randon tem de novo para agilizar esse processo?

Trentin: Com certeza essa operação é um dos processos que a Randon vem trabalhando mais dentro da linha canavieira, e a evolução são as patolas eletro-hidráulicas, que vão garantir agilidade tanto no processo de acoplamento como de desacoplamento. Também é preciso falar da questão da quinta roda, onde com a utilização da mesa de atrito parafusada, será possível proporcionar muito mais agilidade de manutenção.

Sabemos que a evolução tecnológica não vai parar por aí e sempre estaremos desenvolvendo novos recursos nesse quesito, conforme elas se tornarem disponíveis.

Revista Canavieiros: Esse sistema de patolas eletro-hidráulicas também estará disponível para os modelos menores, de 9 eixos?

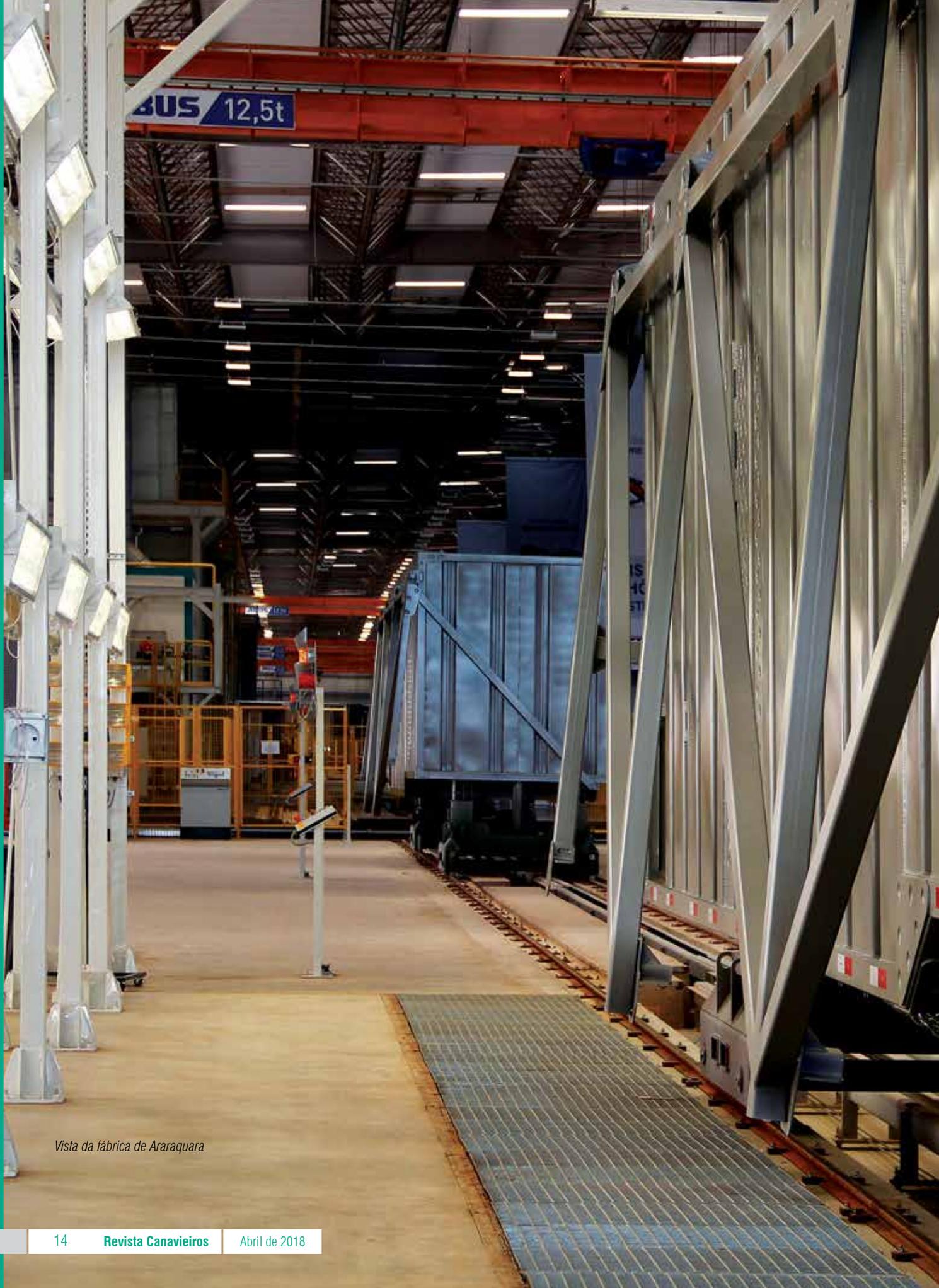
Trentin: Os produtos que já estão em fabricação, de 9 eixos, levam em consideração a questão das patolas hidráulicas. Esse sistema traz bons resultados no tempo de acoplamento e desacoplamento, pois elimina a necessidade de uma pessoa interagir com o produto na hora de operar o sistema de travamento e elevação de carga.

Revista Canavieiros: A obrigatoriedade de enlonar as carretas de cana que trafegam por rodovias estaduais e federais, a qual entrou em vigor no ano passado, ainda gera muitas dúvidas para quem trabalha na logística da cana. A Randon pensa em desenvolver um sistema que proponha a padronização desse processo?

Trentin: Hoje a empresa tem um sistema, instala ele, mas também permite que o cliente trabalhe com outro. Em primeiro lugar nós apoiamos essa regulamentação, pois traz mais segurança para a via. Sabemos que precisamos entender as diversas aplicações e já temos um sistema em teste justamente vivendo essas realidades. Acreditamos que a tendência é o sistema já sair de fábrica pronto, padronizado e também automatizado.



Com vocês: o super-rodotrem



Vista da fábrica de Araraquara

Revista Canavieiros: Por razões óbvias, o Hopper (modelo ideal para o transporte de grãos, açúcar, fertilizantes, entre outros) deve ser um dos vagões a ser produzido aqui em Araraquara, no entanto eu gostaria de saber qual a visão de vocês a respeito do transporte ferroviário de etanol através de vagões tanque?

Trentin: A fábrica também está preparada para produzir tanques. No atual cenário, a demanda por esse modelo é muito menor em relação ao Hopper e ao Gôndola (ideal para o transporte de minérios), quanto ao transporte ferroviário de combustível, já estamos nesse segmento há mais de 15 anos.

Revista Canavieiros: Mas você acha que é possível o Brasil em algum dia transportar etanol em trilhos?

Trentin: A logística do etanol é feita em sua maioria via modal rodoviário, pela estrutura que temos, hoje o transporte ferroviário é viável para longas distâncias, de 1.000 km para cima e ainda precisa ter condições favoráveis de base de transferência, o que torna a distribuição do biocombustível praticamente inviável, considerando o cenário atual.

Revista Canavieiros: Então é certo concluir que para se ver vagões tanques circulando com etanol em trens teria que melhorar a malha ferroviária, mas também o biocombustível ganhar uniformidade de vendas em todo o território nacional, assim

justificaria a utilização do trilho ao asfalto, por exemplo, para levar etanol de São Paulo para Porto Alegre?

Trentin: Essa com certeza seria uma ótima oportunidade.

Revista Canavieiros: Com certeza vocês já devem conhecer o sistema de transporte de cana ferroviário que existe na Austrália, como vocês são uma empresa que atua tanto no setor canavieiro como no ferroviário, gostaria de saber a sua visão sobre uma eventual implementação desse sistema aqui no Brasil?

Trentin: Talvez seja uma alternativa para o futuro, o transporte ferroviário vem evoluindo e crescendo no Brasil, principalmente após o marco regulatório, através das concessões realizadas há vinte anos. Hoje vivemos um processo de renovação delas, se ele obedecer às questões legais aliado a um marco favorável em termos de mercado, eu não tenho dúvida nenhuma que o transporte ferroviário vai crescer bastante, abrindo janelas para a entrada de novos elementos.

Talvez para a operação do canavial para a usina, no Brasil, dificilmente será feita de trem. Eu não consigo enxergar isso a um médio prazo, acredito muito no aumento do transporte de açúcar, principalmente no fluxo para os portos, pois tem a questão das longas distâncias, que é a verdadeira vocação de uma ferrovia. 





UMA ROTA A SER QUEBRADA

*Luiz Carlos Corrêa Carvalho



*“Feliz aquele que transfere
o que sabe e aprende
o que ensina.”*

Cora Coralina

Anos a fio vamos aprendendo e ensinando e reaprendendo com o ensino, deixando as marcas da nossa passagem e levando as cicatrizes do que fizemos. De uma forma mágica, Cora Coralina disse que “o saber a gente aprende com os mestres e os livros. A sabedoria se aprende é com a vida e com os humildes”.

Os profissionais sérios de um setor procuram melhorá-lo como meta de sua vida. Apesar de todos os percalços a vencer, sua rotina é a busca de resultados, seja na educação, saúde ou engenharia. Para um profissional que percebe a piora dos indicadores do setor que atua, nada mais frustrante e gerador de ansiedade.

Disse Santo Agostinho que “a angústia de ter perdido não supera a alegria de um dia ter possuído”.

Já há alguns anos ou safras, o setor canavieiro vive uma estagnação de oferta de produtos e clara queda de produtividade. Diriam alguns que se trata de um período de ciclo negativo de preços, o que não é resposta, pois o fato é que se trata de commodities com volatilidade elevada dos preços; diriam outros que se está colhendo os erros da expansão em áreas novas e com aprendizado a fazer, o que não conforta; muitos atestam com dados a barra forçada do Governo do PSDB com o fim das queimadas e o processo de mecanização de cana crua, ou, na mesma linha, com a mecanização do plantio, que, em ambos os casos veio requerendo uma curva de aprendizado. Estes e outros argumentos estão contidos nos textos e nos discursos setoriais.

O fato, nos números, é que o

setor canavieiro se desencontrou do seu caminho e a sua rota pegou um trecho de volta. Nos últimos 10 anos perdeu-se, em média, 17% da produtividade duramente conquistada nas décadas anteriores.

Desde 2010, a oferta dos produtos setoriais não rompe o teto dos 80 milhões de toneladas de ATRs, unidades industriais são fechadas e os países asiáticos subsidiam seus produtores de forma a estimular o aumento da oferta de açúcar, gerando excedentes que pressionam para baixo os preços do produto no mercado internacional. Essa é uma rota conhecida há centenas de anos e que, via de regra, leva sempre a resultados globais ruins.

O Brasil, anos atrás, questionou juntamente com a Austrália e a Tailândia essa política europeia, vencendo a questão na OMC,

que gerou impactos positivos aos preços do açúcar. Hoje, a Tailândia faz algo parecido e o Brasil a questiona na OMC. A Índia faz o mesmo principalmente em anos eleitorais, como 2018, gerando enorme pressão de excedentes no mercado.

Esses comentários sobre o mercado internacional também explicam parte do processo de queda de renda setorial no Brasil, que não consegue fazer frente ao endividamento gerado com a citada expansão da cana-de-açúcar entre 2004 e 2010.

Se voltarmos os nossos olhos aos outros setores da economia, algo próximo a isso aconteceu. O Brasil foi usurpado por aventureiros vestidos de esquerda e que são, na verdade, ladrões de esperança. Nada pior que isso! Para isso, uma frase de Cazuza é clara: “alguém entra em sua vida, rouba seu tempo, destrói sua confiança, agride a sua autoestima, estilhaça o pouco que resta da sua esperança...”

O período pós-2006, até 2016, mostrou as mais diversas estratégias no setor sucroenergético, desde leve crescimento orgânico, até expansões fortes com grupos empresariais montando *green-fields*, duplicando a capacidade industrial. Era um momento de maré a favor globalmente (preços de energia e valorização das renováveis) e com o suporte de política pública no Brasil (2002, com a criação da CIDE), mas sob a gestão do PT!

Mas as marés apagam as pegadas, as espumas fazem lembrar dos movimentos das marés e as tempestades, em alto mar, se acalmam com os raios. Assim é a todo momento e a toda manhã em algum lugar.

A rota por mais sinuosa ou mais arriscada permite alterações e as

mudanças não significam a desistência do caminho. É o momento da reflexão, no calor do meio-dia....

Um olhar a um passado de dificuldades, mas com muitos frutos, revela ganhos de produtividade excepcionais mesmo, como sempre, com grande volatilidade política e de preços setoriais. Revela mudanças profundas no modelo setorial (de intervenção total a mercado) e alguns aspectos que merecem citação: Desde a década de 1980, é o meio ambiente e suas cobranças que mantêm o caminho setorial.

Não fosse isso, o Brasil seria açucareiro e até venderia melão, como todo o resto do mundo faz! Isso nos levaria ao período antes do IAA ou a lutar por intervenção de Governo, num ciclo vicioso que se vê nos países emergentes.

O caminho setorial passa, necessariamente, pelo retorno aos ganhos de produtividade, assim como de todo o agronegócio brasileiro. Afinal, o país optou por democracia, capitalismo e, apesar de um país fechado, pelos valores da globalização.

Isso pressupõe uma organização setorial que dê suporte aos ganhos fundamentais de produtividade, que transfira conhecimento ao setor produtivo e que busque os seus objetivos.

Qual o estado da arte do setor quanto aos seus objetivos de ser produtivo e competitivo?

a) P&D: faltam recursos, maior integração, maior participação dos setores públicos e privados;

b) RH: críticas dos próprios produtores sobre maior e melhor vivência dos técnicos no campo (afinal, é a arquitetura

foliar, colmos e o enraizamento os responsáveis pela produção);

c) Preços internos: graças à nova política de preços da Petrobras, atrelada à realidade dos preços internacionais do petróleo, o etanol tem recebido o suporte necessário para competir com a gasolina;

d) RenovaBio: o nome da política pública aos setores de energia da biomassa e de seus produtos e subprodutos, o RenovaBio, como lei, está sendo regulamentado, e é essa a grande esperança de se premiar os produtos energéticos com menores emissões de carbono, estimulando o processo de descarbonização como fato da ratificação, pelo Governo brasileiro, do Acordo de Paris;

e) Operações agrícolas e o uso de insumos modernos: há que se mudar, do lado do investimento, a forma de definir os insumos modernos, com foco em redução de custos, não de despesas! De buscar um preparo do solo que dê espaço às raízes, corretamente alimentadas; de um plantio bem-feito e de controle de pragas e doenças; de buscar a biodinâmica nos solos, potencializando os insumos colocados; de reduzir perdas, consumo em demasia de diesel e emissões de carbono; de melhorar muito o processo de mecanização da colheita com a redução de impurezas.

A rota é a de perseguir isso e, na frase de Gandhi, efetivar isso: “temos de nos tornar a mudança que queremos ver”. 

*Diretor da Canaplan
Consultoria Técnica



PERSPECTIVAS DA OFERTA DE ETANOL E DEMANDA DO CICLO OTTO: UMA VISÃO ATÉ 2030



Marina Damião Besteti Ribeiro (analista de Pesquisa Energética); José Mauro Ferreira Coelho (diretor de estudo do Petróleo, Gás e Biocombustíveis); Ângela Oliveira da Costa (consultora Técnica I) e Rafael Barros Araujo (consultor Técnico II)

A promulgação do RenovaBio (Política Nacional de Biocombustíveis), por intermédio da Lei nº 13.576, de 26 de dezembro de 2017, descortina grandes oportunidades para o Brasil.

Nosso país possui vasta disponibilidade de recursos energéticos. Por um lado, possui condições edafoclimáticas bastante favoráveis e extensa disponibilidade de terra, o que favorece o aproveitamento das fontes renováveis, por outro, dispõe da gigantesca província petrolífera do Pré-Sal, além de deter uma das maiores reservas de urânio do mundo e dominar o ciclo do combustível nuclear.

A matriz energética brasileira destaca-se mundialmente pela expressiva participação das fontes renováveis, com elevado grau de aproveitamento de biomassa, recursos hidráulicos e, mais recentemente, energia eólica.

Tratando-se da matriz veicular, a participação de fontes renováveis de energia é, particularmente, bastante elevada, para o que contribuíram diversos mecanismos governamentais de incentivo aos biocombustíveis. Por obrigatoriedade legal, toda a gasolina automotiva atualmente comercializada contém 27% de etanol anidro, assim como a todo diesel consumido, adiciona-se 10% de biodiesel. Além disso, considerável parcela da demanda de Ciclo Otto é suprida por etanol hidratado (20% em 2016).

É nesse contexto que vem se estruturando o RenovaBio, trazendo entre seus objetivos o de promover a adequada expansão da produção e do uso de biocombustíveis na matriz energética nacional, com ênfase na regularidade do abastecimento de combustíveis, e também o de contribuir com previsibilidade para a participação

competitiva dos diversos biocombustíveis no mercado nacional de combustíveis. A Política Nacional de Biocombustíveis visa ainda contribuir para o atendimento aos compromissos brasileiros no âmbito do Acordo de Paris sob a Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do Clima.

É importante ressaltar que, desde 2009, a EPE (Empresa de Pesquisa Energética) vem tendo uma participação direta na elaboração do compromisso brasileiro para as Conferências das Nações Unidas sobre Mudança do Clima, contribuindo com informações associadas à produção e uso da energia para o Acordo de Copenhague, neste ano. Nesse sentido, o Decreto 7.390/2010, que regulamenta a Política Nacional sobre Mudança do Clima (Lei 12.187/2009), estabeleceu o Plano Decenal de Expansão de Energia, publicado anualmente pela EPE, como um dos planos setoriais a serem considerados no âmbito de adaptação às mudanças climáticas, sendo a referência para as informações relacionadas ao setor de energia, incluindo as relacionadas aos biocombustíveis.

Sempre buscando subsidiar o MME (Ministério de Minas e Energia) na elaboração do RenovaBio, a EPE vem desenvolvendo uma série de trabalhos, desde a fase inicial do Programa até a formulação de modelos matemáticos de suporte à decisão sobre as metas de descarbonização, seja no âmbito do Comitê RenovaBio, como no Conselho Nacional de Política Energética, possibilitando a análise dos impactos econômicos, sociais e ambientais associados.

Ainda com o propósito de subsidiar o MME, a EPE, desde 2016, publica estudos que apresentam três cenários

de oferta de etanol e demanda do Ciclo Otto, contemplando o horizonte até 2030. Com maior previsibilidade da demanda de biocombustíveis a ser proporcionada pelo RenovaBio, o estudo considerou, em seu cenário de referência da edição de 2018, que o setor sucroenergético buscará implementação de boas práticas e tecnologias, refletindo em aumento de produtividade e de investimentos. Neste sentido, projeta-se que a capacidade nominal instalada irá aumentar cerca de 20% até 2030.

A área de colheita de cana-de-açúcar crescerá a uma taxa de 1,1% a.a., saindo de 8,7 milhões de hectares (ha), em 2017, alcançando 10,1 milhões de ha em 2030, enquanto que a produtividade atingirá 87,2 tc/ha. Com isso, estima-se que a cana processada será de 880 milhões de toneladas em 2030. Em relação ao rendimento, ao final do período de estudo, projeta-se o valor de cerca de 139 kg ATR/tc. Importante ressaltar que as projeções consideram a inserção da cana-energia, que ocorrerá de forma gradativa ao longo do período e representará cerca de 260 mil ha plantados em 2030.

A produção nacional de açúcar, destinada a suprir tanto o mercado doméstico como o internacional, alcançará 46 milhões de toneladas em 2030. A evolução do consumo per capita brasileiro foi projetada com base na renda, envelhecimento da população e a mudança de hábitos alimentares. Já a participação do Brasil no fluxo de comércio mundial foi estimada na faixa de 43% em todo o período.

Em relação ao etanol estima-se que em 2030 cerca de 95% do volume ofertado será de primeira geração. Já para o etanol de segunda geração (E2G), projeta-se que sua produção atingirá 2,0 bilhões de litros. Atualmente, as unidades comerciais de E2G ainda operam abaixo da capacidade nominal devido a alguns problemas técnicos como, por exemplo, na etapa de pré-tratamento e de filtragem da lignina. Por outro lado, a produção de etanol de milho alcança 2,3 bilhões de litros no final do período do estudo. Considerou-se que as unidades produtivas serão majoritariamente do tipo flex. Diante desse contexto e, considerando que poderão ocorrer importações pontuais do biocombustível, a oferta total de etanol projetada para 2030 é de cerca de 49 bilhões de litros.

No que tange à frota de veículos leves (automóveis e comerciais leves), a trajetória de licenciamento considerada resulta em um incremento a uma taxa média anual de 3,1%, atingindo o valor de 54,4 milhões de unidades ao

fim do horizonte do estudo. Com isso, a demanda do Ciclo Otto (sem GNV) em 2030 será de aproximadamente 69 bilhões de litros (em gasolina equivalente). Neste cenário, o etanol carburante (anidro e hidratado) alcançará cerca de 45 bilhões de litros, enquanto que a gasolina A corresponderá a 34 bilhões de litros.

Já o volume de etanol destinado para outros usos será de 1,4 bilhão de litros no final do período e o mercado internacional manterá suas características atuais, com baixos volumes comercializados.

Por fim, nesta edição de 2018, a EPE incluiu em seu estudo “Cenários de Oferta de Etanol e Demanda do Ciclo Otto” também a oferta da bioeletricidade proveniente da cana-de-açúcar exportada ao Sistema Interligado Nacional. Estima-se que em 2030 as usinas sucroenergéticas contribuirão com a injeção de aproximadamente 5 GWm na rede.

Desta forma, as expectativas da EPE são bastante promissoras com o RenovaBio, indicando no horizonte do estudo um aumento da oferta de etanol, bem como da demanda de etanol carburante, trazendo inúmeros benefícios para o país, tanto em relação à segurança do abastecimento como na redução das emissões de gases de efeito estufa. 





* Marcos Fava Neves



ESTRATÉGIA COMPROMETIDA: ETANOL CAI NA USINA E SOBE NO POSTO

Reflexões dos fatos e números do Agro

🍋 Um mês muito bom ao agro, fazia já algum tempo que não tínhamos um conjunto de boas notícias, tanto em preços como em quantidades. Começando com a economia dando bons sinais com o Relatório Focus (Banco Central) trazendo expectativas para o IPCA (Índice de Preços ao Consumidor) de 2018 em 3,48% e de 2019 em 4,07%. Expectativas para o PIB (Produto Interno Bruto) estão em 2,76% para este ano e 3% para

2019. Para a taxa Selic se esperam 6,25% e 8,00%, respectivamente e finalmente, para o câmbio, R\$ 3,30 no final de 2018 e R\$ 3,39 no final de 2019. Estabilidade!

🍋 Mais uma estimativa da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) disponível e a safra vem vindo bem. Produziremos em grãos 229,5 milhões de toneladas (3,4% menor que a safra anterior). Em um mês aumentou a estimativa em 3,5 milhões de

toneladas, com uma área plantada de 61,38 milhões de hectares, apenas 0,8% maior que a da safra passada. No milho segue expectativa de grande perda, indo de quase 98 para 88,61 milhões de toneladas com menor área e produtividade. Já na soja teríamos 114,96 milhões de toneladas, praticamente 9 milhões acima da primeira expectativa, graças a uma produtividade de 3,27t/ha. Temos ainda chance de chegar no recorde de 237 milhões

de toneladas, pois o plantio de milho da segunda safra é estimado em 11,54 milhões de hectares, quase perto dos 12,1 milhões de 2016/17. Se o clima ajudar, temos chance de novo recorde. Vale também destacar o algodão, que deve produzir 1,86 milhão de toneladas de pluma, 22% a mais que 2016/17.

🌻 Como antecipado na nossa coluna de dois meses atrás, bateremos recorde na soja, com preços 10% maiores em Chicago e 15% maiores em regiões do Brasil. Isto posto, o MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) já estima em quase R\$ 125 bilhões a renda desta lavoura, 3,8% acima do ano passado. Para a ABIOVE (Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais), a produção de soja deve chegar ao recorde de 117,4 milhões de toneladas, e exportaremos 70,4 milhões de toneladas (acima dos 68,15 milhões de 2017), trazendo um faturamento de US\$ 36 bilhões (US\$ 31,7 bilhões em 2017). Os preços médios devem ser de US\$ 410/t (a previsão de março era de US\$ 380 e a média de 2017 foi de US\$ 377).

🌻 Quatro grandes fatos não antecipados nos ajudaram: o câmbio (desvalorização do Real), a seca na Argentina (a produção deve ser 15 milhões de toneladas abaixo do esperado), os efeitos da sobretaxa americana no aço e alumínio, lembrando que compra chinesa pode chegar a 100 milhões de toneladas de soja neste ano, e o Brasil deve ocupar a maioria, abrindo espaço aos EUA em outros compradores mundiais e a nova projeção do USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos), que trouxe uma área 1% menor dedicada à soja. Milho também deve cair 2%.

🌻 Segundo o MAPA, o VBP (Valor Bruto da Produção) agropecuária neste 2018 será de R\$ 530,1 bilhões (R\$ 14,2 bilhões maior que a projeção de março) e 3,7% abaixo do recorde de 2017, de R\$ 550,4 bilhões. Na nova projeção, subiu R\$ 9,3 bilhões o valor da agricultura (R\$ 355,4 bilhões), principalmente pelo valor esperado para a soja, e também em R\$ 5 bilhões o valor da pecuária, agora estimado em R\$ 174,8 bilhões.

🌻 Também o índice mundial dos preços das commodities alimentares (índice da FAO - Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura) subiu outra vez 1,1% para 172,8 pontos. Cereais subiram um pouco (2,7%) e os lácteos (3,3%). Os açúcares caíram 6,5%, óleos vegetais caíram 0,8% e carnes permaneceu estático. Mas quando comparado a fevereiro do ano passado, os preços estão 2,7% menores em dólar, mas em trajetória ascendente.

🌻 As exportações no agro deste março foram de US\$ 9 bilhões (5,2% acima de fevereiro de 2017) e retirando-se as importações de US\$ 1,3 bilhão, ficou um superávit 6,8% maior, de US\$ 7,8 bilhões. Trouxemos US\$ 4,02 bilhões no complexo soja, com aumentos expressivos no óleo e no farelo. Na sequência vieram as carnes, com US\$ 1,34 bilhão, puxados por crescimento de 22,1% na bovina, e queda de 9,7% no frango e 23,4% na suína, seguido pelos produtos florestais com US\$ 1,2 bilhão. Fechamos o primeiro trimestre US\$ 21,4 bilhões e importamos 4% a menos (US\$ 3,6 bilhões) o que dá um saldo 6,6% maior, de US\$ 17,8 bilhões.

🌻 O Índice Alimentação e Bebidas do Índice Nacional de

Preços ao Consumidor Amplo do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) subiu apenas 0,07% em março, ou seja, o agro, com sua produção, ajudando no controle da inflação.

🌻 É possível que o presidente dos EUA autorize a venda de gasolina com 15% de etanol durante todo o ano no país, o que foi uma surpresa, pois suas declarações não estavam nesta linha. No verão é vetada esta venda com 15% por razões de maior volatilidade com altas temperaturas. Este novo mercado potencial ajudaria a manter o etanol no mercado interno (segundo a Datagro os americanos exportaram 63% do total exportado em 2017), pois tem gerado um excedente anual de 5 bilhões de litros e poderia inclusive demandar mais milho no futuro. Nesta safra foram usadas para etanol 141,6 milhões de toneladas. Caso o E15 for adotado, pelo menos 50 milhões a mais serão necessárias, quando na plenitude. Há de se ressaltar que como o milho representa mais de 85% do custo de produção, a indústria é muito sensível aos preços deste produto.

🌻 Entre notícias empresariais destaco duas: já temos investimentos chineses via China Communications Construction Company em 51% do Porto de São Luís e agora no Terminal Graneleiro da Babitonga, em São Francisco do Sul-SC, dois importantes corredores de exportação entre outros investimentos projetados para a área de infraestrutura, principalmente ferrovias e portos.

🌻 IBM fez um levantamento no Brasil que apenas para armazenar os dados gerados por 6 lavouras no Brasil exigirão por ano 28,3 exabytes (28 bilhões de gigabytes). Tecnologia e dados são o quarto

fator de produção, além dos tradicionais terra, trabalho e capital. A Cargill acredita que o *machine learning* trará grandes ganhos de competitividade, como o exemplo de máquinas que pelo barulho do camarão na alimentação, sabem o momento de despejar mais ração ou parar. Ou seja, tem um mundo de eficiência a caminho!

🍌 Finalizando o mês, são boas as notícias no crescimento e na confiança. O clima até o momento ajuda para que possamos quebrar o recorde de produção novamente. Chance ainda existe, e com preços melhores.

Reflexões dos fatos e números da Cana

🍌 Neste último dia de março terminou nossa safra 2017/18. De acordo com a Unica (União da Indústria de Cana-de-açúcar) foram processadas 596,313 milhões de toneladas, 1,78% de redução na comparação com 2016/17, mas acima da expectativa inicial de 585 milhões de toneladas. O teor de sacarose foi de 136,6 kg/t, número 2,68% maior que a safra anterior. Esta melhor produtividade, mesmo com menos cana, elevou a quantidade de sacarose em 0,85%, para 81,457 milhões de toneladas, em comparação com a safra anterior e também acima do estimado de 78,624 milhões de toneladas.

Pelo CTC (Centro de Tecnologia Canavieira) a produtividade caiu 1,02%, colhendo 75,99 toneladas por hectare. Esta cana com esta produtividade e mix de 46,46% levaram o Centro-Sul a produzir 1,21% a mais de açúcar, um total de 36,059 milhões de toneladas. Foram também produzidos 15,672 bilhões de litros de etanol hidratado (4,49% a mais) e 10,420 bilhões de litros de anidro (2,19% menor). A Unica destacou também a produção de 521,58 milhões de litros de etanol de milho.

🍌 Estamos esperando uma safra diferente, com 585 milhões e viés de baixa, mix de açúcar ao redor de 40%, e petróleo aos US\$ 70 o barril.

🍌 O endividamento do setor deve voltar a aumentar nesta safra que iniciou em 1º de abril. Custos seguem crescendo, a produtividade não reage e temos perspectivas de preços piores para o açúcar, que em muitos casos estão abaixo do custo de produção. De acordo com o Itaú BBA foram três anos seguidos de redução e neste final de safra estava em R\$ 113/tonelada de cana.

Reflexões dos fatos e números do Açúcar

🍌 As exportações de açúcar e etanol em março caíram 17,4% quando comparadas com o ano anterior, e ficaram em US\$ 636 milhões.

🍌 Mais um mês ruim para os preços do açúcar, que bateu nos 12.10 centavos de dólar por libra-peso com as boas expectativas de produção. Um dos piores observados nos últimos 10 anos nesse período.

🍌 Nova estimativa, desta vez da WISMA (Associação de Usinas de Açúcar do Oeste da Índia), coloca a produção na safra 2017/18 em um recorde de 30,3 milhões de toneladas. Somente o estado de Maharashtra deve passar de 4 para mais de 10 milhões de toneladas. O superávit deve passar de 5 milhões de toneladas.

🍌 As empresas europeias devem perder dinheiro com o açúcar neste ano, em virtude dos projetos de aumentos de produção e baixos preços, agora não protegidos e mais alinhados com o mercado internacional. A Sudzucker declarou que deve perder 200 milhões de Euros no pior cenário. Tem reduzido o apetite europeu pelo açúcar em virtude de diversas campanhas contrárias. Especialistas dizendo inclusive que o açúcar virou o “novo tabaco”.

🍌 Até 2022 deve cair em 20% o consumo de refrigerante e doces no Brasil quando comparado aos números de 2012. Para fazer frente à esta queda, muitas



empresas mudam composições dos produtos, visando linhas com menos açúcar e gorduras e outras.

🍋 Açúcar vindo da cana transgênica do CTC foi aprovada pela agência Health Canada, podendo ser usado em seu território. Esta cana é resistente à broca.

🍋 Más notícias no açúcar neste mês, quase nada a comemorar. Os países que expandiram suas produções tomarão prejuízos homéricos, resta ver como estes serão cobertos, se pelo Governo via subsídio ou pelos agentes privados, mas estes trarão consequências no curto e médio prazos, com menos apetite de investimento e crescimento. Resta saber quem aguenta mais neste cenário trágico.

Reflexões dos fatos e números do Etanol e Energia

🍋 De acordo com o Cepea (Centro de Pesquisas Econômicas da Esalq - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz), os preços deflacionados do etanol na safra que se encerrou foram menores. O hidratado ficou em R\$ 1,5929/litro (sem ICMS e PIS/Cofins), 3,6% abaixo de 16/17 e para o anidro o valor foi de R\$ 1,7633/litro (sem PIS/Cofins), 4,1% abaixo.

🍋 O crescimento no consumo de combustíveis ciclo Otto nos últimos 12 meses foi de apenas 0,52%, provavelmente graças a alta dos preços e menor uso dos automóveis. Fatores que devem

ajudar estão ligados ao ambiente externo:

alta do petróleo e de proposta de mix de etanol nos EUA. Pela ANP (Agência Nacional do Petróleo), o consumo de Ciclo Otto (gasolina e/ou etanol) teve queda de 1,7% no primeiro bimestre (em gasolina equivalente). Porém, para o hidratado fevereiro foi bom, chegando a 1,243 bilhão de litros, de acordo com a Datagro. A participação do etanol em janeiro no mercado de combustíveis do ciclo Otto foi de 41%, contra a média de 38,2% em 2017, e de 39,4% em 2016.

🍋 Nesta safra, o hidratado caiu mais de 20% nas usinas em um mês e subiu nos postos, deixando de impactar como deveria no consumo da frota flex e atrapalhando toda a estratégia que apresentei na análise do mês passado. Na última quinzena em todos os estados o preço estava acima de 70% da gasolina.

🍋 Chegando perto de R\$ 1,70 por litro, já temos o mais alto preço da gasolina desde a nova política de reajustes da Petrobras. Mundialmente, esta já subiu 22% neste ano, acompanhando o petróleo mais caro e foi este o aumento também no Brasil. Talvez uma das únicas boas notícias ao setor de cana.

🍋 Segundo a Archer Consulting, um preço na usina de R\$ 1,49/litro de hidratado equivale a açúcar a 14 centavos de dólar por libra-peso. Segundo a empresa a Petrobras, ainda tem que elevar o litro da gasolina para alinhar com o mercado internacional, que no caso do barril Brent, chegou a patamares de US\$ 71,50, refletindo não o aspecto econômico mundial, mas o político.

🍋 Em abril também são fortes as importações de etanol, estimadas em 220 milhões de litros, que devem ir ao Nordeste principalmente. Representa o dobro de abril de 2017. Segundo a Datagro, importamos 692,3 milhões de litros no primeiro trimestre de 2018. Com a entrada da safra no Centro-Sul este volume deve cair significativamente. Porém, tem que ser considerada a retaliação chinesa ao etanol dos EUA, cujo superavit poderia ser dirigido ao mercado brasileiro, e uma vez que não temos excedentes para colocar no mercado chinês, perdendo uma eventual oportunidade a ser



criada, esta notícia nos preocupa.

🍋 A China usando 10% de etanol na gasolina em 2020 terá seu consumo pulando de 4 bilhões para 20 bilhões de litros, vamos ver se sobra algo para nós.

🍋 Como última notícia de médio prazo, vale trazer a pesquisa do Sindipeças (Sindicato Nacional da Indústria de Componentes) mostra que a crise envelheceu a frota

brasileira. Hoje ela é de 9,7 anos, tendo ficado 1,2 anos mais velha do que o número de 2012. 52% da frota tem entre 6 a 15 anos (era 39% em 2012). Temos hoje 43,37 milhões de veículos, sendo que 73% destes está em SP, MG, RJ, RS e PR. Com a retomada da economia, tem-se grande potencial de crescimento, pois o Brasil possui hoje 4,8 habitantes por veículo. Olhando os números da Alemanha (1,68), França (1,72), Estados Unidos (1,2), Argentina (3,2) e México (3,5) é possível ver nosso potencial.

tal forma que um elo da cadeia (dois na verdade) setor transferem renda aos outros dois elos e não ocorre o esperado aumento de consumo. A mais importante ação ao setor seria a explosão do consumo de hidratado nestes próximos 3 meses.

Quem é o homenageado do mês?

🍋 Todos os meses temos um grande homenageado aqui neste espaço e desta vez nossa singela homenagem vai ao Almir Torcato, representando a turma de trabalho que ajudou na recuperação da Canaeste! Tenho a honra de ter participado e a execução do nosso plano estratégico por esta turma tem sido show!



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

🍋 Onde eu arriscaria agora em abril/maio: é a mesma coisa dita em março/abril... O preço do etanol precisa cair urgentemente nos postos para que o consumo na frota flex surpreenda e possa interferir nos preços do açúcar, pelo menos para o segundo semestre. Se repete neste ano o que acontece há dez anos, cai o preço na usina e não cai na distribuição, de

Haja Limão

🍋 As manifestações de grupos contrários à prisão do ex-presidente Lula da Silva foram muito menores que as esperadas, mas não deixaram de nos impressionar em como ainda tem gente que resiste a olhar e compreender os fatos. 🌐

Marcos Fava Neves é Professor Titular da Faculdade de Administração da USP em Ribeirão Preto, especialista em planejamento estratégico do agronegócio.



AGRISHOW 2018



Nossa próxima edição (maio) terá a cobertura completa da feira.

ANUNCIE!



Sempre marcando presença nas feiras do setor, nós da Revista Canavieiros teremos o prazer em "levá-los" conosco.

**APROVEITE NOSSOS
PACOTES ESPECIAIS!**

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

comercial@revistacanaieiros.com.br
rodrigomoises@copercana.com.br
(16) 3946.3300 | ramal: 2305

Rodrigo Moisés

revistacanaieiros.com.br

COPERCANA: MUDAR PARA SER A MESMA

Uma organização que cresceu respeitosamente durante a maior crise do país não muda, mas se ajusta à nova realidade em decorrência do seu tamanho



A apresentação da AGO foi realizada pelo gestor de controladoria Marcos César Molezin. Compuseram a mesa: Clóvis Vanzela - advogado, Antonio Eduardo Toniolo - Presidente do Conselho de Administração da Copercana, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan - Presidente Executivo da Copercana e Francisco César Urenha - Diretor Administrativo da Copercana

Marino Guerra

Uma mudança gera certa desconfiança de que algo não estava correto. Veja por exemplo quando os pais decidem mudar o filho de escola, sempre acham que alguma coisa aconteceu. Ou então quando um casal decide mudar o seu estado civil e acabam se separando, aí os comentários positivos

chegam muito próximos de zero.

No mundo empresarial também é a mesma coisa. Quando duas empresas fundem, raramente você vai ler nas páginas do caderno de economia de um jornal que elas fizeram isso em busca de ganhos, para melhorar, geralmente as pautas mostram a intenção em criar

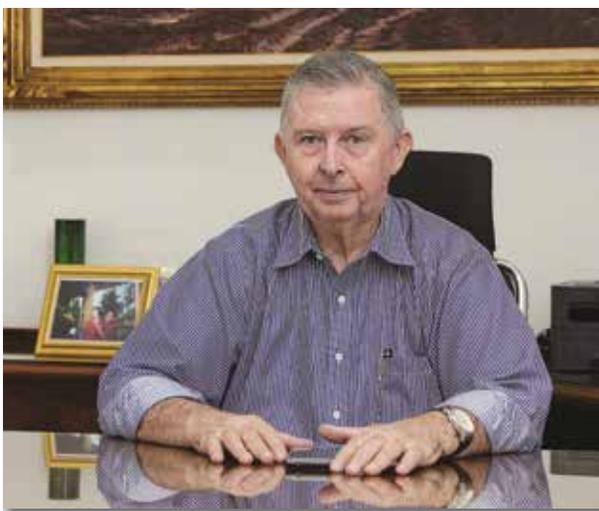


Antonio Eduardo Toniello, precursor do forte crescimento da cooperativa, passa a presidir o conselho administrativo

monopólios e comandar preços.

Antes de se falar algo é preciso analisar os porquês. No caso da Copercana, que a partir do final de março passou a contar com uma nova estrutura diretiva, não mudou porque algo estava dando errado, mas sim para continuar a mesma. Forte.

Com crescimento em seu faturamento pelo terceiro ano consecutivo (fechou 2017 com R\$ 1,29 bilhão, a última vez que ela reduziu de tamanho o Brasil ainda não tinha levado os 7 a 1 da Alemanha e a Dilma



Manoel Carlos de Azevedo Ortolan assume a presidência executiva, experiência e conhecimento não vão faltar

Rousseff era nossa presidente), investimentos em novas instalações e reformas (ultrapassaram a casa dos R\$ 100 milhões nos últimos sete anos) e aumento do corpo de funcionários e cooperados pelo terceiro ano consecutivo (fechando em 1,4 mil e 6,4 mil respectivamente) em números apresentados na AGO (Assembleia Geral Ordinária), que aconteceu no final de março.

Todo esse tamanho mostrou para a diretoria, especialmente na figura de Antonio Eduardo Toniello, o então presidente e com certeza nome fundamental para a empresa ter atingido esse ponto, que era o momento de pequenos ajustes para ela continuar em sua rota de crescimento, o qual constituiu em dar flexibilidade à diretoria ter o melhor profissional para ocupar um de seus quatro novos assentos (presidente executivo, diretor administrativo, diretor financeiro e diretor comercial), sendo esse cooperado, profissional de carreira interno e até mesmo um talento do mercado, e essa respondendo por suas ações a um conselho gestor, esse formado somente por cooperados, cuja a obrigação é zelar por sua solidez.

Diante desse cenário, Antonio Eduardo Toniello deixa de ser o presidente executivo para comandar o conselho. Com isso, embora ele se afaste um pouco de decisões cotidianas da organização, com certeza contribuirá com seu conhecimento, experiência e visão de negócios na condução não somente dessa nova estrutura, mas também dos próximos passos adiante.

Sobre a mudança, o agora presidente do conselho acredita que em decorrência da complexidade da gestão da organização em razão do seu crescimento, não era mais sustentável manter uma diretoria formada apenas por cooperados, pois como a maioria são produtores rurais, haveria muita dificuldade em quem dominava as áreas de maneira mais técnica e específica. “Acredito que a Copercana continuará escrevendo uma brilhante história, gerando satisfação a todos os que têm nos acompanhado ao longo da nossa trajetória”.

Porém, a caneta do principal representante da diretoria estará em boas mãos. Sabendo do seu envolvimento constante com a cooperativa, onde faz parte da diretoria há anos, o conselho incumbiu o então presidente da Canaeste e ex-líder da Orplana, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, de comandar o barco nessa transição.

“Vamos trabalhar de maneira muito comprometida para manter a rota do crescimento que a Copercana aprendeu a trafegar mesmo em ambientes externos complicados”, disse Ortolan.



Marcio Meloni, traz sua experiência no cooperativismo de crédito para assumir a diretoria comercial

Para dar apoio ao trabalho do presidente, o conselho optou por um grande fornecedor que também já vinha acumulando experiência na diretoria. Francisco César Urenha é o novo diretor administrativo.

“O desafio de melhorar constantemente uma estrutura tão robusta com certeza é um dos maiores de minha carreira, no entanto é uma imensa honra fazer parte da diretoria de uma organização que representa o Brasil que trabalha, o Brasil que vai dar certo”, disse Urenha.

As novidades ficam em decorrência das cadeiras de diretor comercial e financeiro, as quais serão ocupadas por dois profissionais de carreira do Sistema Copercana, Canaeste e Sicoob Cocred.

A primeira vem com grande trajetória no cooperativismo de crédito, Marcio Meloni, ao assumir a pasta comercial, terá a responsabilidade de manter e fazer crescer as várias áreas de atuação da cooperativa. Já a chave do cofre não mudará de mãos, Giovanni Rossanez assume maiores responsabilidades ao trocar a função de gerente por diretor.

“Ao lado do Giovanni seremos os primeiros funcionários a fazer parte da diretoria da Copercana em sua história, isso com certeza aumenta a nossa responsabilidade. Comercialmente falando a Copercana é uma potência, protagonista em todos os setores que atua, o grande desafio da minha função é continuar esse trabalho de excelência que a diretoria desempenhou nos últimos anos, com isso tenho certeza que conseguirei trazer resultados bastante expressivos”, disse Marcio Meloni.

“A nova função, ao mesmo tempo que me trará maior



Francisco César Urenha, novo diretor administrativo sabe da importância da Copercana como exemplo do lado do Brasil que trabalha e dá certo

responsabilidade, principalmente na questão de transparência das informações, também vai me possibilitar implantar novos projetos visando sempre a busca por condições de pagamento mais vantajosas para nossos cooperados e clientes”, disse Giovanni Rossanez. 



Ao ver a diretoria financeira ocupada por Giovanni Rossanez, o cooperado tem certeza que terá um profissional dedicado trabalhando com vigor na transparência das contas e, ao mesmo tempo na busca por um dinheiro mais barato

PLANO SAFRA COPERCANA

AUTOMOTIVO | FERRAGEM

- CONDIÇÕES ESPECIAIS
- TAXAS DIFERENCIADAS
- PARCELAMENTO FACILITADO

CONSULTE NOSSAS LOJAS!



COPERCANA
FERRAGEM - MAGAZINE

f autocentercopercana copercana.com.br



COPERCANA REALIZA 12º JANTAR BENEFICENTE EM PROL AO HOSPITAL DE AMOR DE BARRETOS

Doze anos de uma parceria de muito sucesso e amor ao próximo



Fernanda Clariano

Gusttavo Lima foi a estrela do 12º Jantar Beneficente realizado na noite de 29 de março, pela Copercana, com o apoio da Canaeste, Sicoob Cocred,

e de empresas parceiras em prol ao Hospital de Amor de Barretos. O cantor sertanejo levou para o palco do Centro de Eventos Copercana, em Sertãozinho-SP, o seu novo

projeto “Buteco do Gustavo Lima 2”, e por cerca de três horas contagiou os mais de 1700 convidados cantando os seus sucessos e de artistas renomados.

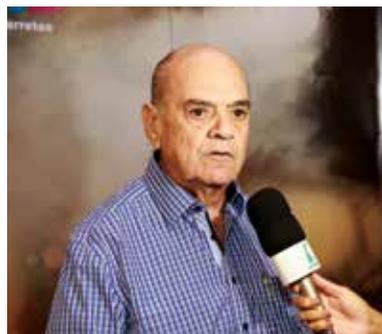
O tradicional evento tem o objetivo de captar recursos para que o hospital possa oferecer tratamento digno aos pacientes com câncer e que viajam de todos os lugares do país à procura de cura, trazendo em suas bagagens muita fé, esperança e amor. Excelência em oncologia, a instituição conta com um corpo clínico formado por 380 médicos e 3,5 mil colaboradores. Em 2017 registrou 880.620 mil atendimentos, todos 100% SUS (Sistema Único de Saúde).



Henrique Prata - presidente geral do Hospital de Amor de Barretos

Para o presidente geral do Hospital de Amor de Barretos, Henrique Prata, o evento é um exemplo de solidariedade, comprometimento e reconhecimento. “Ninguém faz uma ação de 12 anos se não souber muito bem qual é o papel de um hospital que tem 56 anos preferenciando atender só o SUS, oferecendo um tratamento de primeira linha, de primeiro mundo. Se não fosse um exemplo como este e por essa parceria que temos com a Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred, não teríamos forças para todo ano investir mais, melhorar e atender o número expressivo de pacientes que atendemos. Isso é um estímulo, pois acredito que é da sociedade que vem a força maior”, ressaltou Prata.

Principal incentivador do evento, o presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, demonstrou satisfação em poder por mais um ano reunir um time de pessoas solidárias e conscientes em prol de uma causa nobre. “Esse jantar já virou uma obrigação da Copercana e não uma tradição e, para ele acontecer, todo ano contamos com empresas parceiras e com o nosso pessoal de apoio, nossos colaboradores. É um evento que realizamos com muito prazer porque o resultado é todo revertido financeiramente para o hospital e isso tem muito valor. Com certeza iremos continuar unindo forças e trabalhando para que esse evento aconteça e possa contribuir cada vez mais com o hospital”, garantiu Toniello.



Antonio Eduardo Toniello - presidente do Conselho de Administração da Copercana

“A cada ano as empresas aderem à causa e ficamos felizes com essa mobilização. Já são 12 anos realizando essa festa e cada vez com um número maior de público - de pessoas solidárias. Este ano com certeza iremos bater o recorde de arrecadação para o Hospital de Amor de Barretos que faz um bellissimo trabalho e que é referência não só no Brasil, mas no mundo pelos serviços prestados e pelo volume de

atendimentos”, disse o presidente executivo da Copercana e presidente da Canaoeste, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan.



Manoel Carlos de Azevedo Ortolan - presidente executivo da Copercana e presidente da Canaoeste

Em agosto do ano passado, Gustavo Lima teve a oportunidade de conhecer a ala infanto-juvenil da instituição e comentou sobre sua experiência.

“Pude acompanhar de perto o trabalho maravilhoso que é feito pelo Henrique Prata e pelos colaboradores no Hospital de Amor de Barretos - estão de parabéns. Estou feliz demais por poder participar dessa festa e colaborar com o hospital junto com esses milhares de pessoas. Quando nos juntamos conseguimos fazer algo diferente, conseguimos fazer a diferença e eu estou muito feliz e emocionado de fazer parte desse evento”, afirmou o cantor.

Em anos anteriores participaram do evento nomes consagrados da música brasileira, como Chitãozinho e Xororó, Leonardo, Daniel, Zezé di Camargo e Luciano, Sérgio Reis e Renato Teixeira, Victor e Léo, Paula Fernandes, Jorge e Mateus, Ivete Sangalo, Fernando e Sorocaba e Luan Santana.

A diretoria da Copercana,

Canaoeste e Sicoob Cocred agradece o empenho de todos para a realização do evento que é muito importante à continuidade do trabalho do Hospital de Amor de Barretos em atender com competência, carinho e dignidade todos os pacientes que procuram pela instituição.

Depoimentos

“Este é o 12º evento que a Copercana realiza com o apoio da Canaoeste e da Sicoob Cocred para o Hospital de Amor de Barretos e todo ano é um sucesso graças ao esforço das empresas que contribuem comprando mesas, e dos nossos colaboradores que voluntariamente fazem o maior esforço para que isso tudo aconteça. Parabéns a todos”, disse Meloni.



Marcio Meloni – diretor comercial da Copercana

“Este é um trabalho sério que a Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred faz em prol ao Hospital de Amor de Barretos. Durante todos esses anos o senhor Toninho Toniolo sempre fez questão em realizar este evento porque sabe da seriedade também do hospital, conhece o trabalho que é feito pelo Henrique Prata. Mais um ano graças a Deus alcançamos a meta e superamos o ano passado. Temos que agradecer a

parceria que temos com as empresas, com os nossos cooperados e ao engajamento dos nossos funcionários”, afirmou Rossanez.



Giovanni Rossanez – diretor financeiro da Copercana

“A cada ano que passa esse evento se supera. Este ano temos mais de 1700 pessoas participando, e logo este Centro de Eventos ficará pequeno. Só temos que agradecer porque mostra a confiança que as empresas e os empresários de Sertãozinho e de toda a região têm no trabalho da Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred. E não posso deixar de dizer que essa é uma causa nobre”, comentou Sicchieri.



Manoel Sérgio Sicchieri – assessor das diretorias da Copercana e Canaoeste e membro do Conselho Administrativo da Sicoob Cocred

“A Ourofino é parceira de longa data da Copercana nessa iniciativa

e para nós é uma honra participar de um evento beneficente tão sério que contribui com uma ação humanitária a um hospital que presta serviços para uma grande parcela da população. São pessoas do Estado de São Paulo e de outros estados que procuram pelo Hospital de Amor de Barretos e são muito bem tratadas. Por isso estamos aqui prestigiando mais esse evento e é gratificante poder apoiar essa ação tão bonita da Copercana”, ressaltou Galera.



Luciano Galera – diretor de Marketing, Pesquisa e Desenvolvimento da Ourofino

“A Copercana está de parabéns por mais um ano contribuindo por meio desse jantar com o Hospital de Amor de Barretos - uma instituição que merece a nossa atenção, a nossa preocupação porque é uma iniciativa que dá resultados. Todos nós conhecemos o trabalho do hospital e sabemos



Luís Antonio Arakaki – diretor do Grupo Arakaki

que cada contribuição é muito bem aplicada, então é uma obrigação apoiarmos este tipo de evento”, disse o diretor do Grupo Acakaki.

“Quero agradecer essa decisão que a direção da Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred tomou no sentido de fazer este evento, são 12 anos de sucesso e agradeço em nome da sociedade que é a grande beneficiária. Este é um exemplo de solidariedade num momento em que o Brasil está precisando tanto de bons exemplos”, parabenizou Jardim.



*Arlindo Jardim – secretário de
Agricultura e Abastecimento do Estado
de São Paulo*

“Acredito que cada um tem que fazer a sua parte, cada um do jeito que pode - não importa a condição financeira, não importa a quantia, o importante é tentar fazer a diferença. A Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred fazem a diferença, essa iniciativa de contribuir com o Hospital de Amor de Barretos é maravilhosa. As pessoas que têm a oportunidade de participar, colaboram com o

hospital e participam de uma noite que é única”, destacou a diretora da destilaria Santa Inês



*Cláudia Toniello – diretora da destilaria
Santa Inês*

“Para a Syngenta, é uma honra participar de um evento grandioso como esse porque a causa é nobre. Apostamos muito na doação ao próximo e acreditamos que se cada um contribuir com um pouco, conseguimos melhorar a situação desse país. A Copercana está de parabéns por mais esse evento e estaremos sempre juntos”, afirmou Alponi.



*Fábio Alponi – gerente comercial cana-
de-açúcar da Syngenta*





TUDO QUE NÃO PUDER CONTAR COMO FEZ, NÃO FAÇA!

A frase de Emmanuel Kant, importante filósofo alemão do século XVIII, conhecido como o pai do racionalismo continental, traduz bem como está sendo conduzida a gestão da Canaoeste nos últimos anos



Para o gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato, um bom trabalho está baseado na eficiência e transparência

Marino Guerra

Immanuel Kant já dizia: “tudo aquilo que eu fizer e engronhar-me a mim mesmo não devo fazer. É dizer, se temos vergonha de expor algo que realizamos, então nem deveríamos tê-lo sequer pensado em fazê-lo”.

A primeira regra de uma gestão perfeita e eficiente é a transparência. Logo, para ser nítido com aqueles que se

presta um serviço, seus colaboradores e sociedade é necessário agir pautado em princípios éticos e morais, bem como trabalhar sempre com coeficientes e dados reais.

O estilo descrito acima traduz exatamente como é o trabalho do gestor da Canaoeste, Almir Torcato, que está encerrando sua segunda safra à frente de um ambicioso

projeto de tornar a associação equilibrada sob a ótica financeira e, ao mesmo tempo, se mover até chegar ao ponto de ser fundamental para todos os diversos tipos de fornecedores de cana, não somente os que conhecemos hoje, mas as categorias que deverão surgir em um futuro próximo.

O primeiro desafio dá-se na esfera econômica. Houve uma mudança de conjuntura que obrigou todas as associações saírem de sua zona de conforto com a desregulamentação do setor e a chegada da crise o que, concomitantemente, gerou a diminuição das receitas, e criou a seguinte dúvida: Como continuar prestando serviços de qualidade e atender seus associados diante desse cenário?

Esse aspecto econômico e financeiro deve ser ressaltado, pois até o século passado, era relativamente simples administrar uma entidade canavieira e fornecer aos seus associados serviços de ampla excelência. Com a mudança da legislação, aos poucos, principalmente grandes fornecedores foram abandonando o sistema, até chegar o momento que era preciso rever a forma de gestão do negócio para garantir a sua existência, ante a importância para toda uma classe e, também, de representatividade política.

O gestor corporativo iniciou sua carreira dentro da associação pouco tempo depois das mudanças-chave, mais especificamente em 2004. Sua primeira função foi a de responsável por digitar os boletins de entrada de cana dos associados que os fiscais de sacarose produziam. Dentro do departamento foi se desenvolvendo e com o passar dos anos adquiriu uma visão aprofundada sobre os processos da Canaeste.

Logo se destacou o traço e o seu novo desafio foi trabalhar com o controle de taxa. Nessa oportunidade passou a entender como funcionava a obtenção de receitas e, foi nessa função, que talvez ele tenha executado o seu primeiro grande trabalho dentro da instituição.

Almir observou uma falha no recebimento de taxas, que tornava praticamente impossível a configuração de qualquer planejamento financeiro baseado na receita. Naquela época, o então analista de planejamento e controle, com apenas 28 anos, enfrentou uma grande resistência cultural, mas com bons argumentos empíricos conseguiu implantar um sistema eficiente de cobrança ativa.

A forma de cobrança mudou, quando a unidade industrial não repassava a taxa, seja por problema cadastral ou alteração de unidade esmagadora, o fornecedor passou a receber um boleto em casa com o valor referente àquela entrega de cana que não havia sido feito o recolhimento, facilitando, assim, a sua regularização com a associação.

Através desse sistema mais eficiente e minucioso começou-se a garantir a sua perenidade, viabilizando o recolhimento da taxa associativa, bem como facilitando a vida do

associado, que regularizava sua pendência sem precisar se deslocar até a entidade ou filial. A Canaeste é ativa em mais de 80 municípios, mas conta com exatos 12 escritórios entre matriz e filiais. Veja como era custoso para determinados fornecedores terem que se dirigir até algum escritório da entidade somente para este fim, que poderia ser considerado demasiadamente longe, além do tempo gasto.

O sistema está implementado há mais de seis anos, funciona perfeitamente e hoje passou a ser referência para outras associações inserirem em seus projetos de gestão.

A perda de associados, produtividade estagnada e a necessidade de se compreender um sistema sob a nova realidade faziam com que as contas da Canaeste insistissem em ficar no vermelho ano após ano. Eram necessárias outras medidas que conjugadas formariam o grande desenvolvimento da associação como entidade sólida.

O presidente da entidade, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, inovou, como em toda a sua trajetória profissional, contratando a Markestrat (Centro de Pesquisas e Projetos em Marketing e Estratégia da USP), sob a condução do professor Marcos Fava Neves, para o desenvolvimento de um plano estratégico da entidade. A meta: adequar a associação na sua nova realidade, encontrar e saldar as lacunas para possibilitar o seu crescimento.

O plano resume-se no conjunto de doze ações que estão em desenvolvimento desde outubro de 2015, quando foi dado seu start. A ação elementar foi a revisão mais o acompanhamento do orçamento, dentre outras que garantissem a inovação para a perenidade da associação.

Para que o plano de Ortolan e Fava funcionasse era fundamental uma liderança focada nessas ações, e com isso, a busca por um profissional renomado no mercado de trabalho que possuísse as qualidades para assumir o desafio, porém por sorte, a solução estava dentro de casa e ela foi muito bem encontrada.

A implantação do projeto era urgente! O presidente da Canaeste juntamente com pesquisa realizada pela empresa de consultoria dentro da própria entidade, levantaram os nomes de profissionais de sua estrutura que melhor poderia desempenhar o papel de articulador nos 12 projetos de mudança necessários, alguém que tivesse relativa proximidade com os seus números e conhecesse a operação de maneira globalizada.

Pensando em como identificar o membro do time em potencial para assumir o projeto, a Markestrat realizou uma pesquisa onde indicava qual colega achava mais eficiente para gerir determinado processo, como por exemplo: orçamento, governança, revisão da área técnica agrônômica, bando de dados, retomada das contribuições,

entre outras, tendo o Almir como indicado em todas de maneira expressiva na grande maioria delas.

Foi nesse momento que o profissional foi convidado para dar o pontapé inicial de maneira interina. Era a oportunidade da vida! Após três meses do início dos trabalhos veio o detalhe fundamental que garantiu o seu futuro no cargo.

Situações como a descrita trazem grande euforia para o profissional, pois se trata do ápice de uma carreira. No entanto, aquele que não consegue enxergar muito bem a sua posição está fadado ao insucesso. Como conhecia muito bem os processos da organização, desde o início, somada a sua qualificação profissional e, principalmente, movido pelo desafio, por seu desejo de dar vida longa à entidade, bem como sua familiaridade em ministrar números, Almir foi surpreendentemente rápido na conquista de resultados convincentes.

Vamos aos números, pois são estes que traduzem o resultado de um trabalho bem feito e transparente. Sobre o resultado do orçamento, em seu primeiro ano de trabalho, o saldo saiu de R\$ 2,4 milhões negativos em 2015, para R\$ 1,7 milhão no azul, atingindo mais de 30% de queda nas despesas. Em 2017 outro resultado positivo, de R\$ 1,5 milhão, resultados estes gerenciais que não contemplam aplicações financeiras.

A estratégia do executivo para atingir os objetivos foi simples: não se gastar mais do que se arrecada, ou seja, enxugou custos para fazer a estrutura caber dentro de uma visão de receita pessimista.

“Quando se fala em recursos eu sou uma bigorna, faço três previsões de entradas, uma otimista, uma conservadora e uma pessimista; para o orçamento utilizo sempre a terceira”, disse Almir. Ele acrescentou também a

importância de sobras para outros exercícios financeiros. “Os recursos que sobram de um exercício serão divididos para a execução de investimentos focados na atividade fim (prestação de serviços) e também direcionados ao fundo de reserva para períodos de preços de cana-de-açúcar não tão satisfatórios”.

Para dimensionar a estrutura da Canaoeste é necessário desenvolver um plano de gestão baseado na austeridade, é preciso uma união grande de fatores e a realização de esforços conjuntos. A mudança em como a associação presta o serviço de fiscalização dos laboratórios de sacarose das usinas é um exemplo disso.

No início de sua carreira, Almir trabalhou diretamente com a área, e de certa maneira achava alguns processos repetitivos. Então ele questionou: se o laboratório fosse validado, se ele fizesse tudo certo, não havia como a análise da cana do fornecedor estar errada. O executivo mudou o processo, fez a estrutura de fiscalização e conseguiu gerar uma economia de pelo menos R\$ 300 mil em recursos e, melhorando a eficiência do trabalho em questão.

Atualmente mais de 70% dos custos da associação estão atrelados à folha de pagamento. E administrar essa questão é delicada, pois analisando diretamente os custos fixos percebe-se que ela onera cerca de 8% ao ano, em função da inflação. A cana-de-açúcar, contudo, não reajusta nessa proporção até mesmo porque os preços estão ligados ao mercado de commodities. Foi, então, necessário um minucioso trabalho para ajustar as contas.

Arrumar a casa não é mexer na equipe a bel prazer. Não se pode retirar uma veia dorsal, fundamental na estrutura, onde fatores como conhecimento e desempenho do



No mundo da gestão, a bigorna representa austeridade, isso por sua resistência

profissional poderiam gerar mais prejuízos que ganhos. Almir utilizou-se, mais uma vez, de sua visão estratégica, com base em planejamento e números, trabalhou de modo integrado a valorização da atividade-fim, ou outsourcing, e a implantação de um projeto de ordens de serviço.

A visão do gestor vai muito ao encontro com o posicionamento de empresas reconhecidas por uma administração moderna, que tem seu foco quase que exclusivo na atividade fim, onde são necessários profissionais capazes de desenvolver um know-how que execute determinado serviço com excelência, demandando a menor quantidade de tempo e recursos possíveis.

Para exemplificar, ele cita o caso do departamento jurídico, onde em decorrência da longa experiência de seus profissionais e atualização constante dos mesmos, uma ação de reserva legal é resolvida em um incrível espaço de tempo.

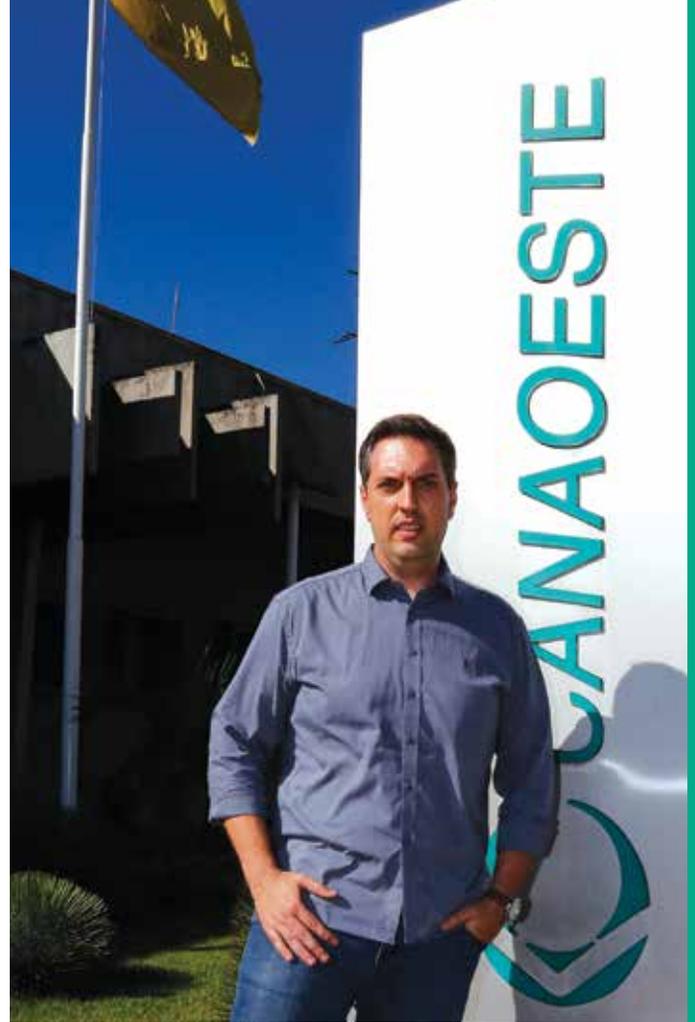
Com isso, áreas relacionadas ao suporte à estrutura, muitas do setor administrativo, deixaram de ser internas e passaram a ser executadas de maneira terceirizada. “O fim de uma empresa, que me presta determinado serviço relacionado ao meio da minha, tende a ser mais eficiente pois essa é a vocação dela, é para isso que ela existe”, analisa Almir.

Feita a mudança nas atividades de suporte, era hora de trabalhar com as que justificam a existência da associação. Assim era preciso criar parâmetros que dessem resultados mostrando o que estava funcionando ou não dentro da organização, a pressão por acertos nessa remodelagem é muito maior nesse momento.

E para isso foi implantado um sistema de ordem de serviços internos, o qual funciona de maneira bem simples, onde todo mundo que executará algum trabalho cria um documento com informações que serão compiladas e terão um importante valor para a gestão.

De posse desses dados dá para a empresa identificar o associado sem o recolhimento, suspendendo a prestação de serviços, gerando uma atividade de regularização. Esse processo também é importante para mensurar o que um determinado departamento ou até mesmo o profissional faz, seu ritmo de trabalho, a relação de custos gerados x resultados. Traduzindo, é a associação e sua eficiência posta em números de todas as formas, resultando transparência na gestão, controle e resultados reais.

O recurso mais importante dessa ferramenta é o mapeamento de serviços, que permite entender onde eles estão sendo mais utilizados e em qual região são mais demandados. Se imaginarmos a Canaoeste como um clube, se todos os sócios quiserem ir para a piscina no mesmo momento e ninguém frequentar o campo de futebol, fica claro que ou é preciso incentivar as pessoas a usarem também o



campo, ou então se essa prática persistir, construir mais uma piscina no lugar onde era para ser praticado o futebol.

Tendo essas informações, a associação passa a ter a possibilidade de ser muito mais assertiva nos investimentos, consegue melhorar os seus serviços e, se aliada a isso, também direcionar ações importantes ao seu corpo de associados que, por um motivo ou outro, não estão fazendo uso de determinado benefício.

Ainda sobre o programa, o presidente da Canaoeste, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, desenvolve um raciocínio bastante lógico: “A canavicultura é uma prática que exige mudanças constantes em seu manejo, com toda a revolução causada pela mecanização e agora a digitalização do campo esse ritmo deve aumentar consideravelmente, se uma das principais funções da associação é auxiliar no campo, o projeto de ordem de serviços é um instrumento essencial para acompanhamento das necessidades reais dos associados”.

Almir resume em missões o caminho da gestão corporativa da Canaoeste: a definição dos processos; padrões; resultados; eficiência da equipe; realizar mais com menos (mais eficiência em menor tempo, mais serviços em menor tempo, mais qualidade e etc); utilização da tecnologia em benefícios da associação, do associado e de seus funcionários; confiança do mercado; preparar a entidade para as futuras demandas do fornecedor que se tornarão diferentes

em razão dos modelos de negócios, da tecnologia e etc. É dizer que em um futuro bem próximo abrem-se espaço e necessidade para a economia compartilhada, diminuição dos custos dentro de um mercado financeiro que se tornará cada vez mais competitivo e eficiente.

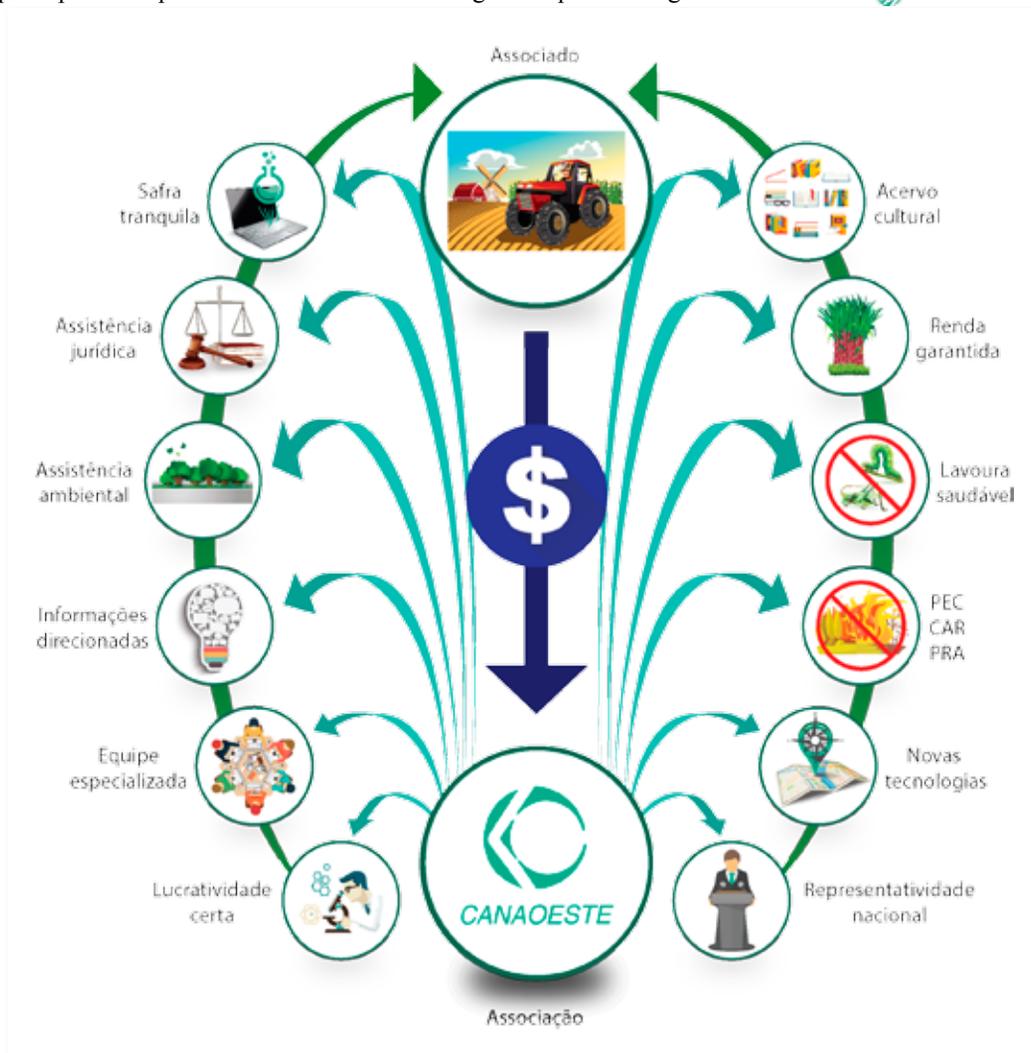
E, mais uma vez vamos à transparência da entidade: a Canaoste hoje pode se orgulhar porque tem, pelo menos, 3 orçamentos de reserva. Esse número é recomendado pelos maiores pensadores em administração, onde diante do montante é possível garantir a sobrevivência da entidade por um certo tempo em casos de realidades atípicas (como tragédias naturais, por exemplo) e mesmo se não conseguir voltar a sua atividade, ela ainda tem condições de se liquidar sem deixar nenhuma dívida para trás, garantia essa que, principalmente pelos motivos elencados ao longo

do texto, poucas associações conseguem ter, sendo reflexo do uso do dinheiro com responsabilidade.

A duras penas não apenas o setor sucroenergético, mas todo o Brasil está tomando gosto pela transparência. A maior crise que nossa economia já passou em toda a sua história está começando a ir embora e, com certeza, deixará um legado de maior responsabilidade administrativa em todos os setores sociais, sejam públicos ou privados.

E o case de como a Canaoste, através da gestão, conseguiu sair da estagnação é com certeza um grande exemplo não apenas para outras associações, mas para o mundo corporativo como um todo.

Kant e Almir Torcato estão certos, transparência é não ter vergonha de si, do que realizou e mais, é o meio pelo qual se atinge resultados reais. 🌱



Ajustar as contas da associação vai garantir que ela não somente mantenha a excelência de seus serviços, mas também acompanhe as necessidades reais de seus associados

RECICLE!

essa ideia não pode sair da sua cabeça



a **Natureza** agradece

MK

Rua Expedicionário Lellis, 702
(16) 3946.3300 / ramal 2140
Sertãozinho/SP



AQUI SEUS INVESTIMENTOS CRESCEM MAIS

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

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



Procure seu gerente.



Aumente sua movimentação e aumente suas sobras.

SICOOBCOCRED
Cooperativa de Crédito

Ouviodoria Sicoob Cocred 0800 725 0996

BALANCETE MENSAL

SICOOBCOCRED
Cooperativa de Crédito

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

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

Ativo Fevereiro/2018

Ativo		Fevereiro/2018
Circulante		
Disponibilidades		10.322.136,41
Títulos e valores mobiliários		664.340.671,98
Relações interfinanceiras		23.126.566,74
Operações de crédito		939.425.617,61
Operações Cedidas		14.349.413,84
Outros créditos		40.276.915,11
Outros bens e valores a receber		241.669,37
		1.692.082.991,06
Realizável a longo prazo		
Títulos e valores mobiliários		127.612.427,38
Operações de crédito		496.244.254,55
Outros créditos		283.660.136,36
Outros bens e valores a receber		72.129.280,35
		979.646.098,64
Permanente		
Investimentos		70.765.831,92
Imobilizado		13.572.455,15
Intangível		1.512.602,39
		85.850.889,46
Total do Ativo		2.757.579.979,16

Passivo e patrimônio líquido Fevereiro/2018

Passivo e patrimônio líquido		Fevereiro/2018
Circulante		
Depósitos à vista, à prazo e sob aviso		1.135.251.924,56
Letra de Crédito do Agronegócio - LCA		425.120.349,59
Relações de interdependência		4.063,74
Obrigações por empréstimos e repasses		496.380.804,00
Obrigações sociais e estatutárias		15.088.444,62
Obrigações fiscais e previdenciárias		2.214.466,63
Obrigações por Operações Vinculadas a Cessão		14.456.106,75
Outras obrigações		30.285.477,02
		2.118.801.636,91
Exigível a longo prazo		
Obrigações por empréstimos e repasses		72.256.849,32
Obrigações sociais e estatutárias		1.630.157,45
Outras obrigações		23.959,65
Provisão para contingências		176.997.737,64
		250.908.704,06
Patrimônio líquido		
Capital social		257.326.162,98
Reserva legal		106.437.703,50
Sobras ou perdas acumuladas		34.922.462,63
		398.686.329,11
Resultado		
Conta de Resultado Credora		56.269.798,53
Conta de Resultado Devedora		-67.086.489,45
Sobras ou perdas acumuladas		-10.816.690,92
Total do passivo e patrimônio líquido		2.757.579.979,16

SERTÃOZINHO/SP, 28 DE FEVEREIRO DE 2018.

Ademir José Canota
Contador - CRC 1SP 259963/O-8
CPF: 303.381.738-62

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

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

Marcos Roberto Petri
Diretor de Crédito
CPF: 100.676.428-37

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

Gabriel Jorge Pascon
Diretor de Negócios
CPF: 071.394.958-90

SUPERAPLIC

ESCALONADO

COM RENDIMENTOS DE ATÉ 110% DO CDI.

Com o Superaplic Escalonado da Sicoob Cocred seu dinheiro rende mais e você ainda conta com todas as vantagens e garantias de aplicar em uma das maiores cooperativas financeiras do Brasil.

- ✓ Quanto maior o tempo de aplicação, mais o dinheiro rende.
- ✓ Alíquotas decrescentes no Imposto de Renda.
- ✓ Liquidez diária.
- ✓ Mais segurança com o Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito.

Converse já com o seu gerente ou vá até a agência mais próxima!

Acesse: www.sicoobcocred.com.br

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

SICOOBCOCRED
Cooperativa de Crédito





Reportagem de Capa

A UNIÃO E, NESTE CASO, A ORGANIZAÇÃO, FAZEM A FORÇA

Como um quebra-cabeça o setor precisa entender da real necessidade em trabalhar todo seu canavial de maneira harmoniosa



Ganho de produtividade, muito já se falou do tal dos três dígitos (100 toneladas de cana por hectare), esse alvo quase se transformou em um mantra do setor, era preciso chegar ao número a qualquer custo. Até que vozes mais racionais da canavieira começaram a ponderar essa visão, dando importância igual ao peso para fatores como custos e qualidade da matéria-prima (quilos de ATR por tonelada de cana).

Hoje parece claro que o entendimento de boa parte do ecossistema já contempla essas variáveis, no entanto ao prestar uma atenção maior nelas, fica nítido que o alcance da eficiência está intimamente ligado ao ganho de escala.

Ao pensar em aumento da produção agrícola, logo vem à cabeça a ampliação da área, o que nunca é uma tarefa muito simples, principalmente em se tratando da cultura canavieira. Tirando casos raros, é algo praticamente impossível considerando os cálculos de remuneração de capital, pois o valor da terra é demasiadamente alto, ao comparar com as margens atuais, com certeza perderá para investimentos, até os mais conservadores. Se for pensar em arrendamento, nos moldes do Consecana de hoje, será preciso uma operação demasiadamente perfeita, tanto no trabalho humano como no divino (São Pedro está nessa), para conseguir algum lucro.

No entanto, melhor que trabalhar a sua lavoura, o agricultor é mestre em conseguir escapar das encruzilhadas que o Brasil lhe prepara. E para esse caso específico já começam a aparecer vários modelos de sucesso tanto de condomínios, como de consórcios que mostram que através da união é possível evoluir na escala e, conseqüentemente, qualidade e renda.

Unidos, porém desorganizados, perderemos

Alguém já viu um relógio analógico funcionar com algum dente de sua engrenagem quebrado? Ou então marcar a hora certa com a sequência invertida? Não somente os relógios, mas equipamentos eletrônicos, sistema de informática e até mesmo o corpo humano dependem de uma lógica organizada para trabalhar direito.

A gestão é a engrenagem na esfera corporativa, e a atividade de plantar cana faz parte desse mundo, embora muitos ainda insistam em negar. Em evento sobre condomínios e consórcios organizado pela Orplana, a sócia da PWC, Ana Paula Malvestio, definiu gestão como: “Administrar ou dirigir um determinado negócio. Tomada de

decisão, planejamento, definição de metas e ações, acompanhamento de resultados fazem parte da responsabilidade dos gestores”.

Pensando bem, se conclui que a gestão em toda a sua história fez parte do dia-a-dia do fornecedor de cana, pois a rotina de sua lida sempre exigiu que ele planejasse, decidisse e acompanhasse tudo que acontecia em sua lavoura.

Porém era, e ainda é em alguns casos, tudo feito na base da experiência, sem registro de nada, no famoso “olhômetro”. Em uma época em que tempo e informação valem quase a mesma coisa que dinheiro, não automatizar processos e deixar dados sumir no ambiente, pode encobrir gargalos que em algum momento sugarão o negócio e, quando identificados, pode ter feito estragos irreparáveis.

Sendo assim, é importante entender o nível de gestão da roça, e quais os próximos passos que podem ser dados, lembrando que como um remédio, gestão demais, em decorrência do tamanho de sua operação, também pode fazer mal.

Tendo as informações passadas pela consultora em sua palestra, foram elaborados quatro tipos de perfis que refletem o grau de gestão em uma operação. O primeiro é o “cabeça-dura”, onde simplesmente o produtor não acredita na melhoria em padronizar as atividades. Em ambientes com essa característica de gestão, geralmente as atividades são executadas de tal maneira que quem a está fazendo decide como será o seu processo.

Em um nível um pouco acima está o “desconfiado”, que devido a grande pressão do mercado já possui pelo menos os principais processos padronizados, porém ainda é resistente a investimentos em monitoramento, medições e estratégias.

Com um bom grau de desenvolvimento aparece a figura do “agrogestor”, que já tem seus processos bem definidos, formalizados e de certa forma monitorados, faz uso de informações em seu plano estratégico, porém, ainda tem apenas dados históricos como referência.

O principal nível de gestor é o “sapato engraxado” e antes de descrevê-lo cabe a ressalva, e parece um tanto óbvia, de que é praticamente impossível um agricultor ser esse cara. Isso porque para trabalhar a gestão de maneira tão elevada, a atividade deve ter a robustez que consiga arcar com os custos não somente do profissional especializado, mas também de todas as ferramentas de que ele vai precisar. Seu trabalho é focado no uso disciplinado dos processos em todos os detalhes da atividade, desenvolvimento de sistemas capazes de monitorar e medir (o mais rápido possível) a eficiência deles e na criação de

Tipos de gestores na roça



Para a operação de fornecimento de cana o ideal é ser um Agrogestor

relatórios que apontem as falhas mais sutis de desempenho.

Entendido as fases da gestão é preciso entrar no mundo da governança corporativa e a melhor maneira de a definir é com um provérbio do império romano que se refere a segunda mulher do imperador Júlio César, Pompeia Sula: “À mulher de César não basta ser honesta, deve parecer honesta”.

Considere a gestão como a primeira parte da frase, ou seja, a solução dos desafios internos para se conseguir ter plena noção sobre o negócio. A parte após a vírgula “deve parecer honesta” se trata da governança corporativa, ou seja, é tudo aquilo que valoriza a fazenda para os outros atores do mesmo ecossistema, gerando vantagens competitivas principalmente ligadas ao acesso a capital mais vantajoso.

Sua estrutura é composta por quatro pilares: Transparência, ter informações consistentes para gerar um clima de confiança interno e externo. Prestação de contas, sempre deixar à par os sócios e parceiros da operação, dos atos assumidos e demonstrar confiança e conhecimento às possíveis consequências deles. Equidade, tratamento

justo para todas as partes envolvidas. Responsabilidade corporativa, mostrar que a empresa tem planos para longo prazo não somente de mercado, mas também de ordem social e ambiental.

Compreendido os conceitos de gestão e governança, é hora de abordar o que tudo isso pode influenciar em uma operação dentro do mundo do agronegócio.

Se partir do princípio que o objetivo primordial de qualquer empresa é a busca por sua longevidade, é possível se aproximar muito dela ao adotar um círculo organizacional proposto pela consultora da PWC.

Nele o primeiro passo, é o alinhamento de interesses, onde as cabeças pensantes da atividade se entendem para definir o que cada um quer para o futuro, com isso acaba gerando a definição de forma clara dos papéis de cada membro.

Com cada um no seu quadrado, os trabalhos passam a ser melhores definidos e a mitigação de riscos passa a acontecer de maneira quase que natural. A partir do momento que há segurança no que está sendo feito, a estrada para o futuro se torna menos nebulosa elevando a assertividade das decisões estratégicas.

Clareza no negócio é música para quem empresta capital, fazendo com que se consiga dinheiro a um preço menor, o que é talvez a maior vantagem competitiva em um país com juros pornográficos como o Brasil, além disso, no modelo de negociação de venda da cana, uma operação de fornecimento que ajude a unidade industrial reduzir custos e ainda demonstre solidez na operação, com certeza conseguirá vantagens bastante interessantes em seu contrato, podendo assinar até mesmo por períodos e assumindo riscos, em troca de premiação, por produtividade.

Para os que ainda estiverem no estágio “cabeça-dura” mas tem a percepção de que é preciso evoluir, seguem quatro dicas para dar o pontapé inicial. 1º) Comece a introduzir processos básicos de transparência, gestão, controles e boas práticas de governança corporativa, 2º) Busca por proteção patrimonial para casos de sucessão familiar, riscos ambientais e trabalhistas, 3º) Necessidade de busca por recursos e seguros cada vez mais baratos que minimizem a exposição ao risco da atividade e 4º) Se preparar para uma expansão através de abertura do negócio vinda de investidores externos.

Durante o evento da Orplana, o presidente da Udop (União dos Produtores de Bioenergia), Celso Torquato Junqueira, que estava no público, pediu a palavra para expressar um raciocínio: “Ser pequeno ou sozinho

limita alcançar os patamares mínimos para formalizar uma gestão”, ou seja, mesmo que a terra, maquinário e outros elementos da produção sejam próprios, quem está sozinho não vai conseguir atingir altos patamares administrativos, o que mais cedo ou mais tarde será um grande empecilho para sua permanência na atividade.

Barcos modernos ancorados

A cultura do compartilhamento ou economia colaborativa, modelo de produção e consumo baseado na colaboração, cada vez mais se consolida como uma das principais maneiras que as pessoas vão fazer negócio em um futuro não muito distante. Muitos a enxergam como o capitalismo sustentável onde a base não está na propriedade, mas sim na produção e agregação de valor.

A principal característica dessa mudança comportamental é a de que os mercados não vão mais buscar pelos bens, mas para terem acesso a eles. O caso do Uber é talvez o mais famoso, mas principalmente nos grandes centros vários tipos de aplicativos, que conectam pessoas a produtos e serviços, vão ganhando cada vez mais adeptos. São muitos exemplos, desde serviços de manutenção e reparo em casa, aluguel de quartos na própria residência, até cuidadores de animais de estimação.

Da mesma maneira que as pessoas podem compartilhar algo, elas também podem dividir. Através da união com outros produtores é possível viabilizar uma operação de CTT (corte, transbordo e transporte), ou então reproduzir mais aceleradamente a quantidade de uma variedade desejada. Por que não fazer? Expressões comuns no campo como: - Essa cana é de fulano, deverão ser cada vez mais raras.

A representante da PWC ainda elencou outras vantagens ao responder a pergunta feita por ela mesma: “Por que todo mundo precisa gastar a mesma coisa, se podem dividir os custos?”

Não são só custos, se trata de melhor eficiência operacional, busca de metas e resultados, aumento dos níveis de gestão e governança, possibilidade de maiores investimentos, otimização de recursos, capacitação, fortalecimento comercial e ganho de representatividade no mercado.

É inegável que é uma forma bastante evoluída de trabalho, mas por outro lado não dá para ignorar que o Brasil é um dos



À mulher de César não basta ser honesta (GESTÃO), deve parecer honesta (GOVERNANÇA CORPORATIVA)

países mais burocráticos do mundo, que possui um estado com apetite comparável a grandes nações comunistas da história, onde o setor produtivo nacional usa toda a potência de uma moderna lancha para conseguir vencer a feroz correnteza de autorizações, taxas, impostos, certificações, entre outras medidas contra produtivas.



Profissionais da PWC, Ana Paula Malvestio e Eduardo Rosa, acreditam na formalização da atividade como um avanço necessário para a perpetuação da atividade

Ao observar como é o panorama fiscal nacional hoje causa calafrios em qualquer gringo que tenta se aventurar nessa área, se já não bastasse a carga tributária, que além de alta é confusa, exigindo mais investimentos em mão-de-obra especializada na matéria, comprometendo o resultado das organizações. Também é nítido um aumento constante da arrecadação graças ao desenvolvimento de ferramentas modernas de fiscalização, onde fica por exemplo a obtenção das informações de maneira digital (Sped) e a criação de delegacias específicas.

Ligando o modo formal da coisa é preciso fazer a definição legal do que é condomínio e consórcio. A lei define como condomínio “o agrupamento de pessoas físicas ou jurídicas constituído em sociedade por cotas, mediante fundo patrimonial pré-existente, com o objetivo de produzir bens, comprar e vender, prestar serviços, que envolvam atividades agropecuárias, extrativistas vegetal, silviculturais, artesanais, pesqueiras e agroindustriais, cuja a duração é por tempo indeterminado”. Sobre o fundo patrimonial a regra ainda diz: “O fundo patrimonial do condomínio agrário poderá ser integralizado com bens móveis, imóveis ou moeda corrente, como dispuser o seu estatuto”.

Em resumo, se trata da formação de uma organização,

e para se tornar um de seus acionistas é preciso destinar algum bem ou capital e por consequência há no momento de sua constituição a definição de percentuais de participação nos frutos, lucros ou prejuízos, bem como rateio das despesas e investimentos. A área agricultável também é especificada antes, bem como a definição de regras de gestão e os seus respectivos administradores (remunerados ou não). Nessa estrutura também há possibilidade de captar novas áreas através de arrendamento ou parceria agrícola.

Uma questão de fundamental importância colocada em discussão pelo gerente sênior da PWC, Eduardo Rosa, é sobre configurar o condomínio como pessoa física ou jurídica. Antes de entrar mais a fundo no tema é preciso deixar claro que das duas maneiras será preciso constituir um CNPJ.

Ao longo da apresentação os dois representantes da consultoria primeiramente enumeraram as vantagens em sair da “pessoa física” para a “pessoa jurídica” que são: Evitar alta interferência da família (principalmente de membros que estão distantes do negócio) na administração, deixar mais concretas regras de governança corporativa, elevar o nível de profissionalização da atividade, diminuição de casos de informalidade, proteção do patrimônio a riscos da operação (sucessão, ambiental, trabalhista, tributário e financeiro) e alto controle dos processos de negócio mitigando riscos e vulnerabilidades.

Com todos esses argumentos, eles mostram que ainda o alto grau de “pessoas físicas” no campo se dá devido a um forte paradigma de que alteração acarretará em elevação tributária. Para isso fizeram um comparativo com diversas considerações tributárias, dentre os quais a questão do INSS sobre a receita bruta aparece como a principal delas, onde a alíquota para PF é de 1,50% enquanto que para PJ sobe para 2,85%. Porém, com o novo programa de regularização tributária rural, que foi publicado recentemente - e como qualquer outra lei brasileira está demasiadamente verde e ainda muito suscetível a mudanças -, os consultores alegam que é necessário fazer contas para saber qual forma vai gerar maior eficiência fiscal.

Nessa balança o produtor precisa acrescentar um detalhe, não citado na apresentação, mas que pode ser o grande fiel, o custo de mão-de-obra tributária que a transferência de pessoa pode acarretar.

Para diminuir um pouco a dúvida que deve estar em sua cabeça nesse momento, é recomendada a reflexão em cima de três perguntas básicas: Qual é minha necessidade real de formalização? – Aqui precisa ficar muito claro que não é no sentido da falta de gestão, mas mensurar

os riscos que a atividade e a propriedade estão correndo e também as vantagens que podem acontecer em uma eventual busca de capital, por exemplo: o banco ou cooperativa de crédito vão reduzir meus juros, ou diminuirão o valor do seguro se eu me tornar PJ? Meu insumo vai ficar mais barato?

A segunda e terceira reflexão são mais matemáticas, quanto realmente eu consigo economizar de impostos? E quanto vai ficar a conta no contador?



QUIZ NIGHT

ACERTE AS TRÊS PERGUNTAS ABAIXO E GANHE, OU ECONOMIZE, MUITO DINHEIRO!!!

- 1** Qual a minha necessidade real de formalização?
- 2** Se virar PJ qual vai ser minha carga tributária?
- 3** Quanto vai ficar a conta no contador?

Esclarecidos esses pontos mais engessados, é hora de mostrar a forma prática de unir energia para melhorar a eficiência da lavoura, os consórcios. A lei diz que essa forma de associação é: “agrupamento de pessoas físicas ou jurídicas constituído em sociedade por cotas, com o objetivo de produzir, prestar serviços, comprar e vender, quando envolver atividades agropecuárias, extrativistas vegetal, silviculturais, artesanais, pesqueiras e agroindustriais, cuja duração é por tempo indeterminado”.

Já no próprio texto da lei dá para perceber que se trata de uma configuração muito mais leve, e com certeza é algo que casa com o pensamento colaborativista. Vale a ressalva que está encravada no seu DNA uma forma bem liberal de atuação, dependendo o menos possível de governos, leis, cartórios, advogados e etc., nesse contexto dentro da zona rural ele se caracteriza por cada membro entrar com o seu patrimônio e ser responsável por ele, sem ter qualquer bem em comum.

Saindo do ar-condicionado e indo para a roça, é hora de conhecer os exemplos práticos de condomínios e consórcio.

Filho de peixe nem sempre peixinho é, mas precisa saber nadar

Uma ferramenta bastante interessante na hora de resolver problemas ligados à sucessão familiar é a constituição de condomínios ou consórcios entre os herdeiros, o qual permite que seja criada uma estrutura formal, com regras que agradem a todos os interessados, e com isso possibilite a continuidade do negócio.

Observando essa tendência, os organizadores do Tecnocana 2018, evento que aconteceu em Piracicaba no mês de março, promoveram uma mesa redonda na qual participaram três fornecedores que estão diretamente ligados à situação. Subiram ao palco: Fernando Girardi, da Agrícola CG e presidente da APCA (Associação dos Plantadores de Cana de Araçatuba); Paulo Rodrigues, do Condomínio Agrícola Santa Izabel e filho do ex-ministro Roberto Rodrigues e, Walter Rodrigues Martinho, da Agrícola Santa Amélia, que atua na região de Assis-SP.

A dinâmica do painel foi baseada na resposta (individual ou coletiva) de cada convidado a perguntas sobre diversos temas ligados à canavieicultura e, claro, a respeito do tema proposto.

O primeiro questionamento abordou a parceirização, e seu desenho para garantir níveis mínimos de sustentabilidade ao fornecedor. O representante de Araçatuba citou como exemplo a política que a Atvos (antigo braço sucroenergético da Odebrecht) está adotando em sua região,



na qual é estipulado um valor mínimo pago pelo ATR e pagamentos adicionais obedecendo ações meritocráticas, ou seja, ganho de produtividade, entrega linear, cana limpa, entre outros.

Para o produtor da região de Assis, um plano de parceria de fornecimento de cana de sucesso depende da sincronia entre as partes: “parceirização não pode ser um mico”, e para isso ele aborda dois fatores de maior importância: O grupo (usina) precisa querer fazer a parceria e trabalhar o tema de maneira muito disciplinada e também ele precisa entender que o atual modelo do Consecana é extremamente prejudicial para o fornecedor e então criar programas que garanta uma transferência de renda condizente com o valor da matéria-prima.

Paulo Rodrigues enxerga que o primeiro passo é ver se a união entre as partes faz sentido, ou seja, diante das estruturas operacionais ela dá liga para existir. Para conseguir essas condições, o agricultor aponta para os contratos de longo prazo (pelo menos dois ciclos) e ajuda da indústria a acesso à créditos mais interessantes, indo além da questão da remuneração, são maneiras de criar cumplicidade no negócio.

O segundo tema do debate foi em relação aos pilares relacionados à lucratividade da cana. O filho do ex-ministro enxerga de maneira bastante simplista essa condição, para ele basta ter gestão bem definida, cana com ATR, mais disponibilidade de mudas de variedades no mercado e contrato longo com a usina.

Já Walter aborda a previsibilidade como um sério problema a ser resolvido. Como a cana é paga perante o seu valor do ATR relacionado a produtos com mercados indefinidos, é necessário pensar uma maneira de se criar

uma forma de hedge (transação do mercado financeiro compensatória que visa proteger o investidor contra oscilações de preço) na qual pelo menos fosse garantida boa parte dos custos de produção. “Não dá para ser um voo no escuro”. Ele também cita a questão da capacitação, tanto do produtor como de seus colaboradores, e a presença do dono da roça no campo.

A pesquisa foi um dos pontos abordados por Fernando Girardi, que identifica a necessidade de um esforço a mais por parte do setor e ventila a ideia da criação de um fundo que distribuisse verba destinada a essa área. Ele também cita a busca constante pela melhoria na gestão e o acesso ao mercado por parte dos fornecedores, como acontece na cultura da soja, entre tradings e agricultores, onde as informações de comercialização são abertas.

Ainda como líder de associação, Fernando foi questionado sobre a situação do associativismo canavieiro, a qual ele enxerga de maneira fundamental para o relacionamento entre as partes, lembra da importância da Orplana como entidade capaz de tratar dos assuntos mais macros e identifica como “chupins”, aqueles produtores que insistem em não recolher a taxa. Segundo ele, esses fornecedores acabam tomando proveito desde o sistema Consecana, que utilizam como referência para pagamento, até o trabalho de cada associação na fiscalização de sacarose, pois com o processo em ordem, a sua cana também será analisada de maneira correta.

Dentro ainda de sua abordagem, Girardi alerta para unidades industriais que seduzem seus fornecedores para se afastarem da associação muitas vezes em decorrência de alguma vantagem no negócio, como uma prática adotada por más empresas, que insistem em se prenderem em táticas retrógradas.

Abordado sobre o momento mais propício para se começar a trabalhar com a meiosi, o representante do sul do estado enumera três ações que precisam ser tomadas. A primeira é o fato de estar preparado para trabalhar com ela, tendo uma tecnologia mínima: “pelo menos uma operação com piloto automático é preciso ter”. Outro fator importante corresponde ao treinamento da equipe, já que todos os envolvidos precisam entender o que é, como funciona e a importância da participação deles para que o projeto seja bem-sucedido. Por fim vem a questão do planejamento, principalmente relacionado a rotação de cultura, de forma que a diversificação não contabilize apenas os benefícios da terra, mas também financeiros.

Nascido e criado em uma das principais regiões que adotam a rotação de cultura (Jaboticabal), Paulo Rodrigues foi questionado sobre a importância da diversificação para a sustentabilidade econômica do

agronegócio, e respondeu falando da inserção da cultura de verão dentro do planejamento de cana como benefício além da nutrição do solo e o ganho com a produção, mas também de que é preciso alocar como uma atividade importante na redução de custos fixos, em decorrência do ganho de sinergia relacionado à utilização de máquinas, implementos e mão-de-obra.

Enfim, no final do debate foi colocado em pauta o assunto principal, processo sucessório em fornecedores. Os três convidados responderam a seguinte questão: Qual a sua visão da importância da caminhada para a perpetuidade do negócio?

Fernando disse que faz parte de uma família que está na quarta geração de produtores de cana e enxerga que suas filhas deverão dar continuidade ao negócio, uma (agrônoma) de maneira direta e a outra (médica) como acionista e, para isso, ele dividiu sua operação em dois condomínios cotizados.

Um formato mais profissional, assim Walter imagina que deva ser a organização rural que faz parte, e diante disso diz ser necessário preparar a geração seguinte para atuar em sociedade, na qual sua estrutura seja gerida por profissionais que sigam diretrizes de um conselho gestor formado por acionistas. Argumenta seu pensamento

diante do raciocínio de que cada vez menos as gerações terão a noção de patrimonialismo, ou seja, caso a terra não estiver remunerando, não terão dificuldade alguma para negociá-la. Walter ainda lembra do cuidado redobrado que é necessário ter com os membros que se dispõem em trabalhar diretamente na atividade, observando principalmente interesse e competência de cada um.

Para Paulo Rodrigues, que assumiu o negócio já em uma estrutura profissional, não existe atividades de longo prazo sem governança. Sendo sócio ou não ele foca na importância em deixar claro e muito bem separado qual é o papel dos acionistas e dos gestores.

Sobre as gerações mais novas, destaca a educação no sentido de todos entenderem da atividade, pois mesmo que partirem para outras áreas e se tornarem acionistas, a união do conhecimento de pelo menos a essência do trabalho com a oxigenação por outros ares pode ser importante para a tomada de decisões.

E finaliza contando uma pergunta que seu filho o fez antes de decidir qual curso prestaria vestibular: Pai, o que preciso fazer para trabalhar aqui? Acho que esse é um dos grandes sonhos de todos os produtores de cana.

A título de curiosidade, o rapaz seguiu as recomendações do pai e foi para a Esalq estudar agronomia.



“Não é sobre chegar no topo do mundo e saber que venceu, é passar para o seu filho como que o caminho te fortaleceu”

Associação como líder da união

Com certeza o entendimento familiar é o mais fácil para conseguir a união e manter a rentabilidade através da escala, entretanto no caso da região de Iturama-MG, localização de pouca tradição canavieira, os fornecedores tiveram que fazer uso de sua associação, a Asforama, como ferramenta para se organizarem e conseguirem estabelecer uma parceria extremamente interessante, envolvendo as unidades industriais e gerando previsibilidade e organização na entrega.

Quem falou sobre o caso foi o diretor agrícola da associação, José Tadeu Coletti, durante o mesmo evento promovido pela Orplana em que os profissionais da PWC fizeram suas apresentações.

Toda cana produzida por essa região vai para três

unidades (Iturama, Limeira do Oeste e Carneirinho) do mesmo grupo, o Coruripe, as quais moeram no último ano 7,1 milhões de toneladas, sendo 3,8 milhões (pouco mais de 52%) vindas de fornecedores.

Desse total, 3,3 milhões de toneladas foram resultado do trabalho dos 67 produtores associados, que plantaram em uma área média de 46 mil ha.

Dentre esse número, 12 entregam até 12,5 mil t, 27 chegam até 50 mil t, 17 se aproximam de atingir os seis dígitos (100 mil t) e apenas 9 estão acima desse patamar. Esse extrato é importante para ilustrar uma regra importante que o grupo industrial mantém como medida para não ficar dependente de poucos parceiros gigantes e também evitar o tratamento diferenciado entre os fornecedores, o de não aceitar, de jeito nenhum, que alguém forneça mais de 200 mil toneladas de cana.

UNIÃO GERANDO REMUNERAÇÃO



MONITORAMENTO DA ASSOCIAÇÃO

Grupo
1

Grupo
2

Grupo
3

Grupo
4

Grupo
5

Grupo
6

Grupo
7

R\$ 7,7 MILHÕES
em premiações por metas de eficiência

É diante desse contexto que os agricultores da região, que em sua grande maioria são profissionais jovens e com alguma formação acadêmica, entenderam a necessidade de se organizarem para entregarem uma matéria-prima de maior qualidade e com isso crescer o poder de negociação com os executivos da Coruripe.

Então a ideia que mais ganhou interesse dos envolvidos consiste na criação de grupos de fornecimento, nos quais produtores que têm algo em comum (familiaridade, proximidade geográfica, tamanho, sinergia, entre outros fatores) se unem, através de contratos informais, e desenvolvem todo o plano de safra juntos.

O fator de eficiência com mais destaque foi a linearidade da entrega, antigo desejo de qualquer usina, no qual, para a unidade de Iturama foram separados 7 grupos distintos, onde, considerando 240 dias de safra (abril a novembro), apenas um grupo não conseguiu entregar a cana ao longo de 210 dias (esse número considerando o total entregue pelo valor de cota diária), se calcular dias chuvosos ou que por algum motivo não foi possível fazer a colheita, essa organização se aproxima muito da perfeição.

Lógico que a contrapartida para esse resultado vem em forma de dinheiro. Sendo assim, através de uma tabela acordada entre as partes foi desenvolvido um sistema de premiação por eficiência de entrega, contadas de oito em oito semanas, que consistia nos seguintes valores: Se nesse período o grupo tenha ficado até dois dias sem cumprir com sua cota diária, ele teria acréscimo de 1,5% no valor a ser recebido, caso ele ficasse 3 dias ganharia 1,12%, 4 dias 0,75%, 5 dias 0,39% e acima de cinco não tinha premiação. Considerando isso, a operação na unidade, conseguiu 100% de seu objetivo, levando R\$ 2,7 milhões.

A coisa não para por aí, há outras formas de premiação levando em conta a qualidade da cana entregue, como por exemplo a quantidade de impureza mineral, na qual foram acordadas duas tabelas, a primeira considerando os dois primeiros e os dois últimos meses de safra, aonde se a matéria-prima tivesse com até 10 kg de terra por tonelada, haveria uma remuneração extra de 0,20%, até 11 kg seria de 0,15%, até 12 kg de 0,10%, até 13 kg de 0,06% e, acima disso, sem premiação alguma. A segunda tabela, que correspondia aos períodos referentes ao miolo de safra, era mais rigorosa, sendo: até 6 kg de terra por tonelada de cana, premia em 0,20%; até 7 kg, 0,15%; até 8 kg, 0,10%; até 9kg, 0,06% e acima de nove, perdia o aditivo.

Na soma das três unidades atendidas pela região, conseguiu atingir um índice de 93%, se comparado com o máximo, o que fez os produtores dividirem uma renda de R\$ 610 mil.

A palha, ou mais conhecida como impureza vegetal,

também vale dinheiro naquela região às margens do Rio Grande. E também foram estipuladas duas tabelas, uma para os quatro meses que pode ocorrer alguma chuva e outra para os meses de seca mais rigorosa. Sendo assim, para o período de poucas águas se pagou 0,30% até 70kg de palha por tonelada, 0,23% até 80 kg, 0,15% até 90 kg, 0,08% até 95 kg e acima disso nada. Enquanto que para o auge da safra foi pago 0,30% até 60 kg de palha, 0,23% até 70 kg, 0,15% até 80 kg, 0,08% até 85 kg e sem premiação para entregas acima desse peso.

Nesse quesito, a soma das três unidades gerou uma premiação de mais de R\$ 1 milhão que foi dividida perante a eficiência de cada um dos 64 associados.

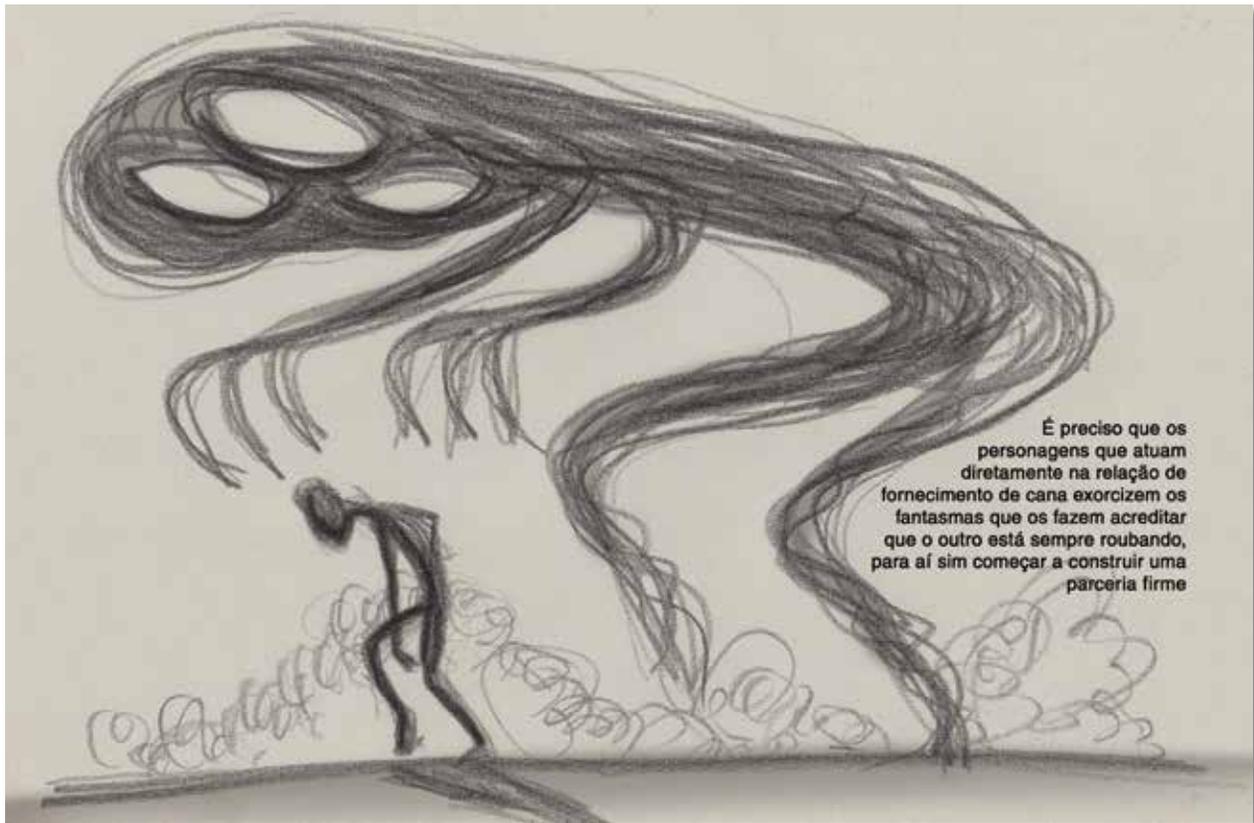
Para fechar o conjunto de fatores remuneradores pela eficiência, também é contemplada a assertividade, que consiste na declaração de quanto de cana cada fornecedor vai entregar e se esse número bateu no fim da safra. Nesse caso foi pago 0,50% caso ela variasse 5% (tanto para baixo como para cima), 0,40% se a variação chegou a 7% (também positiva e negativa), se a variação atingisse 9%, o prêmio foi de 0,25% para quem errou para baixo e 0,30% para quem entregou esse percentual a mais. O produtor ainda foi premiado se faltasse até 10% da matéria-prima planejada, com 0,10%. Para quem exagerou na entrega, ainda recebeu um extra de 0,15% quem chegou até 11% e 0,05% para as porcentagens superiores a esse peso até os 100%.

Com isso, a premiação do projeto gerido pela associação foi de R\$ 1,3 milhão na última safra. No total foi pago, acertada no dia 12 de dezembro de 2017, R\$ 7,7 milhões, ganho de 86% em relação a 2016.

Considerando que foram entregues 3,3 milhões de toneladas de cana, conclui que cada fornecedor ganhou em média, pois na realidade quem foi mais eficiente recebeu mais em relação a quem atendeu menos às expectativas, R\$ 2,33 por tonelada, em uma região onde a média de peso foi de 80 tc/ha, dá cerca de R\$ 185 por hectare, dá para aumentar de maneira significativa a rentabilidade da atividade, mesmo para os menores.

Todo esse resultado não seria possível sem um trabalho muito sério de acompanhamento e gestão de processos no campo, como essa responsabilidade foi assumida pela Asforama, ela desenvolveu uma estrutura lincada o tempo todo ao longo da safra, na qual é responsável por identificar problemas e tentar corrigi-los antes da cana entrar na unidade industrial para manter a cota dentro da meta, às vezes até buscando matéria-prima em outro fornecedor.

Tendo assumido essa cota integral em 2015, a associação garantiu que todos os envolvidos passaram a receber pelo menos o prêmio pela regularidade na entrega.



Tamanha sinergia, integração e busca pelo trabalho bem feito, representa um nítido exemplo que o convívio da desconfiança (do achar que o outro está sempre roubando, seja ele fornecedor, associação ou usina) não cabe mais dentro do setor sucroenergético, a premiação é a prova cabal disso, porém para os ainda desconfiados, vai outro número bastante significativo, a média de açúcar por tonelada de cana foi de 145 kg de ATR.

Reinvenção

Quando estão passando por momentos de crise é natural do ser humano ou sucumbir a ela e entrar no buraco negro da depressão ou então utilizar o pouco de forças que lhe resta para fugir, até porque essa em muitas vezes se oferece como a atitude mais lógica, principalmente na agricultura, onde a tentação e até mesmo em alguns casos a pressão da família pela venda da terra, e com o dinheiro, procurar uma vida mais tranquila é constante.

Com isso se tornam raros os que têm força e coragem suficiente para enfrentar esse feroz mar, no entanto, quando conseguem triunfo em suas batalhas, esses se tornam especiais, referências, dignos de admiração.

O caso da Ascana (Associação dos Plantadores de Cana do Médio Tietê), que representa a região de Lençóis Paulista, pode ser considerado como um desses de enfrentamento, porém é ainda mais raro, pois foi a luta conjunta tanto da entidade como do grupo industrial. Dois naufragos em um maremoto e ao invés, no desespero, um afogar o outro, conseguiram sair daquela situação juntos e encontrar uma ilha paradisíaca.

A crise atingiu os dois personagens de maneira tão forte, que era lutar ou morrer, e eles através de um projeto de reinvenção de extrema inteligência, conseguiram vencer todas as adversidades, que resumidamente consistia na transferência de toda a área agrícola, a qual em 1998 era de 80% da usina, para fornecedores, e em 2004 passou a ser 100% da cana moída entregue por eles.

O primeiro problema a ser resolvido era como o grupo Zillor, controlador das duas unidades industriais envolvidas no projeto faria para transferir os canaviais (principalmente os que tinham acabado de reformar ou que estavam nos primeiros cortes) e toda a estrutura de máquinas e equipamentos que a empresa tinha. Com relação à área, o fornecedor assumiu o compromisso de pagamento do investimento atrelado a entrega de parte

da produção durante as cinco safras posteriores, mesmo plano foi feito para a aquisição de máquinas e equipamentos, com a diferença que o produtor tinha dois anos para liquidar o compromisso.

Em contrapartida, para segurança da indústria, foi firmado um contrato de 15 anos, no qual foi assumida a obrigação da entrega de 100% da cana produzida nas áreas subarrendadas (onde foi transferida a terra que antes do programa a usina cuidava) para o grupo, podendo vender para outras unidades somente se ela não conseguisse moer a totalidade e autorizasse a comercialização.

Com base nesse acordo relativamente simples, em 1999 o projeto deu seu início, com o subarrendamento de 900 hectares de terra para a Brasilcana, um condomínio agrícola composto por 4 sócios fornecedores.

No ano seguinte foram transferidas mais áreas a produtores da região e também gerentes do grupo foram convidados a virarem fornecedores através da constituição de condomínios e consórcios. Em 2001 esse projeto foi crescendo, atingindo 60% de sua moagem vinda de terceiros.

Houve um tempo de maturação, tanto para os antigos agricultores que ampliaram a sua área e passaram a trabalhar em parceria com outros como os profissionais, que praticamente trocaram de profissão, deixando de ser executivos para se transformarem em empreendedores do campo. Porém, o fermento trabalhou rápido, aos poucos os atores foram assumindo cada vez mais terras, chegando na safra 2004/2005 a totalidade da moagem

das unidades industriais (uma localizada em Lençóis e a outra em Macatuba).

Nesse ponto cabe uma observação importante dentro do processo, em relação ao subarrendamento, o qual o projeto só deu certo pois a negociação para o uso da terra se manteve centralizada na usina. Ao fazer isso em conjunto ela conseguiu proporcionar melhores condições para quem estivesse assumindo sítios. Lembra de quando o Paulo Rodrigues disse que é preciso a participação da indústria no auxílio do produtor em conseguir condições de capital mais interessantes? Esse é um exemplo clássico, embora não seja dinheiro vivo, proporciona renda para o desenvolvimento da operação.

Junto com a conciliação do projeto, transferência de 100% da cana para a mão de fornecedores, através de condomínios que os sócios exploravam áreas em comum, veio a obrigatoriedade da colheita mecanizada e, com ela, como todos sabem, demanda por investimentos ninjas para adequação à nova realidade.

Com certeza esse deve ter sido o grande desafio, sendo resolvido através da criação de consórcio de produtores de cana-de-açúcar. Através da união, em uma outra modalidade de negócio, se tornou viável a compra de frentes de colheita necessárias para o atendimento da demanda.

Para se ter noção, os maiores consórcios (união de condomínios) para esse fim tem capacidade de colher até 2,5 milhões de toneladas de cana. Segundo o diretor da Ascana, Paulo Roberto Artioli, foi indispensável essa união, pois o tamanho das frentes de trabalho é fundamental para viabilizar economicamente a logística de colheita, respeitando dois preceitos: primeiro de que os módulos devem levar em consideração a proximidade das áreas, independente da afinidade entre os participantes, por questões lógicas relacionadas à economia de combustível e ganho de tempo, e ter um volume de no mínimo 400 mil toneladas de cana para colher, com quatro conjuntos (colheitadeira, transbordo e semirreboque).

Para finalizar a sua apresentação, o agricultor e líder associativista desenhou um interessante paralelo entre parceiro e fornecedor de cana, no qual o mais tradicional, via de regra, trabalha com a terra própria, onde não precisa fazer desembolsos para remunerar a área, ao contrário do parceiro onde a terra é subarrendada, o que acarreta problemas no caso de uma safra mal planejada. O dono da terra aceita não receber pelo custo de capital, enquanto quem está na terra de terceiro não tem essa cômoda opção tendo que arcar com os compromissos, mesmo que tenha que tirar recursos do próprio bolso.



Associados da Ascana, Paulo Roberto Artioli (fornecedor tradicional) e Nelson Antunes Júnior (ex funcionário da usina que se tornou fornecedor), dois empreendedores com perfis diferentes, mas que são testemunhas de que a união faz a força

Em uma safra ruim a consciência do fornecedor de cana é muito mais leve, pois ele deixará de ser remunerado pelo seu capital, enquanto para o que arrenda é muito mais pesado, pois gerará desembolso, e talvez ele tenha que se prender em um financiamento para pagar a terra que usou. Somente esse fator já justifica toda a lógica utilizada na região de Lençóis Paulista



Subarrendatário



Dono da Terra



Esse fato traz um alerta da gestão de quem entrou no negócio, fazendo com que a qualidade da cana atinja níveis de excelência, com que a unidade industrial tenha, na visão de Roberto: “a cana mais barata do Brasil”. É válido que, como em Iturama, aqui os fornecedores também são reembolsados conforme critérios de eficiência, porém a associação não trabalha diretamente nessa gestão, ficando a cargo de cada condomínio.

Também representando a Ascana, o produtor Nelson Antunes Júnior, que foi funcionário na área de controladoria e planejamento da usina até 2003, e hoje, ao lado de mais dois sócios, produz cerca de 260 mil toneladas de cana, se aprofundou em como funcionam os condomínios e consórcios da região.

Para isso ele apresentou um caso prático de agrupamento como se fossem 4 empresas distintas, onde um consórcio de mão de obra (ator 1) presta serviços para um condomínio agrícola de São Paulo (ator 2) e outro do Mato Grosso do Sul (ator 3), da mesma forma existe um condomínio de máquinas (ator 4) que também presta serviços às áreas agrícolas dos dois estados.

Nesse esquema é possível realizar a operação completa, tendo sócios diferentes em cada condomínio ou consórcio

conforme adequações do mercado. Em cima desse sentido que o palestrante enxerga um novo papel essencial das associações, que é o de auxiliar no agrupamento, principalmente dos pequenos produtores, buscando a formação de uma estrutura operacional adequada, otimizada e economicamente viável para que esses passem a entregar sua produção na esteira, sem depender da usina, e com isso ter ganhos de qualidade na colheita.

Para finalizar, ele ressalta a importância de criar um plano justo e flexível de entrada e saída da sociedade antes da formação da estrutura, pois devido a dinâmica, é natural que pessoas decidam sair, ou porque cresceram e atingiram um novo nível dentro do negócio ou por simplesmente optam por sair do mercado, e ao mesmo tempo novos interessados também aparecem determinados a entrar no negócio, fazendo com que ela consiga longevidade sem problemas financeiros.

Só a colheita salva

As regiões de mais tradição dentro do setor, ou as que possui uma densidade alta de unidades industriais acabam gerando ao fornecedor vantagem competitiva, e

entre os benefícios que são oferecidos à valorizada cana deles são vantagens no CTT fazendo com que eles se sintam confortáveis quanto a essa parte do processo.

Embora todas as tendências apontem para que o fornecedor deva fazer a sua própria colheita, esses privilegiados com certeza serão os últimos a entrar nessa onda. Muito diferente desse conforto todo, estão os pequenos fornecedores, que precisam rapidamente encontrar uma forma de ganhar produtividade se quiserem sobreviver na atividade.

Um dos principais obstáculos a serem superados por esse perfil de agricultor é a questão da colheita, pois poucos terceiros (prestadores de serviço e usina) conseguem realizar o trabalho com tal capricho que não prejudique a quantidade de açúcar da planta, ou uma falta de manutenção em itens simples como as faquinhas, ou a velocidade, ou a altura do corte, se fiscalizar sempre achará alguma coisa fora da cartilha de boas práticas.

Tendo em seu quadro social 80% de seus associados que trabalham com uma área menor que 50 ha, o presidente da Associcana (Associação dos Plantadores de Cana da Região de Jaú) e também representante máximo da Orplana, Eduardo Romão, relatou o projeto que foi desenvolvido na entidade regional que dirige, o qual foi criado um condomínio para executar somente esse tipo de serviço.



Romão, da Orplana, o negócio de cana é just in time

Segundo relato do próprio, o projeto começou meio no susto. Em 2012 com a entrada em vigor da lei mais rígida sobre a cana queimada, foram adquiridas as máquinas, porém não havia conhecimento nenhum de processo.

A conta pela falta de planejamento veio a ser cobrada logo nas primeiras safras. O valor do serviço interno ficava mais caro que o de terceiros, porém ao longo dos

anos foi se adquirindo experiência fazendo com que os custos fossem caindo até que a organização foi capaz de incorporar tecnologia para outros momentos da cultura, como plantio e agricultura de precisão.

A linearidade é um fator que o líder associativista conta como primordial para ser adotada em uma estrutura de colheita. Hoje, depois de nove safras, os fornecedores envolvidos com o processo já conseguiram organizar um plantel varietal onde é possível colher de maneira uniforme no seu começo, meio e fim.

Com isso ele enumera cinco resultados positivos que o projeto de condomínio já colheu: 1) A manutenção do mesmo time de colaboradores tanto para o plantio como para a colheita, retendo conhecimento e experiência, 2) A utilização da tecnologia que vem embarcada nas máquinas, principalmente no que diz a respeito do uso de dados, 3) Queda no custo da colheita, 4) Qualidade da Colheita, seguindo quase que à risca as boas práticas e 5) Momento da colheita, com exatidão de 70% quanto ao melhor momento para executar o serviço. Esse número é considerado muito acima do serviço de maneira terceirizada.

“É preciso pensar que não há estocagem para a cana-de-açúcar, toda a sua cadeia obedece muito a filosofia just in time (produção conforme a demanda). Sendo assim é importante para todos os elos que a matéria-prima chegue na hora certa, assim todos ganham”, concluiu Romão.

Claro que Jaú só partiu para o condomínio por uma necessidade, porém a pressão em crescer cada vez mais a produtividade (não é peso, é açúcar) que está se desenhando para o futuro do setor, principalmente com o ganho de protagonismo nacional e internacional do etanol em razão dos árabes não estarem mais interessados em vender o seu petróleo para fabricar combustível, pode fazer com que os produtores disputados passem também a sentir necessidade de encarar esse serviço.

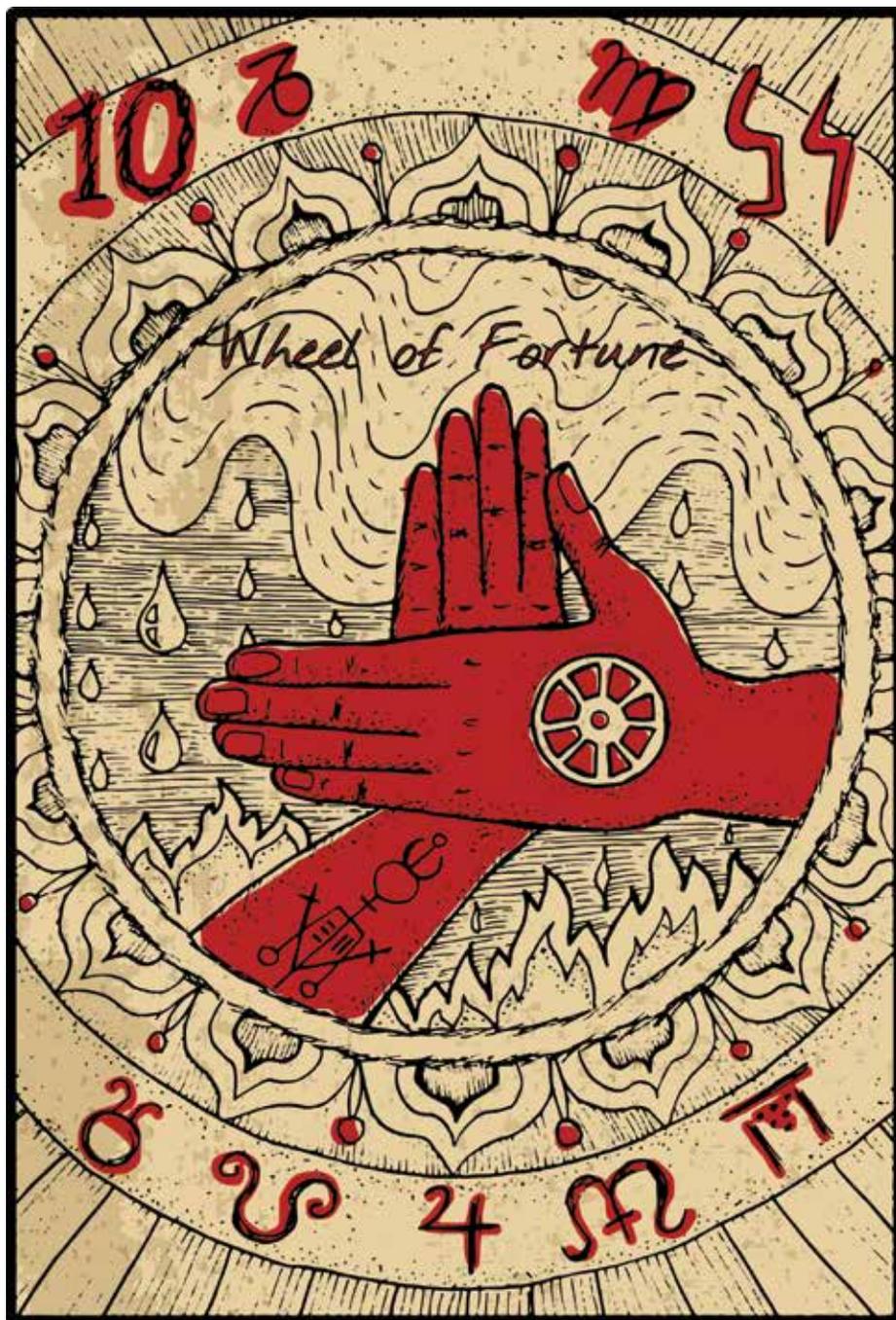
Nova perspectiva econômica e a colaboração

Algumas pistas motivam os mais atentos observadores da economia brasileira de que dias melhores estão próximos de chegar. Com certeza o trabalho constante em fazer com que o país passe a conviver com uma realidade inflacionária e uma política de juros baixa, realizado até aqui com maestria pela equipe do Ilan Goldfajn no Banco Central, é um dos mais importantes.

Justamente por quebrar a roda da fortuna, desenhada exclusivamente para achatá-los pequenos e médios atores da economia, com o objetivo de favorecer o mercado financeiro e grandes corporações (concentrando capital), onde essas empresas tinham caminho livre no BNDES (Banco

Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) para crescerem com dinheiro subsidiado, enquanto que pegavam suas reservas de caixa e a faziam engordar em investimentos que pagavam taxas de juros exorbitantes, sobrando para os não privilegiados (pequenos e médios empreendedores) o dinheiro mais caro do mundo, o que levou o país a sua mais robusta crise da história.

Com incentivos reais e a união de iniciativas colaborativas como descritas nesse texto, o plantador de cana tem um futuro promissor de não apenas sair do buraco, mas atingir o grande sonho de assumir o protagonismo dentro do elo agrícola do setor, dando ainda mais um argumento incontestável para a sua sustentabilidade, o da inclusão empreendedora. 🌱



A carta da fortuna estava marcada para poucos escolhidos

MICRO NA FORMULAÇÃO, MACRO NOS RESULTADOS.

REATOR 360^{CS}

Excelente no controle de gramíneas, **Reator 360 CS** libera gradativamente seu ativo no solo, diminuindo as perdas por volatilização e aumentando sua disponibilidade. Conta ainda com ação complementar em folhas largas como trapoeraba, caruru e corda-de-violão.

Agora Gamit 360 CS para a cana é Reator 360 CS.



Alta eficácia no período seco



O melhor graminicida



Formulação microencapsulada



Maior residual com baixa volatilidade



Seletividade

Reator. Tecnologia que gera resultados.

SEMEANDO E CULTIVANDO A VIDA, Juntos



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Siga as recomendações de controle e restrições estabelecidas para os alvos descritos na bula de cada produto. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.

CONSULTE SEMPRE
UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB
RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

FMC

Copyright © 2014 FMC. Todos os direitos reservados.



fmcagricola



fmcagricolaibrazil



fmcagricola



fmcagricola

fmcagricola.com.br



O MAPA PARA O REAL RENOVABIO

Passada a batalha feroz, porém fugaz dos bastidores políticos, é chegada a hora do programa se tornar real

Marino Guerra

Já está claro para todos que o RenovaBio só estará valendo realmente a partir da próxima década. Lógico que apertado como está o setor, essa não é uma das notícias mais animadoras. Imagina você perdido há quatro anos em uma selva, sobrevivendo aos mais variados tipos de ataques, desde insetos a grandes e famintos felinos, e tendo que se alimentar com o que consegue no dia, então por milagre surge um mapa que orienta perfeitamente como faz para sair daquele inferno tropical, porém nele fica evidente que sua caminhada vai levar mais dois anos.

Embora seja terrível essa sensação de que a cada passo parece que faltará energia para chegar no final, não tem outra escolha. É preciso evoluir cada metro do percurso, sem alternativa, não há um jeitinho.

Com a nova política nacional de biocombustíveis é a mesma coisa. Para que seja implementada sem questionamentos, da melhor maneira possível, com credibilidade, é preciso desatar muitos nós que envolvem várias variáveis, por isso, assim como na selva, o atual ambiente brasileiro está recheado de perigos, e um passo em falso pode levar o RenovaBio à mesma cova de outros tantos programas

Sobrevivente, o setor ainda tem um longo caminho na selva para realmente ter a certeza que saiu da maior crise de sua história

fundamentais, a dos desacreditados. Nesse contexto, elaboramos o mapa de onde está o programa e aonde ele tem que chegar em 2020 para finalmente se tornar real.

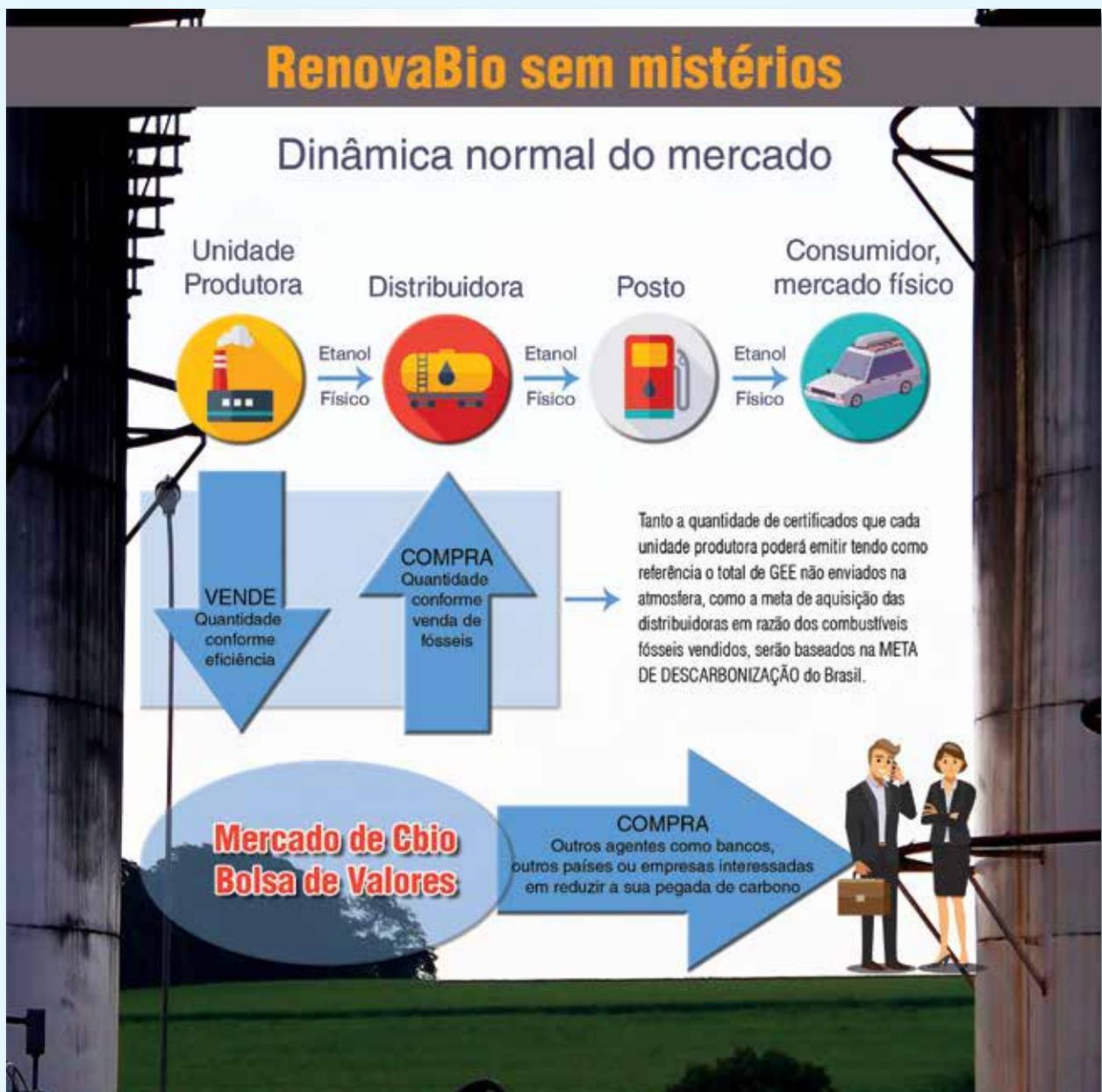
Primeira olhada no mapa

Ao encontrar o mapa, nosso sobrevivente sucroenergético percebeu

que as ilustrações da selva se referiam a uma imagem macro, onde eram identificados os pontos relevantes do relevo, como as montanhas, morros, rios e lagos que compunham todo ambiente. Sendo que a partir disso, ele pudesse entender mais ou menos aonde estava.

No caso do RenovaBio, essa

primeira olhada pode se remeter as metas de descarbonização, e para entender como chegar até elas é preciso seguir o raciocínio apresentado pelo gerente de economia e análise setorial da Unica, Luciano Rodrigues, no Primeiro Encontro Técnico sobre o tema realizado no anfiteatro da Engenharia Agrônômica da Esalq-USP.



Nela é desenvolvida a seguinte linha de cálculos. Considere um combustível fóssil como A, um tipo de biocombustível como B e outro como C. Imagine que no Brasil se consuma 80 litros do A, 50 do B e 20 do C e que o desempenho energético de cada um seja 32 MJ/L (Megajoules por Litro) no primeiro, 20 MJ/L para o segundo, e o último tenha 22 MJ/L.

Ao multiplicar as duas variáveis, se encontra a participação energética real de cada combustível, considerando os valores propostos, temos o seguinte cenário: 2.560 MJ ou 64% da matriz do fóssil, 1.000 MJ ou 25% do biocombustível tipo 1 e 440 MJ ou 11% do tipo 2.

Também é conhecido que a fonte de energia vinda do petróleo emita 90 gCO₂eq./MJ (onde gramas de CO₂eq é a quantidade de gás do efeito estufa emitido na atmosfera), o primeiro biocombustível emite 20 gCO₂eq/MJ e o segundo 30 gCO₂eq/MJ.

De posse desses dados, é

multiplicada a quantidade de emissão pela porcentagem de participação de cada combustível na matriz energética, a soma dos três resultados dá o quanto de GEE (gases do efeito estufa) é jogado na atmosfera, para o exemplo hipotético o resultado é de 65,9 gCO₂eq/MJ.

Com esse número em mãos, basta fazer a prospecção de quanto é possível diminuir (levando em conta elementos econômicos e capacidade de produção instalada) do consumo de combustíveis fósseis e quanto crescer de cada tipo de biocombustível para chegar a uma meta em dez, ou a quantidade de anos que preferir.

Sobre a descarbonização o que se sabe é dos compromissos que o Brasil assumiu em 2016, no Acordo de Paris, onde encarou a responsabilidade de diminuir 37% de suas emissões até 2025, comparando com os níveis de 2005.

Os envolvidos nesse trabalho dão aos biocombustíveis a porcentagem de 18% da matriz energética

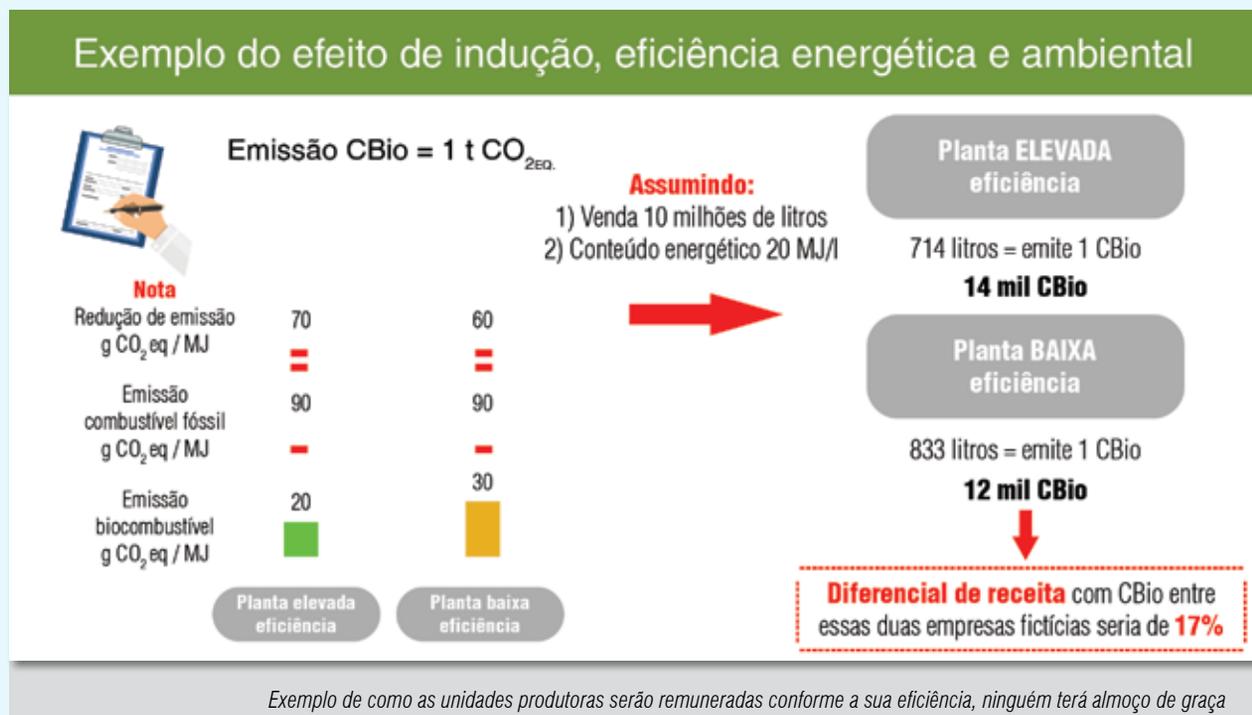
brasileira, para que o número seja atingido.

Em cima dessa base será (talvez enquanto esteja lendo esse texto a meta de redução já tenha sido divulgada, pois a expectativa é de colocá-la disponível para consulta pública na segunda quinzena de maio), definida a participação de cada biocombustível nesse bolo.

Tudo isso pode ser exemplificado como de posse do mapa, o personagem perdido subisse em uma das maiores árvores ao seu redor e então conseguisse visualizar o ponto que estava e o rumo que deveria tomar.

Planejando o caminho

Antes de descer da árvore e depois de já ter compreendido a sua direção, ele passou a observar muito bem quais os obstáculos que teria pelo caminho, se haveria um grande rio para ser atravessado ou uma grande encosta de uma cachoeira, se seria necessário enfrentar alguma



montanha ou até mesmo uma cadeia delas mais ao horizonte.

Com esse exercício, passou a ter o mínimo de condições para calcular quais pontos seriam possíveis obter água (para consumo e estoque), quais os melhores lugares para dormir e buscar alimentos.

No desafio de implementação do RenovaBio, essa fase pode ser comparada ao cálculo que quantifica os rendimentos (de forma simulada e superficial) que o programa pode trazer a uma usina perante o seu ganho de eficiência na não emissão de GEE.

Para isso pense em duas unidades produtoras diferentes, sendo que uma consegue produzir o biocombustível com mais eficiência ambiental que a outra. A primeira emitindo 20 gCO₂eq/MJ e a segunda 30 gCO₂eq/MJ.

Considere ainda o mesmo índice de poluição do combustível fóssil usado no exemplo anterior, 90 gCO₂eq/MJ, como base comparativa entre a eficiência das duas unidades industriais. Com isso a mais efetiva terá uma nota de 70 gCO₂eq/MJ (90-20) e a menos de 60 gCO₂eq/MJ (90-30).

Pense que hipoteticamente seja definida a emissão de um certificado (CBio) para cada tonelada de GEE deixado de ser emitido, esse valor será definido ao longo do processo de implementação.

Para chegar ao resultado da quantidade que cada empresa terá o direito de emitir ao final da safra, vamos ponderar que cada uma vendeu 10 milhões de litros e que o rendimento energético deles são de 20 MJ/L.

Sendo assim, basta multiplicar a quantidade de gases retirados pela eficiência energética do biocombustível, com essa solução multiplicar pela produção total da safra. Vale lembrar que o valor resultante se apresenta em gramas, então é necessário

transformar em toneladas. No caso, a planta de maior eficiência poderia emitir 14 mil CBios, enquanto que a de baixa 12 mil certificados.

Perceba que “com essa conta de padeiro”, cada executivo das companhias produtoras terá uma noção de quanto deverá retirar de gases da atmosfera, já podendo ter um *feeling* da relação do quanto o investimento na melhoria de seu processo poderá ser paga pelos certificados.

Corpo e mente são

Claro que depois de mais de quatro anos perdido em uma floresta, dificilmente o corpo e a mente do herói em questão estariam em dia, porém o ânimo ao encontrar o mapa, e o pote de um poderoso polivitamínico, (o qual não foi dito anteriormente justamente para dar destaque no momento exato da história), que estava ao lado do guia, foi fundamental à retomada do seu centro antes do enorme desafio que ele teria pela frente.

Voltando à realidade, essas pílulas energéticas representam o animado, competente e novo, time de mentes brilhantes que dentro de outras atribuições estão desenvolvendo a RenovaCalc, a calculadora que será o coração do programa, pois ela justamente será a responsável por definir a quantidade de certificados que cada unidade produtora de biocombustível poderá emitir.

Esse time é formado por representantes de 4 instituições renomadas diferentes, são elas: Embrapa, Unicamp, CTBE (Laboratório Nacional de Ciência e Tecnologia do Bioetanol) e Agroicone. Um total de 12 cérebros.

A energia resultante dessas 12 vitaminas servirá como combustível de uma complexa rede, muito semelhante com a de nossos neurônios,

que é a elaboração do ciclo de vida de cada biocombustível, o que pode ser comparado como o aprendizado da matemática para o ser humano executar uma conta.



Considerando que cérebro algum é capaz de fazer conta sem o aprendizado da matemática, pode-se concluir que a RenovaCalc não existiria sem o estudo do ciclo de vida do Etanol

Em sua apresentação, a pesquisadora da Embrapa Meio Ambiente e também uma “vitamina”, Marília Folegatti Matsuura, definiu o termo “ciclo de vida” como: “Estágios consecutivos e encadeados de um produto, desde a matéria-prima ou de sua geração a partir de recursos naturais até a disposição final”.

Bom, se considerar que estamos tratando de um programa onde o objetivo é a redução dos gases causadores do efeito estufa, então é lógico que o objetivo ao estudar o ciclo de vida desses combustíveis é conseguir definir as respectivas emissões de carbono de cada um, medidas sempre em “gCO₂eq/MJ”.

A metodologia aplicada é baseada na utilização de uma técnica de gestão ambiental que envolve a compilação e avaliação das entradas, saídas e impactos ambientais potenciais de um sistema de produto ao longo do seu ciclo de vida, ou seja, tudo que envolve a constituição

de um litro de etanol, passando por o que ele utiliza para existir e chegando ao seu descarte, literalmente todos os insumos utilizados, do berço ao seu túmulo.

Então, para ver o ciclo de vida da produção de um quilo de cana, é preciso quantificar todos os seus detalhes, tudo que utiliza como insumo (calcário, gesso, herbicida, fertilizantes, mudas, pesticidas, entre outros) somado ao consumo de energia em todas as operações de manejo (subsolagem, gradagem, sulcação, aplicações, plantio, cobrição, colheita, entre outros).

Depois de levantado todo esse universo, é preciso encontrar o quanto eles contribuem para o aquecimento do planeta, onde ao relacionar, ou por extensão territorial (hectares) ou por peso (quilos), se encontra o fator de caracterização de cada elemento.

Como se trata de algo vivo (não existe conhecimento sem vida), é digno de ressalva que todo esse raciocínio precisa ser atualizado periodicamente, conforme os cenários das operações nos canaviais vão alterando e tomando importância.

O caminho

Com um bom planejamento e energia para enfrentar o desafio, é hora de iniciar o caminho, onde com certeza imprevistos acontecerão, mas com disposição e foco na meta, dificilmente eles se tornarão obstáculos intransponíveis.

A estrada do RenovaBio é o RenovaCalc, não somente o sistema em si, mas todo o processo que ele está inserido.

Sua primeira apresentação em público foi feita no evento, em uma planilha de excel, mas até o final do seu processo de implementação ele se transformará em um sistema que,

muito provavelmente, os usuários o utilizarão pela internet.

A base de dados é composta de um parrudo *background*, com informações colhidas do ciclo de vida do produto aliado a informações de mercado. Nele será possível escolher pelo preenchimento “*default*” (padronizado) somente das informações que diz respeito à operação agrícola, o que deverá ser muito útil às unidades industriais que não consigam ter essas informações com a qualidade necessária para serem auditadas pelas entidades certificadoras (as regras para a escolha desses representantes ainda serão definidas) participarem do programa desde o seu início.

Ainda explorando esse tema, vale lembrar que o produtor que definir pelo “perfil de produção padrão” para sua operação de cana terá menos trabalho para imputar e auditar os dados no sistema, porém, embora terá vantagem sobre os fósseis e conseguirá emitir certificados, não conseguirá se distinguir favoravelmente dos seus concorrentes, em outras palavras, pode até fazer tudo certo, mas se não conseguir traduzir essa ação em números, perderá dinheiro.

Nesse contexto, o trabalho do fornecedor de cana é simplesmente essencial, pois profissionais eficientes em seu processo e que já tenham certa maturidade em colher e comprovar as informações de seu dia-a-dia gerarão um grande valor para a unidade industrial de destino, sendo um argumento incontestável na negociação por melhores preços da matéria-prima, inclusive, com certeza, o Consecana Pro-Int (Produtor-Integrado) deve regular esses valores quando esses estiverem disponíveis.

Antes de olharmos a calculadora em si, é preciso alertar para dois detalhes muito importantes, que

se não tiverem ok, vão inviabilizar a participação no programa. O primeiro é em relação ao CAR (Cadastro Ambiental Rural), onde a unidade industrial terá que informar o número de todas as propriedades que fornecem cana para ela, seja própria, de fornecedor, parceria ou arrendada e todos esses precisam estar com a situação ativa ou pendente.

É inegável que essa exigência acarretará em algum custo burocrático às companhias. No entanto, embora os números possam assustar em um primeiro momento (afinal de contas uma usina envolve um grande volume de estabelecimentos agrícolas) há tempo dos gestores entenderem esse cenário e buscar suporte dos profissionais ligados à área da tecnologia da informação com soluções que facilitem esse processo.

A segunda diz a respeito do desmatamento zero a partir de dezembro de 2017, onde será verificado por meio de imagens de satélite com a resolução melhor ou igual a 30 metros.

Depois de evidenciados todos esses detalhes, é hora de abrir a calculadora, lembrando que essa foi a primeira versão apresentada em público e ainda se encontra em desenvolvimento.

Ao entrar no sistema, o usuário deverá se identificar e já comprovar os critérios de entrada (CAR e desmatamento). Logo em seguida ele entrará na área onde colocará as informações referentes à operação agrícola generalizada, que são: o tipo de plantio, a área total de cana, a área onde acontece a queima da palha para a colheita (se houver) e a produção total colhida para moagem em toneladas.

Para o preenchimento dos dados restantes é preciso discriminar se a cana é própria da usina ou de

fornecedores, no caso da segunda opção será necessário o preenchimento de cada contrato de fornecimento.

As informações a serem imputadas são as mesmas a ambos perfis e consistem em: corretivos (calcário

e gesso em quilos por tonelada de cana), fertilizantes (nitrogênio, pentóxido de fósforo e óxido de potássio; todos utilizando a mesma unidade de medida dos corretivos), fertilizantes orgânicos e

organominerais (vinhaça, torta de filtro e cinzas; no caso da vinhaça a unidade são litros por tonelada de cana) e combustíveis (diesel e biometano, medido em nanometro cubo por tonelada de cana).

Produção de Etanol de cana-de-açúcar

Produção total colhida para moagem: 1 334,704 TC

Palha recolhida (base seca): 0 t

Tipo de preenchimento: Primários, Padrão

Corretivos (kg/TC): Calcárico: 0, Dolomítico: 5,8

Fertilizantes Sintéticos (informe nas linhas abaixo):

Ureia:	1,1	kg N/TC
MAP - Fosfato Monoamônico:	0,0	kg N/TC
MAP - Fosfato Monoamônico:	0,0	kg P ₂ O ₅ /TC
DAP - Fosfato diamônico:	0,0	kg N/TC
DAP - Fosfato diamônico:	0,0	kg P ₂ O ₅ /TC
Nitrato de Amônio:	0,0	kg N/TC
UAN - Nitrato de amônio Ureia:	0,0	kg N/TC
UAS - Sulfato de amônio Ureia:	0,0	kg N/TC
Amônia anidra:	0,0	kg N/TC
Sulfato de Amônio:	0,0	kg N/TC

Bottom tabs: EIGC, FE's queima combustíveis, Emissões Agrícolas, Dados auxiliares, Listas, Endereços

Com vocês um modelo ainda em desenvolvimento da RenovaCalc, os campos deverão mudar pouco, mas a cara dela ainda mudará muito

Feitos os dois preenchimentos, é hora de colocar os dados referentes à indústria, aqui não entram informações sobre o uso de insumos, somente ao consumo energético.

No formulário dessa fase terão os seguintes campos (não existe a possibilidade de usar o recurso padronizado): processamento (colmos e palha, todos em toneladas), rendimento (etanol anidro, etanol hidratado, açúcar, eletricidade comercializada e bagaço comercializado; todos em

kg por tonelada de cana exceto a energia que é medida em kWh, quilo watts hora) e combustíveis (bagaço próprio, bagaço de terceiros, palha e cavaco de madeira).

A união dos dados agrícolas com os industriais relacionados aos modelos e fatores de emissão gerará o quanto a usina emitiu em gCO₂eq/MJ, que comparado com o fóssil de referência, no caso do etanol é a gasolina, dará a quantidade que aquela unidade conseguiu reduzir de suas emissões.

O exemplo do sobrevivente sucroenergético fica por aqui, na expectativa de que ele tomará as decisões certas para conquistar o seu objetivo, porém esse texto segue simulando uma operação prática da RenovaCalc.

Simulações

Na apresentação da ferramenta, dois membros do grupo de desenvolvimento (outras duas vitaminas),

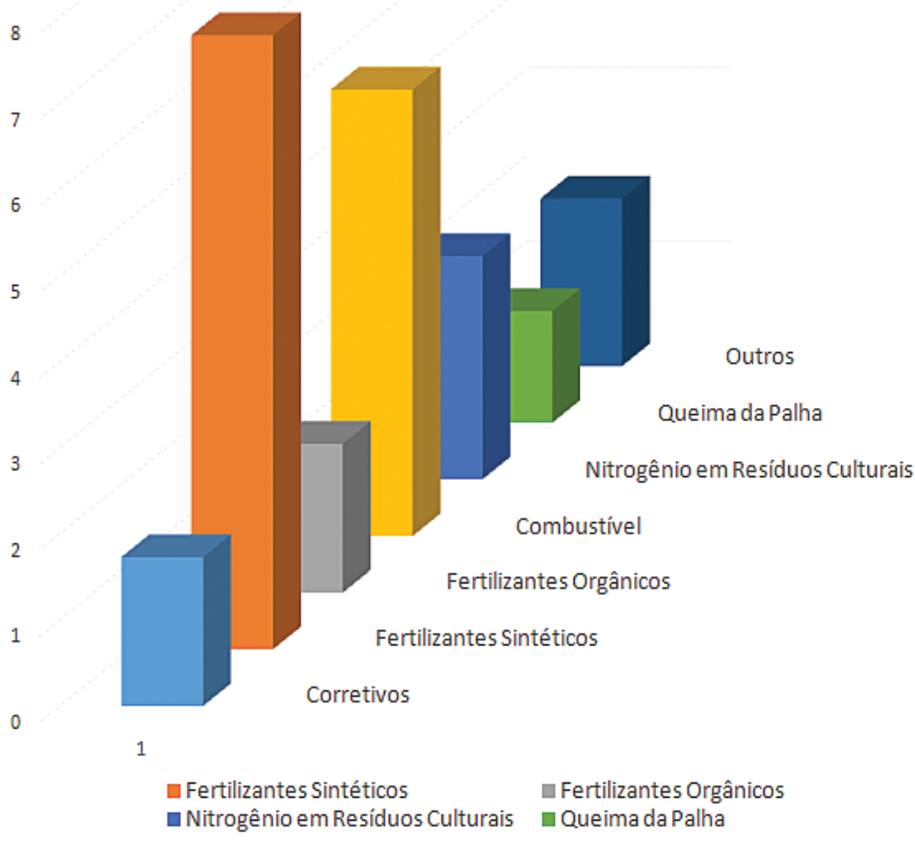
Mateus Ferreira Chagas (CTBE) e Michelle Scachetti (Embrapa Meio Ambiente), fizeram simulações mostrando como deverá ser o seu uso.

No primeiro exemplo, eles definiram uma usina com capacidade de moagem de 3,33 milhões de toneladas de cana, na qual 1,33 milhão vem de 20 mil hectares de cultivo próprio e outra quantidade idêntica vem de um fornecedor e o restante (670 mil toneladas plantadas em 10 mil hectares), são de um segundo produtor.

Os 20 mil hectares de cana própria têm as seguintes características: 3.680 ha são queimados para a colheita (lembre-se desde número), 1.334.704 T foi o total produzido que foi moído, 1.477.517 kg de N (fertilizantes) foram utilizados nessa área (o que dá uma média de 1,1 kg/TC) e 1.211.358 L de diesel (B8) foram consumidos (média de 3,18 L/TC). Para esse caso foram definidos o calcário e o gesso bem como os fertilizantes oriundos da atividade industrial no modo *default*.

Assim como as informações da cana própria, também é necessário preencher os campos referentes à matéria-prima vinda dos dois fornecedores, como já é de conhecimento, os dados são somados, no exemplo o resultado total da colheita de terceiros foi: 30 mil hectares de área total, 5.520 de área queimada, 2.002.056 TC produção total colhida para moagem. O restante das informações foi considerado o modo padronizado.

Total emitido no exemplo: 21,6 gCO₂eq/MJ, onde os principais personagens foram:



Fim do cadastro agrícola, é hora de inserir os fatos industriais que nesse caso serão: 3.336.760 TC referente ao processamento efetivo de colmos, 13,87 kg/TC de rendimento do etanol anidro produzido, 20,29 kg/TC de rendimento do etanol hidratado produzido, 58,45 kg/TC de rendimento do açúcar produzido, 30,81 kWh/TC de rendimento de energia elétrica comercializada. Além disso foram também já inseridas as informações de consumo energético, que foram: 300 kg/TC, quantidade com a base úmida tendo 50% de umidade.

Nesse cenário a geração de GEE foi de 21,6 gCO₂eq/MJ, sendo os fertilizantes sintéticos, responsáveis com 33%, e o óleo diesel,

com 24%, os maiores agentes poluidores. Lembrem da questão das queimadas? Elas afetaram somente 6%, ficando atrás inclusive da vinhaça e torta de filtro.

Caso a usina colocasse todos os dados agrícolas no modo *default*, o resultado final seria de 26 gCO₂eq/MJ. Outra simulação é se a unidade conseguisse um aumento de 5% na produtividade da cana, o resultado seria 20,5 gCO₂eq/MJ, valor parecido se fosse eliminada a queima da palha da cana 20,3 gCO₂eq/MJ. Em uma simulação onde todo o diesel fosse trocado por biodiesel a emissão de gases cairia para 19,1 gCO₂eq/MJ.

Como se trata de um novo mercado, cada realidade terá uma

forma de trabalhar de maneira diferente, por exemplo: a questão da colheita da palha da cana para queimar na caldeira, ao realizar esse manejo a equipe de planejamento deverá estar ciente que precisará de mais fertilizante e consumirá mais diesel, para resolver essa cilada basta calcular se o valor dos certificados de carbono perdidos com essa atitude será remunerado pela receita que o material gerará de eletricidade.

Como diz um dos pais do RenovaBio, Plínio Nastari, a última coisa que esse programa tem de vocação é dar um pote de ouro. Com certeza ele criará muito valor ao mercado, mas a remuneração virá em troca de bastante trabalho e eficiência. 

Tecnologia para a melhoria contínua da produtividade da cana

A DMB utiliza sua experiência adquirida em mais de cinco décadas de trabalho para desenvolver **novas tecnologias** e produzir equipamentos com o objetivo de obter e proporcionar aos seus clientes **maior produtividade e lucratividade** nos canaviais.

Para isso, aprendeu a ouvir as **necessidades dos produtores** e sempre trabalhou em parceria com entidades que pesquisam **novas tecnologias** para a cana, novas formas de plantio e cultivo, propondo **soluções confiáveis** para a sua cultura.

Exemplo disso são os **Adubadores** para cana soca, que proporcionam o fornecimento dos nutrientes, da forma mais adequada ao desenvolvimento e produtividade da cana.

Assim como os **Aplicadores de Inseticidas**, que permitem controlar as pragas com **total eficácia**.

E, a plantadora de cana **PCP 6000 Automatizada** que, apesar de líder no mercado, vem **continuamente incorporando melhorias**, como os novos sulcadores equipados com **dispositivos destorroadores**, que preparam o solo da forma ideal para a brotação dos toletes plantados.

Fale conosco e obtenha **maior lucratividade** com a sua cultura.

Av. Marginal Francisco Vieira Caleiro, 700
Bairro Industrial - Sorocaba/SP
Fone: +55 16 3045-1800
e-mail: dmb@dmdb.com.br



www.dmb.com.br



A marca da cana



INCÊNDIOS EM ÁREAS CANAVIEIRAS – PROCEDIMENTOS A SEREM ADOTADOS PELOS PRODUTORES

*Juliano Bortoloti
Advogado*



*Diego Henrique Rossaneis
Advogado*



Como sabido e legislado há tempos, para que se impute responsabilidade ambiental em âmbito administrativo a alguém por eventual dano, no nosso caso incêndio rural, necessário se faz a prova cabal da existência do nexo de causalidade entre sua conduta e o dano, conduta esta omissiva ou comissiva.

Tal necessidade advém do comando legal estatuído no artigo tanto na Lei nº. 6938/81 como no artigo 38, §4º, da Lei nº 12.651/2012 (novo Código Florestal) devendo, portanto, serem observados pela Polícia Ambiental quando da realização de diligências para se averiguar eventual responsabilidade ambiental administrativa do suposto causador do incêndio.

Para guiar o procedimento de fiscalização da Polícia Militar Ambiental, criando uma espécie de

roteiro que deve ser seguido pelo policial no momento da diligência, foram criados certos critérios que devem ser, obrigatoriamente, observados um a um pela Autoridade Policial para que se possa autuar alguém pelo uso irregular do fogo.

Tais critérios possuem uma certa pontuação. A autuação será lavrada ao suposto causador do incêndio que não atinja a pontuação mínima de 16 pontos.

Visando normatizar a forma de averiguação do nexo de causalidade, foi editado pela Secretaria do Meio Ambiente Paulista a Resolução SMA nº 81/2017, que dispõe “sobre o estabelecimento de nexo causal na fiscalização e autuação do uso irregular de fogo em área agropastoril”. Nesta norma ficou determinado que “a coordenadoria de fiscalização ambiental, ouvido o Comando de Policiamento

Ambiental da Polícia Militar do Estado de São Paulo, definirá, por meio de Portaria, os parâmetros para a apuração das medidas preventivas e de combate ao fogo”.

Logo, para guiar o procedimento de apuração de dito nexo de causalidade, necessário se faria a edição de portaria conjunta entre a CFA - Coordenadoria de Fiscalização Ambiental, com a oitiva do Comando de Policiamento Ambiental da Polícia Militar do Estado de São Paulo.

Por tal razão, no dia 1º de setembro do corrente ano, a CFA, com a edição da Portaria CFA nº 16/2017, estabeleceu “os critérios objetivos para o estabelecimento do nexo causal pela omissão, exclusivamente para as ocorrências de incêndios canavieiros de autorias desconhecidas”.

Referida portaria, mediante justificativa pontual, estabeleceu o roteiro/procedimento de fiscalização da Polícia Militar Ambiental guiando assim, a maneira tal qual será realizada a vistoria “in loco” quando o objetivo for verificar eventual infração por incêndios em áreas rurais que cultivem cana-de-açúcar.

Tal Portaria vincula e rege as ações da Polícia Ambiental Paulista, da Secretaria do Meio Ambiente, da CBRN - Coordenadoria de

Biodiversidade e Recursos Naturais e da CFA, órgãos de controle e fiscalização ambiental.

Então, para que se puna alguém pelo uso irregular do fogo em culturas canavieiras, necessário se faz a demonstração do nexos de causalidade de que trata o artigo 38, §4º, da Lei nº 12.651/2012, observando-se o procedimento estabelecido pela Resolução SMA nº 81/2017 e pela Portaria CFA nº 16/2017.

Em tese, o nexos causal será estabelecido pela demonstração da ausência de adoção ou adoção insuficiente de medidas preventivas ou de combate ao fogo, destacando os seguintes pontos:

- 1. Manutenção adequada de aceiros lindeiros - o tamanho do aceiro varia de acordo com a confrontação que faz - às unidades de conservação, áreas de preservação permanente, reservas

legais, fragmentos florestais, estradas, rodovias, aglomeração urbana e propriedades confinantes;

- 2. Monitoramento das áreas críticas e vulneráveis a incêndios (torres de observação, brigadistas, funcionários, casas de caseiro/empregados, todos com disposição de comunicação via telefone, etc.);
- 3. Monitoramento da umidade relativa do ar e previsão de ações para o período em que se mostrar baixa;
- 4. Formalização (por escrito) e protocolizado perante a Polícia Ambiental de PAM (planos de auxílio mútuo) em emergências que descrevam as ações conjuntas ou solidárias de prevenção e combate ao fogo;
- 5. Formalização (por escrito) e protocolizado perante a Polícia Ambiental de PPI

(planos de prevenção a incêndios) de cada imóvel rural (monitoramento, ponto de observação, mapa de ponto crítico – se houver);

- 6. Demonstração de combate ao incêndio por meio de brigadistas devidamente treinados e equipados por própria estrutura ou de terceiros;
- 7. Evitar recorrências e reincidências de incêndios no mesmo imóvel rural;
- 8. Adesão ao Protocolo Agroambiental (Etanol Mais Verde).

Em suma, foram criados critérios objetivos e específicos que devem ser apurados e comprovados pontualmente pela autoridade fiscalizadora sob pena, inclusive, de ser considerada nula a infração lavrada em desfavor do suposto responsável pelo incêndio irregular em canaviais. 





GEORREFERENCIAMENTO DE IMÓVEL RURAL – A FALTA DELE E SUAS CONSEQUÊNCIAS

Prezados leitores, foi publicado no Diário Oficial da União o Decreto nº 9.311, de 15 de março de 2018, que redefine os prazos de obrigatoriedade para o georreferenciamento de imóveis rurais no país. É cediço que o georreferenciamento se faz com a medição e descrição perimetral do imóvel, através de equipamento de precisão utilizando-se de satélites, por profissional cadastrado no INCRA (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária) que, após, deveria e deverá ser aprovado por este órgão.

O artigo 50, do Decreto nº.9311/2018, apresenta os novos prazos para exigência do georreferenciamento dos imóveis rurais e posterior certificação junto ao Incri, colocando da seguinte forma: “...V - quinze anos, para os imóveis com área de cem a menos de duzentos e cinquenta hectares; VI - vinte anos, para os imóveis com área de vinte e cinco a menos de cem hectares; e VII - vinte e dois anos, para os imóveis com área inferior a vinte e cinco hectares...”.

Ficaram reestabelecido pelo referido decreto os seguintes prazos:

Área do Imóvel	Prazo
250ha ou mais	Esgotado
100ha – 250ha	20/11/2018
25ha-100ha	20/11/2023
Abaixo de 25ha	20/11/2025

Pois bem, as propriedades maiores do que 100 hectares são obrigadas, a partir de 20 de novembro de 2018, a terem sua área georreferenciada e averbada na matrícula imobiliária, sob pena de sofrer diversas restrições.

É certo que não existe penalidade pecuniária (multa)

alguma para os proprietários que descumprirem o prazo para proceder ao georreferenciamento de seus imóveis, não significando, contudo, que não estarão sujeitos a outras “sanções”, dentre as quais destacamos o impedimento de registro na matrícula imobiliária de atos de venda, subdivisão, unificação, retificação do imóvel ou qualquer alteração na matrícula decorrente de ato judicial.

Não podemos deixar de destacar, também, que os bancos estão exigindo o registro de hipotecas, títulos de crédito ou outros gravames na matrícula imobiliária para efetuar empréstimos e, alguns cartórios acabam exigindo que, para tanto, se proceda ao georreferenciamento do imóvel. De igual forma, em processos de licenciamento ambiental exige-se que a matrícula do imóvel esteja georreferenciada.

Então, para aquele proprietário rural que ainda não realizou o georreferenciamento de seu imóvel rural, sugere-se que o regularize o quanto antes, com a medição devida, com os mapas e memoriais devidamente certificados pelo INCRA, para, após, encaminhá-los ao Cartório de Registro de Imóveis.

*Juliano Bortoloti
Advogado*



SINAL VERDE PARA O FUTURO

FENASUCRO & AGROCANA

26ª FEIRA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA SUCROENERGÉTICA

21 a 24
AGOSTO
2018

Centro de
Eventos Zanini
Sertãozinho/SP

Na **Fenasucro & Agrocana 2018** o sinal está verde para você seguir em frente. A cadeia produtiva sucroenergética está se renovando, com novas oportunidades de negócios, mais tecnologias e maiores investimentos:



Principais representantes agrícolas do setor, sendo mais de **5 mil congressistas**.



Representantes de **100% das usinas do Brasil** e + de 43 países.



Oportunidade para se relacionar com as principais **lideranças do mercado**.



Mais de **R\$ 3,1 bilhões em negócios** e **37.000 visitantes compradores**.



Atualização profissional e tecnologia com uma grade de **300 horas de conteúdo** que já se tornou referência ao setor.



Mais de 60% de **expositores satisfeitos**.

ENTRE EM CONTATO E GARANTA SUA PARTICIPAÇÃO

www.fenasucro.com.br

Entre em contato:
(16) 2132-8936
comercial@fenasucro.com.br

Acompanhe nossas mídias sociais:
[in/company/fenasucro](https://www.linkedin.com/company/fenasucro) [f/Fenasucro](https://www.facebook.com/Fenasucro)

Realização:



Co-Realização:



Coord. Técnica Geral:



Parceira de Hospedagem:

EVNTS

Evento Parceira:



Organização e Promoção:





PORTARIA CFA Nº 16/2017, CRITÉRIO VIII - PLANO DE PREVENÇÃO A INCÊNDIOS

Como é sabido, a partir de 1º de setembro de 2017, com a edição da Portaria CFA - Coordenadoria de Fiscalização Ambiental nº 16, uma série de critérios objetivos guiam o procedimento para apuração do nexo de causalidade em ocorrências envolvendo incêndios acidentais ou criminosos que tenham acometido áreas de cultura de cana-de-açúcar.

Dentre esses critérios, mais especificadamente o de número VIII, está o PPI (Plano de Prevenção a Incêndios) que, em resumo, serve para demonstrar a preocupação do proprietário rural com a prevenção de incêndios, consubstanciando-se em um documento que deve ser protocolizado - preferencialmente por meio digital e antes do início da operação corta-fogo (ou pelo menos antes de o imóvel ter sido acometido pelo incêndio) - perante a Polícia Ambiental, indicando alguns “equipamentos” listados em referida Portaria.

São três os “equipamentos” retrocitados que devem fazer parte do PPI: 1º - Monitoramento; 2º - Pontos de Observação e 3º - Mapa de Pontos Críticos. A comprovação de dois dos três exigidos garante a pontuação de 2 pontos ao proprietário, ao passo que a comprovação de apenas um dos equipamentos pontua com 1 ponto.

Entende-se por “Monitoramento” o “conjunto de esforços direcionados à vigilância dos canaviais, voltados exclusivamente para a prevenção de incêndios, de forma rotineira, por meio de presença física, eletrônica ou até mesmo por imagens, etc”. Nessa categoria se enquadra a vigilância feita pelo caseiro, pelo proprietário que reside no imóvel, sistema de monitoramento, patrulha rural, sistema de mapeamento por satélite, dentre outros.

Por sua vez, temos por “pontos de observação”, aqueles pontos estrategicamente alocados que garantam visibilidade suficiente para rápido

acionamento de equipe visando combate ao incêndio. Segundo a própria portaria, o ideal seria a existência de torres de observação, porém, dada a dificuldade técnico-financeira para tanto, admite-se qualquer outro tipo de vigilância realizada nesse sentido como, por exemplo, a localização de brigadista num ponto de relevo elevado de certa região.

Por último, entende-se por “mapa de pontos críticos” o mapeamento de zonas onde, potencialmente, poderão se iniciar os focos de incêndios como, por exemplo, ponto do canal situado às margens de rodovia/estrada rural/estrada com fluxo de veículos/pessoas, ponto do canal situado próximo a aglomerações urbanas, dentre outros. Aqui deverá ser indicado um cronograma contendo as medidas que o proprietário adotará, visando mitigar os riscos de incêndios se iniciarem naquela localidade, como, por exemplo, a instalação de cercas, a instalação de sistema de monitoramento, a construção de guarita de vigia com a contratação de profissional capacitado, etc.

Ante o quanto exposto acima, o que se observa é que na confecção do PPI deve-se listar o conjunto de esforços/medidas (nomeada como “equipamentos” pela Portaria CFA nº 16/2017), que o proprietário dispõe para se prevenir de incêndios canavieiros e, na eventualidade de sua ocorrência, a indicação de medidas que adotará para evitar que volte a acontecer no futuro.

Por fim, importante registrar que a Canaoste incentiva a confecção de Plano de Prevenção a Incêndios - assim como o Plano de Auxílio Mútuo - e possui toda uma estrutura técnico/jurídica adequada para atender seus associados nesse sentido.

*Diego Rossaneis
Advogado*



Congresso Nacional da Bioenergia

ONDE A INTELIGÊNCIA DO SETOR DE REÚNE

RESERVE ESTA DATA!
01 E 02 AGOSTO 2018

Mais informações

+55 18 2103.0528

udop.com.br/congresso

uniudop@udop.com.br

PROMOÇÃO



REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



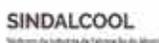
LOCAL



APOIO CULTURAL (confirmados até o dia 13/04/2018)



APOIO INSTITUCIONAL



MÍDIA PARCEIRA





O CRITÉRIO FUNDAMENTAL: ACEIRO

Fábio de Camargo Soldera
Eng. Agrônomo – Canaoste



Caros leitores, estamos prestes a entrar no período mais crítico do ano, o da seca, com isso aumentam os riscos de incêndios no campo e, como já é de conhecimento, a matéria sobre aceiros foi regulamentada através da Portaria da Coordenadoria de Fiscalização Ambiental – CFA nº 16, de 1º de setembro de 2017, onde ficaram definidos os critérios objetivos para o estabelecimento do nexos causal pela omissão, exclusivamente para as ocorrências de incêndios canavieiros de autorias desconhecidas. O nexos causal será estabelecido nos casos em que a soma de todos os critérios estabelecidos pela portaria e verificados “in loco” pelo agente fiscalizador atinjam a pontuação inferior a 16 (dezesesseis) pontos.

Para mitigar os impactos causados pelos incêndios que atingem não

só áreas de cana-de-açúcar como também áreas de vegetação nativa (Unidade de Conservação - UC, Área de Preservação Permanente - APP, Reserva Legal – RL e Fragmento Florestal), os produtores rurais devem adotar algumas medidas preventivas, para que, em caso de incidentes, o fogo não se propague com facilidade.

A principal medida de prevenção a ser adotada e que é observado tanto legislação como na fiscalização é o aceiro com manutenção, ou seja, livre de plantas daninhas, plantas daninhas dessecadas, palha, palhada ou palhiço de cana-de-açúcar, resíduos, folhas ou qualquer outro material que possa ser combustível. A manutenção de aceiros permanentemente limpos descaracteriza a voluntariedade omissiva do responsável pela lavoura implantada, quanto ao emprego do fogo.

Dentre os critérios regulamentados através da portaria da CFA, os aceiros estão distribuídos da seguinte forma:

- Aceiros de UC, APP, RL e Fragmento Florestal;
- Aceiros de Estrada, Rodovia Municipal, Estadual ou Federal e via de acesso movimentada;
- Aceiros de Aglomeração Residencial ou Industrial;

- Aceiros de Divisa de propriedade;
- Aceiros de Carreadores.

Todos os aceiros descritos acima são essenciais para afastar ou não as multas ambientais por incêndios, porém, destaco como fundamental os Aceiros de Unidades de Conservação, Área de Preservação Permanente, Reserva Legal e Fragmento Florestal – estes devem sempre estar com sua manutenção adequada, pois, quando caracterizados dessa forma, são melhor avaliados de acordo com seu tamanho; o mínimo de aceiro aceitável é de 6,00 metros.

A portaria estipula o seguinte: i-) aceiro menor que 6,00 metros com manutenção recebe 01 ponto e sem manutenção perde 02 pontos. ii-) aceiro entre 6,00 metros e menor que 6,00 metros pontua 03 pontos e sem manutenção perde 02 pontos. iii-) aceiro igual ou maior que 10 metros recebe 5 pontos e sem manutenção não pontua. Caso sua propriedade não confronte com UC, APP, RL e Fragmento Florestal, esta atribuição não será aplicada.

Independentemente da pontuação atingida pelo imóvel (maior que 16 pontos ou menor que 16 pontos) se o aceiro de UC, APP, RL e Fragmento Florestal, estiver SEM A DEVIDA MANUTENÇÃO E SEM A LARGURA MÍNIMA

EXIGIDA a autuação será aplicada – percebam que a manutenção e largura dos aceiros são de suma importância para se pontuar.

Portanto, é muito importante que os produtores rurais de cana-de-açúcar realizem o trabalho de adequação tanto na largura quanto na manutenção dos aceiros

antes que eventual incêndio venha acometer o imóvel, com o objetivo de evitar multas no caso de incêndios em cultura de cana-de-açúcar.

Vale lembrar que a Portaria CFA nº 16, de 1º de setembro de 2017, estabelece critérios que são aplicados somente para incêndios

que ocorram em cana-de-açúcar. Se o incêndio vier a atingir UC, APP, RL e Fragmento Florestal, a autuação é aplicada; não sendo levada em consideração a pontuação, pois, como dito anteriormente, a portaria estabelece critérios somente para incêndios em cana-de-açúcar. 



Exemplo de aceiro existente entre a Área de Preservação Permanente e o cultivo de cana-de-açúcar



PROTOCOLO AGROAMBIENTAL – ETANOL MAIS VERDE

O protocolo Etanol Verde foi firmado em 2007 com a Unica (União da Indústria de Cana-de-açúcar) e 2008 com a Orplana (Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil), com o objetivo de criar mecanismos para estimular e consolidar o desenvolvimento sustentável da produção e da indústria de cana-de-açúcar no Estado de São Paulo.

Os secretários de Estado do Meio Ambiente e de Agricultura e Abastecimento aprovam, através da Resolução conjunta SMA/SAA nº 03, de 06 de abril 2018, o regulamento das Diretivas Técnicas do Protocolo Agroambiental “Etanol Mais Verde” para o ano de 2018.

Em continuidade às ações desenvolvidas nos protocolos agroambientais anteriores, foram definidas 10 novas Diretivas Técnicas, que serão realizadas pelas usinas e fornecedores (através das associações), seguem-as: a-) eliminação da queima; b-) adequação à Lei Federal 12.651/2012; c-) proteção e restauração de áreas ciliares; d-) conservação de solo; e-) 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-) prevenção no combate aos incêndios.

A adesão das associações de



fornecedores e das unidades de processamento de cana-de-açúcar ao Protocolo Etanol Mais Verde é gratuita e voluntária.

Novidade para esta safra:

A Portaria da Coordenadoria de Fiscalização Ambiental – CFA nº 16, de 1º de setembro de 2017, determinou 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 tenha aderido ao protocolo (através das associações) ele pontuará com 1 ponto na planilha da operação corta-fogo – atingindo 16 pontos na somatória de todos os

critérios – o produtor rural não será autuado caso um incêndio venha acometer sua lavoura de cana-de-açúcar.

As unidades industriais de cana-de-açúcar e as associações de fornecedores de cana-de-açúcar deverão manifestar a intenção de adesão ao Protocolo Etanol Mais Verde por meio de carta de intenções, portanto, procure sua associação para realizar a adesão ao Protocolo Etanol Mais Verde.

A Canaoste realizará para seus associados sem custo-extra a adesão ao Protocolo Etanol Mais Verde. Para isso, procure a filial mais próxima e seja signatário ao Protocolo Etanol Mais Verde.

Fique ligado! Na próxima edição, matéria na íntegra sobre o Protocolo Agroambiental. 

Fábio Soldera
Eng. Agrônomo



GLOBAL AGRIBUSINESS FORUM 2018

23 e 24 de julho
Hotel Sheraton WTC
125 Rua

ESTÁTUA DA LIBERDADE

Nova Iorque, Estados Unidos da América

A CIÊNCIA DO CAMPO A SERVIÇO DO PLANETA: A AÇÃO É AGORA.

Global Agribusiness Forum, o encontro internacional que reúne os maiores expoentes da agricultura mundial, para debater o agronegócio e buscar soluções para o desenvolvimento sustentável.

Milho:
Os Estados Unidos são uma potência agroalimentar e energética impulsionada por tecnologia, produtividade, fábricas, mercados e marcas. Tecnologia é mais renda para o produtor e alimento acessível para o consumidor.

Plante a marca de sua empresa no principal evento de conteúdo e relacionamento do agronegócio mundial.

WWW.GLOBALAGRIBUSINESSFORUM.COM
CONTACT@GLOBALAGRIBUSINESSFORUM.COM
+55 (11) 4133.6944

Cadastre-se no site do evento para assistir a transmissão ao vivo.

f t in + / GlobalAgribusinessForum

Motor:



Patrocinador:



Realização:



Organização & Coredona:



Parceiro de Mídia:



Sicoob Cocred.

Pra você
e pra sua
família.





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

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

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

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

 **SICOOB COCRED**
Cooperativa de Crédito

Vamos **crescer** juntos?



FORNECEDOR-RADAR

Conseguir fazer a junção entre o tradicional e o novo e respirar cana. Com certeza essas são duas características essenciais para um fornecedor ter sucesso em sua lavoura



Sergio Bota e Thiago Verri analisando a cana

A função básica de um radar é identificar tudo que passa pelo espaço que ele está atuando e checar se aquilo lhe causa algum perigo ou não. Ao conhecer a forma de trabalho do fornecedor Sergio Bota da Silva em seu canavial, dá para desconfiar que ele tem um microrradar implantado em seu cérebro, onde consegue identificar diversas coisas envolvendo o assunto, desde fatores externos como tecnologias, como internos como proliferação de pragas.

Cultivando em três áreas separadas (Sertãozinho, Pitangueiras e Jaboticabal), Sergio fornece cana para quatro unidades industriais diferentes (Lopes da Silva, Santa Elisa, Viralcool e Santo Antônio). Grande parte de seus ambientes é de boa qualidade: A, B e um pouco de C.

Nos cerca de 150 hectares que administra, onde está à frente da operação na segunda safra, assumindo o posto e a responsabilidade de um dos mais tradicionais fornecedores de cana da região, Sr. Augusto Lovato, pai de sua esposa, teve um expressivo resultado, chegando muito próximo da marca das 100 toneladas por hectare.

Sobre o seu radar três características me levaram a ter tal desconfiança. A primeira é a habilidade de entender e continuar adotando uma boa parte das práticas que fez seu antecessor ir tão longe no negócio, em segundo lugar, vem a seletividade de compreender o verdadeiro tsunami de novidades que chegam a toda hora e utilizar realmente aquilo que casa com sua realidade e, terceiro, conseguir identificar detalhes em seu canavial, como por exemplo, quando pragas sistêmicas como cigarrinha e *Sphenophorus* (bicudo) estão iniciando uma infestação.

Conhecimento não se perde, se transfere

Dizem que o patrimônio mais difícil de ser transferido para gerações futuras é o conhecimento, por se tratar de algo que fica guardado de maneira tão obscura nas cabeças de cada um e por ter uma carga de informações tão intensas. Desde que nasce, até segundos antes da morte, o ser humano está aprendendo algo, seria necessária mais uma vida onde progenitor e herdeiro ficariam isolados em um quarto branco com um quadro, aonde ao longo de 80, 90 e,

em alguns casos, acima de 100 anos, cada dia seria passado como uma aula.

No entanto, principalmente se olhando para aspectos profissionais, parte do conhecimento adquirido é passado sim. Quando se entra no caso de uma sucessão familiar, é acrescido um item a mais nesse processo, a boa vontade, tanto do mais velho em ensinar, como do mais novo em aprender.

E no caso da roça tocada pelo Sergio Bota a parte de preparo de solo na reforma do canavial é um dos ensinamentos de seu antecessor que ele manteve, onde ao término do último corte são feitas duas gradagens (eliminando a soqueira) e deixa o solo descansar até o momento certo para fazer o plantio da cultura de rotação. Depois da colheita, antes de fazer o plantio da cana, ainda é feito um arado profundo, com o objetivo de revirar a terra, descompactando totalmente na hora da sulcagem.

Aqui vale ressaltar que o produtor conhece o método mais moderno de preparo de solo, baseado na dissecação da soqueira e subsolagem, porém diante da sua produtividade (tanto para a cana, como para a rotação de cultura) e ainda facilidade de manejo de plantas daninhas, onde em alguns casos faz apenas uma aplicação de herbicida no plantio, não enxerga motivos para a mudança.

Outras ações que ele faz relacionadas ao preparo de solo é a fosfatagem (depois da aragem profunda), é aplicado o fósforo reativo, devido à sua capacidade de liberar o nutriente de maneira progressiva e contínua, e calcário, depois que a cana nasce, espera dois meses para aplicar o gesso.

O conhecimento é dinâmico

Aproveitar o conhecimento de um agricultor com décadas de experiência é muito válido, no entanto, ele funciona igual dinheiro embaixo do colchão, se ficar muito tempo parado, sem uma oxigenada, vai chegar um momento que não está valendo mais nada.

Em alguns aspectos, ao conhecer como o Sergio Bota trabalha a sua lavoura, dá para perceber que ele sabe muito bem como aplicar um bom juízo no conhecimento herdado do seu sogro.

Um ponto em especial deixa essa observação muito nítida, que é a rotação de cultura. Levando

em consideração que todo canavial da região de Ribeirão Preto teve por muitos anos como regra o plantio de amendoim em sua reforma. Ele fez uma pequena mudança de rota percebendo alguns pontos, entre eles a grande valorização do grão e também a antecipação de sua colheita (permitindo o início do plantio da cana em sua época ideal, segunda quinzena de fevereiro), então optou por trocar a sua cultura de verão para a soja e não se arrependeu.

O principal índice do sucesso na mudança foi a produtividade, onde na safra recém-colhida conseguiu em algumas áreas uma média de 85 sacas por hectare, cerca de quinze a mais que a média, aliás a resposta do grão foi tão fantástica nesse verão, que mesmo em um sítio vítima de uma chuva de pedras, ele conseguiu colher 61 sacas por hectare.

“Quando chegamos lá percebemos que a chuva havia judiado muito da lavoura, no primeiro momento estávamos convencidos em passar a grade porquê do jeito que estava não tinha mais solução, quando alguns agrônomos, entre eles o Rodrigo Ortolan da Copercana, nos convenceu a esperar um pouco mais, acabou dando certo, no final a produtividade foi bem satisfatória”, disse Sergio.

Claro que parte desse sucesso se deve muito aos fatores climáticos, que foram espetaculares entre o final de 2017 e início de 2018 para soja na região que está localizado. Porém, segundo análise do agrônomo da Canaoeste, Thiago Verri, a forma como ele prepara o solo (já dita anteriormente), o planejamento da cultura de verão (onde a área já é definida no início do ano, o que faz com que no caso dele, que tem colheita

realizada pela usina, há uma atenção especial para ela não atrasar demais que não dê tempo de executar todo o manejo antes da segunda chuva após o mês de outubro, época considerada ideal para se plantar soja), o fato de serem áreas onde é aplicada vinhaça (o agricultor possui caminhão próprio para a execução do serviço) e qualidade de sementes e produtos (é fato que a tecnologia para a soja é a mais avançada do país), foram fundamentais para a produção em escalas bastante altas.

Todos esses detalhes mostram que quando encarada com a mesma importância dos outros manejos na cana-de-açúcar (como plantio, aplicações e colheita) a rotação traz resultados muito significativos.

Uma nova canavicultura

Não concordo em alguns pontos quando em eventos do setor os “senhores da tecnologia” assumem o microfone como apóstolos e passam a discursarem sobre uma nova canavicultura, dando a entender que o conhecimento do passado de nada mais vale.

Digo que discordo em pontos, pois como relatado no início dessa reportagem, métodos tracionais, como os que o Sergio adota para fazer o preparo do seu solo, trazem muito resultado. Porém, em parte esses personagens *high-tech* têm razão, isso porque a mecanização do corte fez com que em muitas práticas tivesse que nascer uma nova canavicultura.

E mais uma vez o radar instalado em seu cérebro não deixou de identificar essa tendência, onde ele vem mudando, a cada reforma (cerca de 20% de sua



área total ao ano), alguns pontos fundamentais em seu manejo.

A primeira delas diz a respeito do planejamento varietal, no qual ele escolhe a que melhor vai lhe atender, não porque ela foi bem no vizinho, ou então a usina está com bastante mudas, mas no cumprimento de diversos fatores dentre os quais ganha bastante relevância o período de colheita, principalmente em casos como o dele, que tem a entrega fragmentada em três regiões para quatro usinas diferentes, exigindo um planejamento minucioso para ela ser tirada em um período bom de maturação, além da sanidade da muda (o viveiro da Copercana é fonte bastante utilizada).

Sobre os grandes sucessos do momento, MPB e Meiosi, ele ainda é meio cabreiro, isso também devido às características de sua propriedade, como talhões pequenos, porém sabendo da importância da utilização de mudas para a rápida multiplicação de novas variedades, para a próxima safra ele deve iniciar um teste utilizando a Cantosi, quando se planta as mudas no canto de um talhão uma safra antes do último ciclo, quando vier o corte derradeiro essa cana já estará grande para ser derrubada e ser plantada ao lado.

Quando se fala em adequação à colheita mecanizada é no mínimo imprudente o agricultor que faz uma reforma sem se preocupar com a sua sistematização, pois aquele pensamento simplista, de que investir em deixar o trânsito mais fácil para a colheita vai beneficiar apenas o “usineiro”, só vai causar mais prejuízos para ele próprio, isso porque quanto mais dificuldade de colheita a máquina tiver, mais cana acabará

deixando no solo e segundo, com um canavial ideal, o fornecedor tem um grande trunfo na manga na hora de negociar um novo contrato, isso porque está mais que provado a sua importância na economia de tempo e combustível.

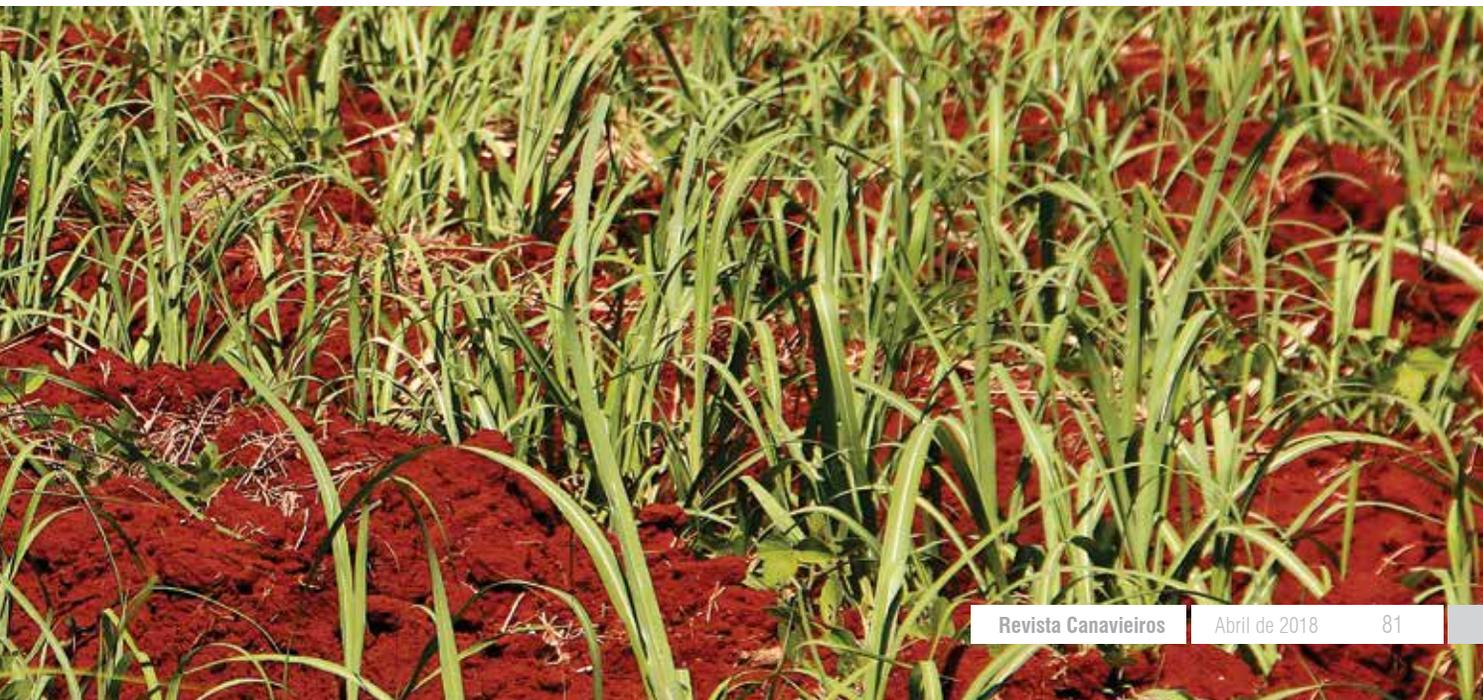
Sobre esse assunto, Bota já toma providências, sendo a principal delas eliminando as curvas de nível no momento que vai trabalhar a terra na reforma do canavial, além de outras atitudes em decorrência da característica de cada talhão para melhorar o tráfego de máquinas e transbordos.

No entanto, a mudança do cenário com a entrada das máquinas não se deu somente de maneira macro, pequenos detalhes também tiveram que ser adaptados para eliminar custos que apareceram com ela.

Um exemplo disso é a aplicação de adubo via aérea, onde a partir do momento que os campos passaram a acumular palha após a colheita, os implementos que enterravam o produto perderam sua capacidade, pois seu rendimento operacional caiu drasticamente devido ao disco não ser capaz de cortar a palha, embolando e obrigando o operador a descer toda hora para fazer a sua limpeza.

Para não perder todo o implemento se tornou uma prática comum a retirada dos discos e a aplicação do adubo sobre a palhada, causando um desperdício considerável.

Como solução, há umas quatro safras, a DMB conseguiu desenvolver discos capazes de cortar a palhada e fazer o rasgo na terra para que o adubo seja colocado no lugar certo, de 5 a 10 centímetros de profundidade, no pé da raiz.





Vigília constante contra o ataque dos inimigos

Plantas daninhas, pragas e doenças são inimigas da lavoura que o agricultor ainda pode matar, têm outros por aí, principalmente alguns seres humanos, que se ele matar pode gerar um escândalo nacional.

Porém, para um combate eficaz contra os inimigos irracionais, exige algo essencial praticado desde que o primeiro Homem, há milhares de anos, colocou a primeira semente na terra com o objetivo de colher algum alimento dela. Vigília.

Não existe agricultura sem o agricultor estar na roça, esse é o fator que faz o fornecedor ser mais eficiente que o departamento agrícola de uma usina, ele consegue olhar o seu canavial.

E esse é o caso da área cuidada pelo Sergio, com relação ao combate às plantas daninhas, que sempre será necessário pois a segunda função das colhedoras de cana é a disseminação de sementes das mesmas, o controle é feito de maneira bastante satisfatória, tendo algum problema de escape do capim colômbio e mamona.

O segredo para o sucesso nessa batalha ele acredita em acertar o ponto exato de aplicar o herbicida (não precisa de receitas milagrosas, no caso em questão foi usada na última safra a mistura de Combine com o Boral) no momento de plantio, na época semiúmida, isso porque com o solo mexido (lembra que ele faz a aragem profunda) é aplicado o agroquímico logo após as primeiras chuvas, com isso a terra já está assentada, eliminando problemas de desmoronamento de barranco, evitando perdas significativas de seu residual.

Caso aconteça algum escape é feita uma segunda aplicação, como diz Thiago Verri. “Após o quebra-lombo, nós agrônomos (Canaoeste e Copercana) estaremos aqui para analisar se há necessidade de fazer uma segunda aplicação, na qual faremos a recomendação do produto que combaterá com exatidão a planta daninha que escapou”.

Sobre a utilização dos produtos na seca ele não consegue enxergar motivos que justifiquem o seu investimento “Se eu aplico de maneira correta na umidade, consigo 90% do meu controle tranquilo, depois é só catação de eventuais escapes”.

No entanto, o que exige maior atenção e trabalho do fornecedor são as pragas, para a região que atua especialmente o sphenophorus e a cigarrinha, o índice de infestação já é tão alto que todos já têm certeza que vão ter a visita dos dois, só é preciso agir para diminuir a sua intensidade.

Na sua visão, dois verbos são a principal forma de combater os indesejados visitantes. “Atenção” e “ação”, onde é preciso entrar na cana constantemente e procurar por eles e, quando achar, já providenciar uma aplicação. “Se você deixar passar a hora certa de olhar e for analisar o canavial depois que a praga já entrou e fez estrago, ficará difícil até de detectar o que é. Esse negócio de passar de camionete no carreador e dar só uma olhadinha e achar que a cana está sadia por demonstrar beleza é uma grande enganação”.

Nesse aspecto e também para questão de doenças, o produtor alerta sobre a escolha da variedade, antes de decidir qual plantar, é preciso fazer um estudo para conhecer a suscetibilidade de cada uma, dando preferência em fazer um plantio de teste na própria área.

Saber aceitar ajuda

Muito anda se discutindo sobre a necessidade do fornecedor de cana ter o próprio corte, isso porque como tem sua eficiência comprovada em todas as fases de cultivo, acredita-se que se deixar de terceirizar a operação final, vai conseguir ter ganho de produtividade.

O raciocínio não está errado e muitas vezes é comprovado em casos de produtores grandes ou consórcios de frente de colheita. Diante desse cenário, Sergio possui uma visão bastante interessante, a de não se preocupar, momentaneamente, com isso.

Calma. Não se trata de relaxar e deixar a operação a Deus dar, mas na visão dele, apoiada à realidade também dele (onde devido a localização privilegiada pode escolher a usina que deseja fornecer), é válido nesse momento pensar em ganho de produtividade melhorando ainda mais o seu desempenho nas outras fases do processo (preparo de solo, planejamento varietal, controle de pragas, entre outras) que se meter em um serviço com alto grau de complexidade e custo, onde de certa maneira ele consegue enxergar uma melhoria a cada safra por parte de seus respectivos prestadores, no caso dele, as usinas parceiras.

Lógico que nem tudo é perfeito e o produtor não pode deixar de acompanhar o CTT bastante de perto. Na sua realidade, existem dois pontos que ele fica em cima das frentes de colheita, a altura do corte de base, onde ele pede para que fique pelo menos o tamanho de meia-caneta do solo e também a questão das faquinhas, as quais sempre tem que ficar em cima solicitando a troca.

Copercana e Canaoeste

Um agricultor com a visão bastante esclarecida sobre a sua operação e o que o mundo pode oferecer de bom para ele, não descartaria, de maneira alguma, ferramentas tão bem desenvolvidas, como o cooperativismo e o associativismo.

No caso da Canaoeste, além da assessoria técnica prestada pelo time de agrônomos, ele destaca dois serviços com os quais saiu muito satisfeito: O primeiro em relação à assessoria jurídica, onde teve um apoio fundamental na formalização da nova configuração da área que está cultivando e, em segundo,

também pelo mesmo motivo, ele ficou bastante satisfeito com o serviço de topografia.

Sobre a Copercana, a definição dele é breve, mas bastante interessante: “A cooperativa é a nossa referência em termos de novas tecnologias, tudo que está no mercado nós conhecemos através dela”.

Ponto final Parágrafo

É muito triste. Acredito que se trata de um sentimento coletivo, de quem trabalha todos os dias por esse setor, pelo fornecimento de cana conseguir realmente atender a sua vocação, não falando



somente no sentido de produtividade, mas também como fonte de equilíbrio social nas regiões onde se cultiva essa cultura, quando chega uma notícia de que fulano arrendou suas terras para a usina, ou então que ciclano vai deixar de recolher a taxa para associação, enfim, qualquer informação que remeta a figura de linguagem de um ponto final.

No entanto, histórias como a do Sergio Bota, onde você passa a enxergar verdadeiros empreendedores da terra, pessoas dispostas a entrar dentro de uma cana fechada para procurar cigarrinha, nos faz acreditar que depois do ponto final, sempre haverá um novo parágrafo. 🌱



QUALIDADE É EFICIÊNCIA SÃO NOSSA MAIOR TRADIÇÃO.

Conquistamos a sua credibilidade com a qualidade de que o seu projeto precisa.

Afinal, cada equipamento Alpha é desenvolvido com as melhores matérias-primas e componentes.

Aqui, você encontra soluções customizadas em iluminação, painéis, caixas e conexões para atmosferas explosivas e áreas industriais.



PAINÉIS

LUMINÁRIAS LED



CAIXAS DE PASSAGEM



Acesse www.alpha-ex.com.br e conheça todos os nossos produtos!
 Fone: +55 11 3933 7533



SEMINÁRIO SOBRE MECANIZAÇÃO CANAVIEIRA CHEGA A SUA 20ª EDIÇÃO

O evento tem acompanhado há duas décadas a evolução da mecanização no processo de produção canavieira e as práticas adotadas na área agrícola do setor sucroenergético



Crédito: Foto divulgação grupo IDEA

Fernanda Clariano

Há pouco mais de 60 anos, todas as operações agrícolas da colheita de cana-de-açúcar no Brasil eram manuais - o carregamento mecânico só foi introduzido na década de 50. A cana era totalmente queimada e a colheita mecanizada era ainda muito precária em outros países como os EUA e a Austrália.

Com o passar dos anos, as tecnologias avançaram muito, o setor buscou várias maneiras para sobreviver à crise e reduzir os custos de produção. A mecanização total da cultura e, em especial o plantio e a colheita mecanizada, foram cada vez mais demandadas, atingindo atualmente 82% a 96% da área cultivada, respectivamente no Centro-Sul do Brasil,

mas ainda há muito espaço para crescer.

Os resultados obtidos pelo uso das tecnologias mais recentes voltadas ao processo de produção agrícola foram destaques no 20º Seminário de Mecanização e Produção de Cana-de-Açúcar, realizado pelo Grupo IDEA, nos dias 21 e 22 de março, em Ribeirão Preto -SP.

Um público de 550 pessoas, entre produtores de cana, profissionais de usinas, pesquisadores, consultores, técnicos e executivos de empresas ligadas ao segmento, acompanhou durante os dois dias do evento palestras, debates e cases de sucesso apresentados por especialistas do setor. Dentre os assuntos abordados, custos de manutenção; o avanço do transporte canavieiro; tecnologias para a adoção dos espaçamentos duplos alternados; o avanço tecnológico em pneus agrícolas, novas tecnologias nas colhedoras e inovações; sistemas de manutenção de máquinas, entre outros.



Dib Nunes: É uma satisfação poder acompanhar por duas décadas a evolução da mecanização da cana-de-açúcar e contribuir com o setor

“A nossa função é divulgar e disseminar essas tecnologias que estão surgindo todos os dias. Nos últimos 20 anos a mecanização canavieira evoluiu como um todo. A colheita mecanizada foi um marco como também o uso do drone; o uso do GPS e o piloto automático, essas são tecnologias determinantes para que chegássemos ao ponto aonde chegamos”, disse o diretor do grupo IDEA, Dib Nunes, na abertura do evento.

Entusiasta do setor sucroenergético, o então secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Arnaldo Jardim, marcou presença no



Com um breve discurso, o então secretário da Agricultura, Arnaldo Jardim, enalteceu o setor

evento e saudou os participantes. “Vocês são guerreiros, fazem um trabalho totalmente diferenciado e precisam ter o reconhecimento e serem valorizados pela sociedade que não sabe o quanto o fim da queima custou para o setor. A contribuição deste setor quando abriu mão particularmente da colheita manual para entrar com todo o processo de mecanização precisa ser proclamada e merece o reconhecimento da sociedade. No Estado de São Paulo tivemos uma queda de número médio de 10 toneladas por hectare a menos de produtividade agrícola. A mecanização trouxe isso que é um desafio crescente, pelas características que tinham os equipamentos, pela necessidade de se mudar o espaçamento das culturas e vocês estão dando a volta por cima - Parabéns a esse setor!”, reconheceu o secretário.

Critérios técnicos para a escolha de caminhões canavieiros

Na hora de comprar um caminhão, um trator, uma caminhonete ou qualquer veículo automotivo, as usinas e os produtores às vezes enfrentam algumas dificuldades. Habitualmente essas aquisições são regidas, aplicando alguns critérios tradicionais, como preço e condições de pagamento; simpatia por determinada marca ou veículo; garantia estendida a custo razoável, ou seja, alguns fatores não técnicos.

Durante apresentação no seminário, o consultor Luis Nitsch contextualizou um novo conceito para a aquisição de um veículo automotivo, mais precisamente - caminhão canavieiro, que é um veículo de carregar e rebocar. De acordo com o consultor, o que

faz qualquer veículo terrestre de rodas andar são suas rodas – é a força em suas rodas de tração chamada de torque.

“Um caminhão utilizado no transporte de cana, seja ele do tipo plataforma ou cavalo-trator, depende exclusivamente do torque nas suas rodas de tração para as tarefas mais intensas do dia a dia, que são, principalmente, suas arrancadas e superação de aclives, com suas caixas de carga plenamente preenchidas”, ponderou Nitsch, que também apontou um critério técnico para a escolha ou aquisição de um veículo canavieiro. “É importante valorizar quanto custa cada Nm (Newton/metro) que é a unidade de torque atualmente utilizada, quanto custa cada Nm que se tem nas rodas de tração. Dado isso, calcula-se que torque tem nas rodas por meio de uma série de cálculos aritméticos e se chega ao valor do torque médio nas rodas. A partir daí divide-se o preço do caminhão pelos Nms que o caminhão oferece nas suas rodas de tração para chegar a um valor. O veículo que tiver o Nm mais barato provavelmente será o melhor a se adquirir”, garantiu.

A formação da boa lavoura de cana-de-açúcar

A escolha entre espaçamentos reduzidos e tradicionais em cana-de-açúcar foi tema discorrido pelos palestrantes o gerente de Desenvolvimento de Tecnologia Agrícola do Grupo Tereos, José Olavo Vendramini; o consultor, Lourival Monaco Júnior e o diretor do Grupo IDEA, Dib Nunes Júnior, que destacaram a importância do preparo do solo e do controle do tráfego para a obtenção de um bom resultado.

De acordo com Dib Nunes, as tecnologias para a adoção dos espaçamentos duplos alternados evoluíram rapidamente por esforço dos corajosos entusiastas e devido à busca desesperada de melhorias para sair da crise do setor. “A sua implantação requer uma série de análises locais e um projeto bem equacionado de mudanças, procedimentos e investimentos. Em algumas condições podem garantir pelo menos, os significativos ganhos operacionais e a menor compactação das linhas de cana”, salientou o diretor do Grupo IDEA que ainda comentou “Nos espaçamentos duplos alternados, há um ganho operacional da ordem de 20 a 25%. Existe também uma significativa redução de compactação, há trabalhos que comprovam redução de até 90%. Eu acredito que isso é uma grande atratividade para a mudança de espaçamento”, disse.



Lourival Monaco Júnior: O plantio alternado é uma ferramenta que pode ajudar muito, mas precisa de planejamento, pois exige a mudança de todo o seu equipamento e sistema de cultivo

Para Lourival Junior, não existe uma recomendação precisa se o plantio alternado é melhor ou o reduzido, por isso, é importante analisar a área - elaborar projetos personalizados. “Cada um tem que analisar a sua área, exige um planejamento prévio, exige investimento ao longo do tempo porque é uma mudança radical, é uma mudança na forma de trabalhar, você tem que fazer várias adaptações”, destacou Junior que ainda afirmou “dizem que o plantio alternado virou uma muleta, mas eu o vejo como uma alternativa e tende a ajudar, mas é preciso ser feito com critério”.

O plantio mecanizado bem-sucedido

Com a adoção da mecanização em praticamente em 100% das propriedades, é necessário aumentar a performance para não ter perdas. O resultado passa pela avaliação do clima, o tipo de solo, e também pela manutenção e controle dos suprimentos, mas a qualificação da mão-de-obra ainda é a principal chave para o sucesso. De acordo com o consultor e produtor de cana, Carlos Dalben, “um dos pontos que temos trabalhado muito é a questão da capacitação das pessoas que estão utilizando as tecnologias incorporando máquina, lavoura, solo e clima. A junção desses itens pode levar ao sucesso ou não de uso de tecnologia seja ela qual for”, avaliou Dalben.

Colheita mecanizada

Melhorar a qualidade da matéria-prima e reduzir os

problemas de manutenção ainda é um grande desafio. Segundo o gerente de tecnologia agrícola da ATVOS, Douglas Rocha, que tem uma longa jornada dedicada a aumentar a produtividade das máquinas agrícolas, a falta de planejamento e de sistematização acarreta diversos prejuízos ao sistema, além de aumentar os custos, como a redução da capacidade operacional das máquinas; maiores riscos de acidentes (batidas, quebras, tombamentos, etc.) e perdas de áreas produtivas em carregadores. Rocha reforçou que as condições da cultura e do terreno influenciam diretamente no desempenho com deslocamento da colhedora. “As colhedoras de cana-de-açúcar têm capacidade para operar em velocidades de até 9,0 km/h-1, entretanto, é observado que essas máquinas trabalham melhor com uma velocidade de deslocamento entre 4,0 e 6,0 km /h-1, sendo que isso ocorre, possivelmente, pela falta de sistematização dos talhões destinados a colheita mecanizada”. Em sua apresentação, o gerente de tecnologia agrícola também comentou sobre a importância do preparo adequado do solo para prevenir torrões. “É importante que o preparo do solo seja feito em condições adequadas de umidade. Solos muito secos resultam na formação de grandes torrões e são necessárias muitas operações para regularizar a situação. Por isso, é preciso analisar as características de cada fazenda, como o teor de argila, topografia e condição de umidade no momento da operação. Respeitando essas premissas, teremos condições favoráveis para uma melhor brotação da cultura, com desenvolvimento das raízes e aproveitamento dos nutrientes”.

Mostra de máquinas e equipamentos

Paralelamente ao seminário, foi realizada a 8ª Mostra de Máquinas e Equipamentos Agrícolas, local onde os participantes puderam conferir, de perto, os últimos lançamentos em máquinas e implementos de grandes fabricantes nacionais e internacionais, como DMB, Case IH, New Holland, MAN, Valtra, Teston, Duraface, Sollus, Jacto, Grunner e TMA.

“Essas empresas que participam da mostra de máquinas e equipamentos contribuíram e contribuem para sobrevivência do setor, são empresas guerreiras. A pesquisa ajuda, mas atualmente está muito forte na área de variedades e fraca na área de máquinas e equipamentos que são desenvolvidas pelas próprias empresas a custo de milhões de investimentos”, lembrou o idealizador do evento, Dib Nunes.



Nesses 20 anos do seminário de mecanização, novas tecnologias, equipamentos e procedimentos técnico-operacionais surgiram

Prêmio “Usinas Campeãs de Produtividade Agrícola da Safra 2017/18”

O 20º Seminário de Mecanização também foi palco para a entrega do Prêmio “Usinas Campeãs de Produtividade Agrícola da Safra 2017/18”, tradicionalmente realizado pelo Grupo IDEA e pelo CTC (Centro de Tecnologia Canavieira). A premiação foi conduzida pelo diretor do grupo IDEA, Dib Nunes, e pelo gerente comercial do CTC, Luiz Antônio Paes.

Foram avaliadas mais de 100 usinas que representam cerca de 70% da produção de cana-de-açúcar no Brasil. Na safra 2017/18 alguns problemas enfrentados derrubaram a eficiência e a colheita deve ficar próximo da registrada no último ciclo na região Centro-Sul, cerca de 595 milhões de toneladas.

“A safra 17/18 foi uma safra que se caracterizou por produtividades mais baixas do que a média histórica, parecida com a dos últimos anos, por outro lado tivemos uma condição muito favorável de acúmulo de sacarose, então o ATR dessa safra foi superior à média das últimas safras. Ou seja, você está conseguindo usando tecnologias, com cuidados na lavoura, e principalmente adotando material genético, a tecnologia da genética da cana, variedades mais novas, variedades mais responsivas para essa condição nova que temos de colheita mecanizada e plantio mecanizado, sustentar ainda produtividades que justificam e animam o setor”, afirmou o Paes.

Este ano, a grande campeã nacional em produtividade agrícola foi a Usina Santo Ângelo de Minas

Gerais. A unidade conquistou o índice IDEA de 234,0 pontos, TCH registrado de 97,2 t/ha, ATR de 138,9 kg/t, e idade média do canavial de 4,4 cortes.



Confiras as outras usinas campeãs de produtividade agrícola:

Estado de São Paulo

- Usina Vale do Paraná (região de Araçatuba)
- Nova América Agrícola (região de Assis)
- Usina Santa Maria - Grupo J. Pilon (região de Piracicaba)
- Usina Guaíra (região de Ribeirão Preto)
- Usina Itajobi (região de São José do Rio Preto)
- Usina São Manoel (região de Jaú)

Estado de Goiás

- Cerradinho Bioenergia (Chapadão do Céu)

Estado do Paraná

- Usina Dacalda (Jacarezinho)

Estado do Mato Grosso do Sul

- Usina Angélica (Grupo Adecoagro, Angélica)

“O segredo para ser viável hoje, é ter produtividade. Quem tem produtividade agrícola tem o custo mais baixo e naturalmente sobreviverá as intempéries e às crises, que se avolumam todos os anos”, disse Dib Nunes.

Palco de novidades

- A Case IH lançou no 20º Seminário de Mecanização a colhedora de cana-de-açúcar modelo A8810DA, com duplo alternado. A nova tecnologia teve 29 melhorias implantadas. O modelo A8810DA

tem motor FTP Industrial Cursor 9. Outra novidade é que o tanque de combustível foi feito com material plástico desacoplado do chassi. Com capacidade de 620 litros de diesel, além de ter maior autonomia, ele elimina o risco de corrosão e diminui a chance de possíveis vazamentos. O pacote de radiadores tem gavetas com puxadores, permitindo a troca independente de cada componente.

“Essa é uma oportunidade para mostrarmos o que temos de melhor, nossas tecnologias estão no mercado com o objetivo de contribuir com a produtividade e rentabilidade do produtor rural”, disse o especialista em Marketing de Produto da Case IH, Regis Ikeda

- A Solinftec apresentou o programa Alice - uma plataforma de inteligência artificial dentro da própria plataforma Solinftec de gestões de informações, de equipamentos, pluviômetros e equipamentos pluviométricos. O programa tem capacidade de analisar a leitura de todos dados das máquinas, dos operadores e climáticos em relação a rendimentos sem nenhuma intervenção do operador.

“A Alice consegue correlacionar dados e falar para o gestor - para o diretor de uma usina de uma forma mais dinâmica - por voz (por celular), contribuindo para a tomada de decisão. Atualmente as usinas têm as Centrais de Operações onde as pessoas precisam manipular esses dados para poder tomar uma decisão. A nossa ideia é que a Alice manipule esses dados de forma inteligente e tome essa decisão para levar informações ao operador da máquina em tempo real”, pontuou o gerente comercial sucroenergético e expansão internacional da Solinftec, Emerson Crepaldi.

- A DMB Máquinas e Implementos Agrícolas, apresentou o Sulcador de Máquina Automatizada. O novo acessório da Plantadora de Cana Picada - PCP 6000 possibilitará a eliminação de ondulações no terreno e torrões, criando condições adequadas para a melhoria da brotação, redução de falhas no canavial e diminuição da quantidade de mudas utilizadas no plantio. O desenvolvimento do sulcador com dispositivo destorador que está sendo disponibilizado para o mercado este ano, foi destacado pelo gerente de marketing da DMB, Auro Pardino. “Com o avanço da mecanização no plantio e na colheita, as mudanças passaram a ocorrer nos equipamentos de maneira significativa. O aprimoramento do preparo do solo para o plantio, com o desenvolvimento desse novo implemento, se tornou viável após muito trabalho da área de engenharia da DMB”, disse Pardino. 



CANAOESTE SEMPRE PRESENTE

O engenheiro agrônomo da Canaoste (Descalvado), Breno Henrique de Souza, participou da 20ª edição do Seminário e falou da importância do evento para a cadeia produtiva da cana-de-açúcar.

“É importante se fazer presente em eventos que contribuam com o nosso aprimoramento e também uma forma de se manter atualizado sobre as novidades do mercado de máquinas agrícolas e poder estender esse conhecimento aos associados. O Grupo IDEA está de parabéns pela realização desse vigésimo Seminário de Mecanização. Podemos notar que a evolução das máquinas agrícolas nesses últimos 20 anos favoreceu muito o setor refletindo na produtividade e no rendimento operacional das mesmas”, disse.

Enquete

Durante o seminário, o público presente participou de uma enquete interativa, uma forma de despertar o interesse dos presentes e saber suas opiniões sobre assuntos técnicos. Confira!

Qual a principal limitação para o uso do espaçamento reduzido?

- Adaptação à mecanização - 40,5%
- Clima - 8,8%
- Falta de experiência e pesquisas - 50,8%

As máquinas estão preparadas para colher cana em espaçamentos duplos reduzidos?

- Em área sistematizada sim - 15,3%
- Sim, mas ainda têm limitações - 54,4%
- Não - 30,3%

Como fica o ATR na cana em duplo alternado em comparação ao espaçamento simples?

- Aumenta - 9%
- Diminui - 45,3%
- Fica igual - 45,8%

No duplo combinado pelo fato do disco de corte trabalhar dentro do sulco, o abalo da soqueira não seria maior?

- Sim - 77,1%
- Não - 22,9%

Os espaçamentos reduzidos e duplos alternados reduzidos produzem mais?

- Sim - 16%
- Não - 22,8%
- Nem sempre - 61,2%



GERHAI DISCUTE ASSUNTOS POLÊMICOS EM SUA 197ª REUNIÃO

O papel do gestor de pessoas vai além do compliance com a legislação, o gestor de pessoas é fundamental para o sucesso dos negócios



Fernanda Clariano

Mensalmente, o Gerhai (Grupo de Estudos em Recursos Humanos na Agroindústria) em parceria com o Ceise Br, reúne no auditório do Centro de Eventos Zanini, em Sertãozinho-SP, um grupo seletivo com foco em contribuir com as mudanças no mercado e na economia do país. São profissionais da área de Recursos Humanos que têm interesse em conhecer outras áreas e fortalecer laços de cooperação e integração por meio da troca de informações e experiências.

A 197ª reunião ordinária aconteceu no dia 9 de março e foi conduzida pelo diretor executivo do Gerhai, José Darciso Rui, e pelo seu presidente, Mauro Garcia, que colocaram em discussão assuntos da área trabalhista como a contribuição sindical e horas in itinere.

O presidente destacou na abertura a importância do grupo para as decisões do dia a dia, bem como para obter posicionamentos e visão de mercado. “É muito importante reunir pessoas, principalmente os RHs, que precisam conhecer o



Mauro Garcia: Não basta simplesmente nos atentarmos aos custos e as legislações, precisamos sempre lembrar que há pessoas envolvidas

todo, ter uma visão não só da relação pessoal, mas também do mercado, agricultura, produção - uma visão geral. Além do desenvolvimento de pessoas, o Gerhai também foca em outras questões e, atualmente, a bola da vez é a legislação trabalhista. É preciso ter cuidado e cautela em todas as ações a serem tomadas porque podem afetar as empresas. O importante é se fazer presente, participar de reuniões não só no Gerhai, mas também da Unica (União da Indústria de Cana-de-açúcar) e em todos os lugares que forem debater a respeito desse assunto e se manter informado”, destacou Garcia.

Atualmente existe uma polêmica a respeito das horas *in itinere*, que são aquelas em que o trabalhador está sendo transportado para o local onde ele trabalha e onde não existe o serviço público. Esse tempo de deslocamento integrava a jornada de trabalho.

Com a reforma trabalhista ela deixou de existir de 12 novembro do ano passado para cá e aí surge a questão: aplica-se a nova lei somente para os novos contratos, ou seja, aqueles que vão ser contratados não terão esse direito, ou também se aplica àqueles que já estavam com o contrato em vigor e que durante muitos anos receberam esse correspondente?

As horas em disposição para o transporte de empregado de ida para o local de trabalho e o retorno para sua residência não mais integram contrato de trabalho, não mais integram jornada de trabalho. Dessa forma, as horas *in itinere* não são mais devidas e muitas empresas estão com dificuldades em colocar isso em operação, uma porque o corte dessas horas representa por volta de 20% do salário do trabalhador.

No ponto de vista do diretor executivo do Gerhai, há muitas alternativas - o problema é não saber qual é a mais viável e



José Darciso Rui: Os sindicatos devem bater forte na compensação desse valor ou ainda de manter as horas in itinere como pagamento

a mais correta juridicamente. “Vejo isso tudo como uma questão muito polêmica - à luz da lei ela não é mais devida, mas à luz da motivação, produtividade e do clima dentro da organização, tem que se pensar em algo. Existem empresas que estão em condições financeiras ruins e, em razão disso, já disseram que vão cumprir a lei e que não vão pagar e tem que ser respeitado. É uma situação para ser discutida nos acordos coletivos futuros”, observou o executivo.



João dos Reis Oliveira: Antes da reforma trabalhista o tempo de deslocamento do trabalhador era pago como hora in itinere que integrava a jornada de trabalho

Para o advogado e negociador sindical, e assessor jurídico do Ceise Br - João dos Reis Oliveira, essa situação vem atormentando os setores de RH das empresas, se irão retirar daqueles funcionários que estavam trabalhando ou se irão manter e aqueles que forem contratados não terão

este direito. “Do ponto de vista legal, o próprio Supremo Tribunal Federal já havia validado antes da reforma, a troca dessa hora de transporte por outros benefícios ao trabalhador. O tema é polêmico e somente com o passar do tempo é que vamos ter uma segurança jurídica a esse respeito”, afirmou Oliveira.

Palestras

O encontro ainda contou com importantes palestras proferidas pelo professor-doutor da Esalq/USP, Weber Neves do Amaral; pelo coach e consultor organizacional, André Riemma, e pela coordenadora do Departamento de Inteligência de Mercado em Agronegócio da PwC Brasil, Lara Moraes. Dentre os assuntos - Economia circular e oportunidades para o setor do Agronegócio; Inovar para desenvolver mais rápido e melhor e Desafios e tendências para a safra 2018/2019.



Weber Neves do Amaral: As atividades econômicas em uma economia circular geram e recuperam valores de produtos e serviços, mantidos por longo prazo e para todos os stakeholders

Economia circular e oportunidades para o agronegócio - O professor da Esalq/USP apresentou um conceito relativamente novo de se produzir com processos e formas que olham todo o ciclo de vida de um produto e se preocupa em gerar o menor impacto possível. De acordo com Amaral, a economia circular é a solução da prosperidade econômica sem promover a exaustão dos recursos naturais, uma mudança no modo de se fazer negócios, no qual o objetivo final não é somente o de se obter lucro a qualquer custo.

Dessa forma, a economia circular promove uma maior geração de valor do produto, que foi produzido e será

comercializado de forma a causar os menores impactos possíveis ao meio ambiente. Nesse modelo, o crescimento econômico deixa de estar diretamente ligado ao aumento da extração e consumo de novos recursos, o que facilita a inovação dos mesmos que já estão dentro de algum processo de produção.

“A economia circular é uma tendência e um movimento em ascensão nos últimos anos, visto a importância da sua implementação para a sobrevivência das futuras gerações. Entre os seus principais preceitos está a mudança do modelo linear de produção, onde todos os elos do processo são interligados e baseados em três princípios: preservação, otimização e estimulação”, contextualizou o professor.

Inovar para desenvolver mais rápido e melhor - O consultor organizacional da Riemma Coach, apresentou uma ferramenta inovadora – “A Forja”, um aplicativo que permite alto desempenho, resultados prósperos e sustentáveis, focando eliminar algumas lacunas no processo de coaching, podendo potencializar e maximizar resultados.

“Forjar é transformar um material forte e bruto, sem uma forma bem definida, moldando através de uma técnica apurada e com as ferramentas corretas para se tornar um objeto de grande utilidade e valor, permitindo alto desempenho. A ideia é mostrar como a tecnologia no caso específico consegue potencializar um processo de coaching”, disse Riemma.

Desafios e tendências para a safra 2018/19 - Geralmente quando pensamos na palavra “tendência”, pensamos em algo que tem uma intenção ou uma pré-disposição a acontecer. Segundo Lara Moraes, a PwC encara a palavra “tendência” como pontos de atenção - no que devemos estar atentos que pode modificar o nosso negócio e no que pode impactar a sociedade e transformar a realidade.

Neste sentido, a PwC desenvolveu recentemente um estudo global e identificou cinco megatendências mundiais que devem transformar a sociedade e o mundo dos negócios. São elas: mudanças demográficas; urbanização; deslocamento do poder econômico; mudanças climáticas e escassez de recursos e avanços tecnológicos.

“Diante dessas megatendências teremos consumidores mais antenados que irão demandar valor, responsabilidade, sustentabilidade, personalização dos produtos, transparência nos processos e, perante isso, é necessário se adaptar”, disse a profissional que também comentou outros assuntos em destaques como o RenovaBio e o carro elétrico.

RenovaBio - É uma política pública que tende a transformar o setor sucroenergético - iniciou em 2016 e foi sancionada em 2017 e esse é um semestre de muita ansiedade



Lara Moraes citou o pesquisador britânico Charles Darwin -
*“Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente,
 mas o que melhor se adapta às mudanças”.*

porque devem ser divulgadas todas as diretrizes do programa que está inserido no contexto econômico de produzir, de forma sustentável, e de incentivar a utilização de recursos naturais. A ideia do programa é a emissão de CBios, a usina terá uma remuneração adicional por vender o biocombustível e as distribuidoras terão custos adicionais por comercializarem os combustíveis fósseis.

“O RenovaBio ainda é um programa voluntário das usinas, mas o que percebemos é que é necessário se

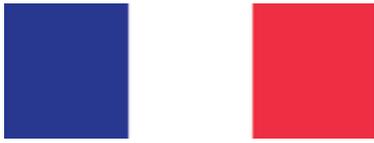
adaptar, é preciso participar porque faz parte da atmosfera econômica mundial. O mundo está caminhando no sentido da produção economicamente sustentável, é um programa que tende a impactar muito o setor - são diversos os impactos que irá trazer, porém, essa adaptação não é fácil, é necessário investimento por parte das usinas para o entendimento, para saber utilizar a plataforma de RenovaCalc e conseguir se beneficiar dele. É um desafio, porém necessário”, afirmou.

As estimativas são que o programa tende a impulsionar a produção de etanol - as usinas terão condições de fazer novos investimentos tanto na área industrial como agrícola e tem toda uma discussão também sobre a dinâmica de preços de etanol e da gasolina após o programa entrar em vigor.

Carro elétrico - O carro elétrico é uma realidade um pouco distante do Brasil, já que em 2026 a expectativa é que o país tenha apenas 1% da sua frota de carros elétricos. Distante do Brasil, mas não distante do mundo, porque alguns países já decretaram prazos para encerrar a comercialização de carros com motor a combustíveis.

“Existem muitos estudos que já estão vendo a possibilidade dos carros elétricos serem abastecidos com etanol. O etanol será fonte de geração de eletricidade para esses carros e se isso de fato for viável e ganhar uma escala, com certeza o setor vai ser bastante beneficiado desse novo cenário”, vislumbrou. 🌱

Será que esses países conseguirão eliminar a comercialização de carros à combustão nos anos estipulados?

		
Noruega	Luxemburgo	Alemanha
2025	2025	2030
		
Índia	França	Reino Unido
2030	2040	2040



UM “ATO” DE RECONHECIMENTO E RETRIBUIÇÃO

Alimento, renda e futuro reúnem lideranças e o setor produtivo na Capital paulista



Fernanda Clariano

Mais de 1.500 pessoas, entre elas as principais lideranças do agronegócio, gestores públicos, empresas do setor de insumos e equipamentos, representantes de cooperativas e associações de produtores e agricultores, prestigiaram no dia 19 de março, o “Ato pela agricultura: Alimento, renda e futuro”.

Realizado pela SAA (Secretaria Estadual de Agricultura e Abastecimento), no auditório do Palácio dos Bandeirantes, na Capital paulista, o evento possibilitou

um balanço das ações da Pasta Estadual para o desenvolvimento do setor agropecuário paulista, bem como o anúncio de novas medidas de desburocratização e fomento da atividade no campo - uma prestação de contas do trabalho realizado nesses anos, mostrando a ação eficiente da Secretaria da Agricultura em apoio ao agronegócio, aos programas da agricultura familiar, às várias cadeias produtivas do Estado de São Paulo, ao desenvolvimento tecnológico, à ciência e à pesquisa. Iniciativas que foram muito ressaltadas durante o evento.



Autoridades e representantes do setor atentos à cada informação

Na ocasião foi liberada pelo então governador Geraldo Alckmin uma série de recursos - não só melhorando as condições de produção, mas também oferecendo condições técnicas para a valorização dos organismos da Secretaria que tem trabalhos importantíssimos.

O Projeto Microbacias II - Acesso ao mercado, da Cati (Coordenadoria de Assistência Técnica Integral), foi um dos destaques. Foram apresentados os resultados, anunciadas as reformas e assinados os convênios para a recuperação de estradas rurais.



Solange Nobre, coordenadora da Apol - Associação de Produtores e Olericultores de Lins

Representando uma das 267 cooperativas atendidas pelo Projeto Microbacias II – Acesso ao Mercado, a produtora rural Solange Nobre, coordenadora da Apol

(Associação de Produtores e Olericultores de Lins), destacou os bens obtidos por seu grupo, composto por 180 agricultores familiares. “Por meio do financiamento obtido, conseguimos comprar caminhão - baú refrigerado, computadores, balanças e todo o material necessário para processar hortifrutis orgânicos e convencionais, inclusive montamos uma loja”, disse.

Ainda foram assinados convênios entre a Secretaria de Agricultura e Abastecimento e municípios paulistas no SEIAA (Sistema Estadual Integrado da Agricultura e Abastecimento) – com essa parceria, técnicos das prefeituras atendem agricultores do município utilizando a estrutura da Cati e em contrapartida as prefeituras recebem uma verba para investirem em ações que tenham a agropecuária como fonte.

Além da Cati, as coordenadorias e institutos da Secretaria apresentaram suas ações. “No âmbito da Apta (Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios) também tivemos avanços muito grandes na geração de tecnologias de conhecimento, nas transferências de tecnologias e nas parcerias com o setor privado. Benefícios que foram de legislação que o governador implantou a partir do marco legal de Ciência e Tecnologia que é lei federal. Para se ter uma ideia, só os estados de São Paulo e Minas Gerais regulamentaram essa lei para que as instituições de pesquisas pudessem atuar e, o reflexo disso, é que temos atualmente 16 tecnologias em processo de patentes, seja sozinho com titularidade nossa ou em parceria com o setor privado”, comentou o coordenador da Apta, Orlando Melo de Castro.

Outra ação de destaque foi a assinatura de um protocolo de intenções entre as secretarias de Agricultura e de Administração Penitenciária, que tem como objetivo capacitar reeducandos do sistema prisional.

Medidas que beneficiam o produtor rural também foram anunciadas, uma delas é o aumento no teto do PPAIS (Programa Paulista da Agricultura de Interesse Social) e do subprograma PPAIS Leite. A partir do mês de março, os produtores que comercializam produtos para o Estado de São Paulo poderão acessar crédito de até R\$ 30 mil por ano para comercialização e mais R\$ 30 mil para leite, ou seja, 60 mil reais por unidade familiar por ano. Até então o teto era de R\$ 22 mil por programa.

Entre tantas medidas importantes, uma particularmente que vai abrir a possibilidade de que as cooperativas operem com os recursos do FEAP (Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista), um pleito há muito tempo estabelecido por elas e, com a resolução recente estabelecida, está se tornando viável e possível. Outro



Alckmin destacou a evolução do agronegócio paulista

decreto assinado possibilita que cooperativas de crédito acessem programas do FEAP.

Para o governador Geraldo Alckmin, o Ato pela Agricultura foi um momento de reconhecer, agradecer e retribuir a importância do agro para o Brasil. “A agricultura é extremamente profissionalizada, ela está na vanguarda da inovação tecnológica, da agregação de valor, não tem amadorismo. A assistência técnica, a presença dos nossos



Arnaldo Jardim agradeceu o apoio do Governo do Estado à Pasta, permitindo que os programas da Secretaria fossem desenvolvidos e ampliados

profissionais, seja na assistência agropecuária, seja na defesa animal e vegetal, na parte sanitária, seja na pesquisa - em todas as áreas ela faz a diferença. A agricultura que tirou o Brasil da crise se formos verificar, no ano passado depois de três anos de recessão, tivemos um PIB positivo de 70%, que foi impulsionado pelo agronegócio”, ressaltou Alckmin.

“Deixamos o legado de respeito e admiração pelo setor produtivo que mais cresce no Estado. Nosso objetivo foi mudar a vida das pessoas, e conseguimos alcançar com o trabalho integrado e com responsabilidade de todos os técnicos e departamentos da Secretaria”, ponderou o então secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Arnaldo Jardim. 

CARAVANAS



Acompanhados pelos agrônomos da Canoaeste, Thiago Verri e Felipe Volpe, agricultores de Sertãozinho e da região participaram do Ato pela Agricultura

Mais de 300 agricultores de caravanas organizadas por cooperativas e associações prestigiaram o evento, dentre eles um grupo de aproximadamente 40 fornecedores de cana-de-açúcar associados da Canoaeste e cooperados da Copercana e da Sicoob Cocred de Sertãozinho e da região se juntaram as demais cooperativas no Ato pela Agricultura.



O presidente da Canoaeste e presidente executivo da Copercana, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, e o presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, também prestigiaram o ato e acompanharam os resultados obtidos nos últimos anos no setor agropecuário



ISO DATAGRO NEW YORK SUGAR & ETHANOL CONFERENCE 2018

AÇÚCAR & ETANOL: Futuros desafios e oportunidades
é o tema central da **ISO DATAGRO New York Sugar and Ethanol Conference 2018**.

A Conferência que está em sua 12ª edição, é o evento técnico oficial do New York Sugar Dinner, que conta com a presença de grandes líderes empresariais, traders e autoridades de mais de 20 países.

#ISODATAGRONY

ISODATAGRO #

9 de maio de 2018

Hilton Midtown em New York
1335, 6TH Ave, Nova York, NY, EUA

Inscrições Abertas

*Super EARLY BIRD **10% OFF**
até 26 de março de 2018

 /datagro

WWW.ISODATAGROCONFERENCES.COM | CONFERENCIA@DATAGRO.COM | +55 11 4133 3944

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

PATROCINADOR MASTER:



PATROCINADORES:



APÓIO:



REALIZAÇÃO/
COORDENAÇÃO:



PÍDIA PARCEIRA:





APOSTAS E EXPECTATIVAS

Conferência Datagro discutiu vários assuntos do setor e foi palco para a assinatura do Decreto do RenovaBio



Diana Nascimento

A Conferência Abertura de safra 2018/2019, ocorrida em 14 de março, no Espaço Golf, em Ribeirão Preto, reuniu empresários e executivos de usinas, produtores e fornecedores de cana, lideranças políticas. Realizado pela Consultoria Datagro e pela Marsh, o evento debateu desafios e analisou a atual safra de cana no Brasil e em outros países.

As expectativas para o ciclo 2018/2019 já foram

mencionadas na edição anterior da Revista Canavieiros (Foco na safra 18/19). Resumidamente, espera-se uma menor oferta de cana na região Centro-Sul e um forte mix para o etanol.

Em relação aos estoques globais de açúcar, de acordo com Felipe Ferraz, diretor da RCMA, eles estão na média. “Quem pode mudar o cenário são os 10 maiores produtores”, afirma.



Félix lembrou que a safra 18/19 será a primeira a ser colhida sob a regência do RenovaBio

O Paquistão, na safra 18/19, deve produzir 7 milhões de toneladas contra um consumo de 5,4 milhões de toneladas de açúcar/ano.

A Índia conta com uma produção de 30 milhões de toneladas e um consumo de 25 milhões, além de contar com questões políticas e sociais que influenciam na produção. “As coisas mudam muito na Índia”, pontuou Ferraz ao comentar que os fornecedores de cana indianos estão recebendo com atraso.

A Europa, que conta com uma produção de 19,3 milhões de toneladas e um consumo de 18,2 milhões, continuará exportando. “A Europa deve ser um player ao longo do ano e os custos de produção são afetados pelo Euro”, mencionou Ferraz.

A produção da Tailândia, de 12 milhões de toneladas, terá por volta de 9 milhões exportadas. O país procura por destinos com valor agregado e alta qualidade.

A China também contará com aumento na produção, com altos custos, e ainda com a necessidade de aumento na importação do produto, pois o seu consumo está em crescimento constante. As importações para o período devem somar entre 5 e 6 milhões de toneladas de açúcar.

Para Souza, os fundos e especulações são hoje a maior força do mercado por sua capacidade financeira e volume de posicionamento.

O RenovaCalc também foi tema de um dos painéis da conferência. A versão final está em fase de desenvolvimento e contará com dados de entrada como identificação das usinas e critérios de elegibilidade. Os fatores que impactam na produção de etanol também serão analisados como corretivos, fertilizantes sintéticos, fertilizantes orgânicos, combustíveis e outros.

Financiamento

O painel sobre Financiamentos e Serviços para o setor contou com a participação de Marcos Rossi, chefe do Departamento de Complexo Agroalimentar e Biocombustíveis do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social).

Rossi destacou que de 2001 a 2017, o BNDES desembolsou quase R\$ 60 bilhões para o setor sucroenergético, o que representou mais de 120 novos projetos financiados (cogeração, expansão de usinas e greenfields), aumento da capacidade de moagem de cana em mais de 150 milhões de toneladas por ano e mais de 1,5 milhão de hectares plantado de cana por meio do ProRenova.

Esse montante financiado contou com uma base de clientes de 131 grupos econômicos e 91 instituições financeiras como agentes repassadores.

Com o lançamento do PAISS, em 2011, a prioridade de atuação do BNDES no setor passou a ser o fomento à inovação tecnológica.

A agenda do BNDES para o setor contempla quatro pontos: Produtividade agrícola e retomada dos investimentos (difusão tecnológica de novas variedades de cana e ampliação de capacidade produtiva), Inovação tecnológica: contribuição para a superação do desafio de escalonamento industrial do etanol de segunda geração, desenvolvimento de novas técnicas de plantio (sementes artificiais) e variedades de cana transgênica; fomento a novos biocombustíveis como biogás e bioquerosene de aviação; ampliação da tecnologia no campo (Plano Nacional de Internet das Coisas), Plataforma Biofuturo e RenovaBio.



Segundo Klumb, com algumas medidas, é possível mitigar os riscos e diminuir os sinistros em colhedoras de cana

Segundo Rossi, o biogás tem se mostrado como algo potencial no setor sucroenergético, tanto que o banco já conta com algumas iniciativas como o Seminário Potencial do Biogás de Resíduos Agroindustriais, realizado em novembro de 2017 e um estudo que está em andamento.

Em relação às demandas dos financiamentos, Alexandre Castelano, do Santander, apontou sobre a necessidade de linhas de financiamento para a cadeia de produtores.

De olho no agronegócio, o banco pretende estreitar as relações com o setor ao oferecer soluções financeiras competitivas e que atendam às necessidades e elegibilidade dos clientes.

O executivo comentou sobre o Confirming, um produto de financiamento à cadeia de suprimentos, desenvolvido pelo Santander, que funciona como um programa de antecipação de recebíveis aos fornecedores de cana-de-açúcar. Essa linha das usinas destinada aos seus fornecedores permite que os mesmos antecipem seus recebíveis através de um programa de cessão de crédito sem co-obrigação.

Já Bruno Carvalho, sócio da Pantalica, comentou sobre algumas fontes alternativas de financiamento para o setor como *hedge funds*, *tradings* e carregamento de estoque.

Riscos e desafios de equipamentos agrícolas

O quinto painel da conferência abordou sobre os riscos e desafios dos equipamentos agrícolas. Segundo o diretor local de Clientes de São Paulo da Marsh Brasil, Álvaro Dabus, o risco permeia a atividade a todo o tempo.

O líder da Prática de Agronegócio da Marsh Brasil, José Zanni, foi taxativo. “Há a opção de aceitar, mitigar ou evitar o risco, a perda de equipamentos”, mencionou.

Ele segue dizendo que com o advento da mecanização e proibição de queimadas, a utilização de equipamentos como as colhedoras de cana passou a ser fundamental e, conseqüentemente, o aumento na transferência desse risco para o mercado segurador, uma vez que os custos de reposição se tornaram relevantes. Com o decorrer do tempo agravaram-se as condições de contratação do seguro para esses equipamentos por conta do aumento da frequência de sinistros.

De 2014 a 2017, o número de indenizações saltou e isso gera impactos no negócio como paralização das atividades, responsabilidade civil e ambiental, multas ambientais, desvalorização do patrimônio e ações do Ministério Público, órgãos ambientais e terceiros.

De acordo com Zanni, a gestão do negócio deve

implementar a cultura de risco, um plano de contingência e montagem de um registro atualizado de manutenção.

O diretor financeiro da Delta Sucroenergia, Alberto Klumb, disse que o ideal seria eliminar o risco. “Com algumas medidas é possível mitigar os riscos e diminuir os sinistros”, afirmou.

Uma colhedora custa em torno de R\$ 1 milhão, uma quantia bem considerável, e merece ser bem conservada. Uma dica para isso é realizar treinamentos para que o operador cuide do equipamento como se fosse dele, além de fazer e realizar um check list antes da operação.

Uma das grandes causas de sinistro em colhedora é o incêndio. A realização de limpezas periódicas na máquina ajuda a evitar isso.

Entre as ações realizadas pela usina para a mitigação de riscos está o monitoramento da frota que verifica onde o equipamento está circulando para evitar roubos. “Ao sair da rota, o combustível da máquina é automaticamente cortado”, explica Klumb.

Outra medida adotada é apurar e responsabilizar todo acidente ocorrido. “Isso ajuda a controlar custos e baixar gastos. O que atrapalha a operação são os prejuízos indiretos, pois o custo do seguro aumenta com a sinistralidade”, argumentou Klumb.

Ter equipamentos atualizados e um plano de manutenção foi a dica dada por Gabriel Lemos, Head de Subscrição Agro da Swiss Re Corporate Solutions.

Lemos salientou que o setor de seguros precisa se aproximar do setor sucroenergético para juntos trabalharem a gestão de riscos. “A seguradora é avessa ao risco. A transparência afeta os valores, prêmios e condições”, afirmou.



O então ministro de Minas e Energia, Fernando Coelho, reiterou que o Brasil é a maior economia verde do mundo

RenovaBio

O ponto mais alto do evento foi a assinatura do decreto que regulamenta o programa RenovaBio pelo presidente da República Michel Temer

O decreto estabelece a governança do processo de definição das Metas Nacionais de Redução de Emissões para Combustíveis, criação do Comitê RenovaBio como órgão de apoio técnico ao CNPE e responsabilidade pela regulação e fiscalização de Certificação de Biocombustíveis e do Credenciamento das Firms Certificadoras (ANP).

Na ocasião, o secretário de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis do Ministério de Minas e Energia, Márcio Félix, lembrou que a safra 18/19 será a primeira a ser colhida sob a regência do RenovaBio. “Um novo e próspero caminho se inicia com eficiência, competitividade e previsibilidade”, disse.

De acordo com o secretário, os biocombustíveis são parte da estratégia brasileira que implica em integração e sustentabilidade para três setores fundamentais da economia nacional: agronegócio, indústria do petróleo e a automotiva.

O cronograma legal do RenovaBio sinaliza que em junho de 2018 haverá a definição das metas nacionais e em dezembro de 2019 ocorrerá o início da cobrança das metas individuais compulsórias, aplicáveis a todos os distribuidores de combustíveis.

O então ministro de Minas e Energia, Fernando Coelho, disse que o setor sucroenergético sabe que tem discutir no



Para o presidente Michel Temer, de todos os atos de seu governo o RenovaBio é o mais importante

Ministério e levar as suas demandas. “Queremos ajudar o agro e o setor de biocombustíveis no Brasil. Somos a economia mais verde no mundo e temos que lançar bases de tranquilidade para que o setor possa voltar a investir”, pontuou.

Temer, por sua vez, comentou que logo irá solucionar o Rota 2030 e que o setor automobilístico nacional evoluiu muito e ajudou a economia do país. “O Brasil voltou para ficar. Voltou em boa parte pelo auxílio do agronegócio e da agricultura. O RenovaBio, de todos os atos, será o mais importante desse Governo”, finalizou o presidente da República. 🌱

An advertisement for Revista Canavieiros. The background is a close-up of sugarcane stalks in shades of green and yellow. The text is in white and green. At the bottom right, there is a logo for the magazine.

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

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

Revista **CANAVIEIROS**
A força que movimenta o setor

Faça parte dessa família!



ATIVOS AMBIENTAIS

Secretarias do Meio Ambiente e da Agricultura de São Paulo discutem proposta de criação de CRA estadual e implementação do Código Florestal



Diana Nascimento

O Estado de São Paulo se destaca pelo aumento da cobertura vegetal nativa e a prática da agricultura sustentável, premissas que podem fazer do estado um caso exemplar a ser apresentado para o todo o país com a proposta de regulamentação da

CRA (Cota de Reserva Ambiental).

Segundo o então secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Arnaldo Jardim, que participou da abertura do Seminário Ativos Ambientais, ocorrido no dia 16 março, no Salão Nobre da Secretaria de Agricultura e

Abastecimento, a palavra de ordem é integração. “Aqui aceitamos os desafios e estamos colocando em prática substituir conflito por cooperação, enfrentamento por convergência”, frisou.

“Desde a Constituição de 1988, o país não se deparou com um debate



O então secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Arnaldo Jardim, participou da abertura do Seminário Ativos Ambientais

tão intenso como foi o Código Florestal”, lembra Daniel Smolentzov, chefe da Consultoria Jurídica do Meio Ambiente.

Aprovado em 2012, o Código Florestal foi julgado pelo STF (Supremo Tribunal Federal) no dia 28 de fevereiro de 2018, seis anos depois da legislação. “Apesar da insegurança jurídica das ações diretas de inconstitucionalidade no STF e da insegurança jurídica no Estado de São Paulo, devido à legislação estadual que regulamenta o PRA, que também foi objeto de uma ação de inconstitucionalidade que está em tramitação no Tribunal de Justiça, o estado de São Paulo não se manteve inerte nesse período. Trabalhamos fortemente nos sistemas para que quando viesse a segurança jurídica, o estado estivesse pronto para agir. Trabalhamos no cadastro de recuperação ambiental em toda normativa do programa de regularização ambiental em inúmeras vertentes, a lei constitucional federal e a lei federal inconstitucional. Fomos ativo por ativo e fizemos esse mesmo exercício em

relação a legislação estadual. Temos todos os cenários mapeados”, afirma Smolentzov.

Segundo ele, o Tribunal de Justiça terá a sensibilidade de que esse assunto é urgente. O prazo de inscrição do CAR (Cadastro Ambiental Rural) terminem em 31/05 e a ideia, no estado de São Paulo, é que até esse dia já haja uma possibilidade de lei aplicável para que se possa colocá-lo em prática.

“São Paulo deu o exemplo para o Brasil. É um estado grande, complexo, com muitas realidades. Estamos preparados e acredito que vindo o julgamento do Tribunal de Justiça haverá segurança jurídica para que possamos partir para os casos completos e atuação no dia-a-dia. Tenho certeza que a implementação da lei federal e estadual, no estado de São Paulo, será um sucesso. O sistema está preparado”, ressaltou Smolentzov.

Durante sua fala, a advogada da Orplana, Helena Delatorre Vasques, abordou a perspectiva da votação no STF em relação ao produtor rural.

“O que enxergo como declaração de constitucionalidade é muito mais do que uma segurança jurídica, é o reconhecimento de que o Código Florestal vem resgatando tudo o que a gente demonstra ao longo dos anos: que o produtor preserva o meio ambiente, incentiva a abertura de áreas para a expansão do país em relação à agricultura e que conseguimos preservar 67% de vegetação nativa”, esclareceu Helena.

Ela também mencionou que 99% das declarações e inscrições do CAR foram feitas, mostrando que o produtor não tem medo de regularizar a sua propriedade.

“Ainda temos, no estado de São Paulo, uma briga tremenda em relação ao CRA, se há ou não um julgamento imediato em relação

à ADIN, a necessidade de iniciar o programa de regularização ambiental e como será aplicado e reconhecido, além de uma série de questões como a discussão da identidade ideológica”, enumerou a advogada da Orplana.

O diretor da SRB (Sociedade Rural Brasileira), João Adrien, comentou sobre o decreto da CRA federal. “Essa discussão é relevante depois do julgamento do STF e é um momento para nos unirmos e entendermos quais os passos a serem tomados tendo em vista essa definição”, disse durante o seminário.

Adrien explica que a CRA, em âmbito federal, daria maior padronização ao mercado, pois o risco de fazer várias CRAs sem ter uma diretriz federal poderia pulverizar o mercado.

No âmbito federal, foi desenvolvido um módulo onde dentro do SiCAR (Sistema de Cadastro Ambiental Rural) é possível permitir os ativos que poderiam ser comercializados entre os produtores, trazendo fundibilidade. “Outro elemento que discutimos em âmbito federal é que a CRA poderia ser utilizada e adquirida não só por produtores rurais, mas de adquirentes, não só de compensação ambiental. Nesse âmbito conseguimos criar um instrumento de pagamento de ativo ambiental emitido pelo estado e registrado por uma instituição financeira, o que pode trazer uma nova forma de valorar esse ativo ambiental”, elenca Adrien.

Toda essa demanda por restringir a compensação vem de um anseio de gerar maior restauração ou de maior compatibilidade ecológica nas áreas compensadas. Mas vale lembrar que existe um grande ativo ambiental em regiões de fronteira agrícola e ao restringir a compensação, também se reduzirá a possibilidade



Smolentzov comentou que o Código Florestal foi debatido intensamente

de federação e de valorar áreas em região de fronteira.

“Temos grandes regiões na área de Matopiba, onde existe um excedente e o produtor talvez esteja disposto a isso se receber um recurso pela compensação”, exemplifica Adrien.

Mas a questão da identidade ideológica pode mudar essa visão. Para Adrien, assumir a identidade ecológica como uma realidade é correr risco porque não há embasamento nas legislações estaduais e vários produtores que já fizeram a compensação utilizando o Bioma ficarão sem arcabouço jurídico previsível.

A dica, segundo Adrien, para lidar com as consequências dessa mudança nas regras do jogo é ter parcimônia em utilizar a identidade ecológica como critério para organizar a compensação, entender melhor os riscos disso e ter previsibilidade para que o Código Florestal não dependa das questões regionais, mas sim de demandas previsíveis e que existam no Mapa do Bioma para que a interpretação do Código Florestal seja possível.

“Estamos frustrados com essa mudança na regra do jogo porque

tínhamos um grande trabalho sendo feito e que seria lançado nesse mês de março. Mais uma vez, após seis anos de espera, há uma nova perspectiva de discussão para avançar na questão da compensação. Por outro lado, estamos muito satisfeitos porque o julgamento no STF criou um arcabouço de segurança jurídica para avançarmos nas outras questões”, ponderou Adrien.

CRA Paulista

A coordenadora do Programa Nascentes, da Secretaria do Meio Ambiente, Helena Carrascosa, apresentou algumas considerações sobre a questão da CRA em São Paulo, sob o ponto de vista da secretaria.

“Não faz sentido pensar em compensação de Reserva Legal se esquecermos a sua finalidade. Com a mudança no Código Florestal, na Lei nº 12.651, as funções da Reserva Legal ficaram mais claras ao definir a função econômica, de viabilização da exploração sustentável de recursos naturais, e também a função ecológica de auxiliar na conservação da biodiversidade e nos processos ecológicos”, esclareceu.

Para Helena, implementar o Código Florestal com relação a Reserva Legal apresenta duas armadilhas potenciais. Uma delas é entender que a Reserva Legal tem, obrigatoriamente, que vir de dentro do imóvel e isso para as propriedades que não têm vegetação e precisam promover a regularização. “Ninguém vai pensar em suprimir a vegetação dentro do imóvel para constituir uma reserva em outro local, o que é fora do propósito”, aponta. A outra armadilha é poder compensar independente da função da Reserva Legal ser atendida.



Helena Vasques considera importante a participação dos produtores rurais nas discussões ambientais

“A Reserva Legal não existe para penalizar o proprietário rural, ela tem funções que são importantes para o proprietário e para a sociedade. Especialmente na conservação da biodiversidade, é possível observar que a Reserva Legal tem funções globais, regionais e locais”, ressalta.

Para Helena, a CRA, da forma como está colocada na Lei, foi um instrumento um tanto quanto esquizofrênico: ao mesmo tempo em que é um instrumento de mercado tem amarras que não permitem que funcione de verdade como algo de mercado. “É estranho e precisa ser resolvido”, analisa.

A coordenadora acredita que a decisão do Supremo foi a pá de cal na CRA que estava prevista na lei. “Se temos que falar agora em equivalência ecológica ou identidade ecológica, não teremos a possibilidade de ter um título com a fugibilidade que a CRA apresentava. Tem que ter critérios para isso”, argumenta Helena.

Ela explica como poderia ser a CRA a ser implantada no estado de São Paulo. Do ponto de vista da gestão pública, é desejável a



Adrien comentou sobre o decreto da CRA federal

possibilidade de planejamento da compensação da Reserva Legal para maximizar os benefícios. “É preciso um sistema onde quem tem déficit de Reserva Legal e tem excedente possam fazer transações sem a necessidade de intermediários ou atravessadores. Também queremos que o sistema de compensação de Reserva Legal represente uma solução de custo baixo para o proprietário rural. Queremos que ele tenha o menor custo possível dentro desse critério. A Reserva Legal não serve para penalizar ninguém, temos que buscar mais benefício com menos dinheiro”, alega.

Outro ponto levantado pela coordenadora é o sistema de operacionalização, pois coisas que dão trabalho e demoram muito em gestão e processos não são viáveis. Se temos 330 mil propriedades rurais em São Paulo, sendo 54 mil acima de 4 hectares e que precisam ser regularizadas, é preciso ter agilidade e facilidade.

Ao pensar em Reserva Legal, também se pensa em restauração. “Temos uma grande expectativa de que a implementação do Código e da Reserva Legal comporte um

viés de restauração em áreas importantes para conservação do solo, da água e da biodiversidade”, sinaliza Helena.

Os modelos de florestas nativas multifuncionais combinando espécies para a produção de madeira e de serviços agrossistêmicos com viabilidade econômica é um assunto que está em pauta.

“Uma das áreas que está sendo estudada com a proposta de florestas multifuncionais, por exemplo, é a Bacia Paraíba do Sul, que sofreu desmatamento por conta do café, depois passou a produzir um pouco de cana e agora pastagem, cuja parte considerável é degradada e com pouca produtividade. Com isso, percebe-se que existem áreas com vocação florestal que estão em outro uso e que, se voltassem a ter florestas com a perspectiva de ser nativa produtiva, poderiam ter a oportunidade de ter uma agenda de desenvolvimento. A Reserva Legal pode ser uma janela de oportunidade para fomentar o cultivo de florestas nativas que cumpram os requisitos de reserva e que seja também fonte de renda para a exploração de madeira de produtos não madeireiros”, vislumbra Helena.

Outra oportunidade interessante para se pensar, segundo a coordenadora, são as áreas não mecanizáveis de cana-de-açúcar. “Segundo estimativas, temos 450 mil hectares de área não mecanizável com cana. Parte dessa área pode ser convertida para florestas nativas e multifuncionais para a produção de produtos e serviços ecossistêmicos e regularização de Reserva Legal. Isso seria muito melhor do ponto de vista ambiental e econômico se a opção, no estado de São Paulo, como sociedade, fosse o de buscar soluções para a compensação de

Reserva Legal que conseguisse atingir os objetivos e as finalidades da lei com o menor custo possível”, sugere Helena.

Ao pensar em uma CRA para São Paulo, há ainda a ideia de se criar uma bolsa de excedentes de vegetação para compensação. Uma experiência parecida e que tem dado certo é o Programa Nascentes, que possui um banco de áreas disponíveis para restauração e uma prateleira de projetos onde quem precisa restaurar e quem tem áreas se encontram. Outra alternativa é pensar em um título transacionado e com mercado secundário, que pode ser usado para outras finalidades que não seja apenas para compensação de Reserva Legal.

“A ideia que temos discutido já há algum tempo no estado é a possibilidade de um título parecido com o Cepac (Certificados de Potencial Adicional de Construção, usado para operações urbanas) voltado para os investimentos e projetos florestais que façam sentido. Com isso poderíamos ter projetos para conservação ou restauração de áreas prioritárias. Poderíamos implantar focos florestais multifuncionais com emissão de títulos para financiamento, ampliar as áreas protegidas e criar novas unidades de conservação, onde necessário, ou melhorar a conservação das unidades existentes. Podemos pensar também em um mecanismo que assegure a permanência das ações de conservação”, enumera Helena.

Produtor deve ser presente

Helena Vasques salienta que os produtores rurais e a sociedade civil precisam ser participativos nas discussões. “Ao longo do tempo existiam interpretações irrigadas



A coordenadora do Programa Nascentes, Helena Carrascosa, apresentou algumas considerações sobre a questão da CRA em São Paulo

com preconceitos de Procuradoria ou de Ministério Público, onde não participávamos e não mostrávamos como efetivamente atuamos no campo”, explica.

Estar presente nas discussões é algo que deve ser considerado pelos produtores. “Aprendemos muito disso com o Código Florestal e, talvez, não teríamos obtido grandes avanços nessa discussão se não tivéssemos tão presentes no Congresso e depois na parte de implementação nos estados. Que fique essa grande lição. Temos que estar presentes nas discussões, mesmo que elas, em alguns momentos, nos deixem engasgados e contrariados”, sugere.

Em relação a CRA de São Paulo, a advogada da Orplana diz que tudo que venha a facilitar é bem-vindo. “Há o temor de que tenhamos mais um instrumento para ser burocratizado na questão da compensação. Mas vejo também que, como temos uma abertura na Secretaria da Agricultura, podemos contribuir de

forma a evoluir para essa regularização e não fazer com que esse instrumento seja mais uma forma de paralisá-la”, avalia.

Helena também ressalta que nem tudo está para ser resolvido. “Tivemos um grande avanço com a decisão do STF, mas ao mesmo tempo sabemos que ainda existem interpretações de lados opostos na qual o objeto é o mesmo. Vamos tentar fazer com que as interpretações sejam, no mínimo, ouvidas para que a gente consiga entrar num consenso”, argumenta.

O advogado da Canaoeste, Juliano Bortoloti, também esteve presente no seminário. “A importância agora é o alinhamento das secretarias estaduais de Meio Ambiente e Agricultura que nortearão a aplicação, pelos produtores rurais, da nova legislação florestal brasileira. Sobre a CRA paulista, é o grande anseio do estado de São Paulo porque há uma defasagem de Reserva Legal. O produtor poderia comprar um título, no caso o CRA, e ficar livre do passivo ambiental em sua propriedade, mas é algo que demanda muita regulamentação e discussão, está em fase embrionária ainda”, analisa.

Bortoloti sinaliza que a situação atual do Código Florestal ainda não está confortável para os produtores rurais. “O Supremo

decidiu a constitucionabilidade no dia 28 de fevereiro deste ano, é recente. A partir de agora os órgãos públicos estão se mexendo para definir os procedimentos e adequações em algumas coisas que causaram desconforto aos produtores, principalmente àqueles que respondem a ações judiciais e que são obrigados a cumpri-la imediatamente”, observa. 



17º HERBISHOW

Seminário sobre Controle de Plantas Daninhas na Cana

16 e 17 de maio de 2018

Centro de Eventos Ribeirão Shopping

TEMÁRIO

- ◆ Uso de drones no combate em pós-emergência de plantas daninhas de folhas largas.
- ◆ Novos herbicidas seletivos de amplo espectro.
- ◆ Herbicidas que estão controlando as cordas de viola, mamona e mucuna.
- ◆ Pulverização econômica e eficiente reduzindo custos e melhorando o controle.
- ◆ Produtos com excelentes desempenhos para seca e transição seca-umidade.
- ◆ Combate às plantas daninhas Latifoliáceas em pré-emergência.
- ◆ Debates: "O que fazer com a palha? Incorporar ao solo ou manter em superfície".
- ◆ Catação com "Weed Seeker": rendimentos e resultados.
- ◆ As melhores "armas" contra o capim colônio.
- ◆ Novas estratégias para controle de grama-seda e tiririca em canaviais em produção.
- ◆ Últimos resultados das pesquisas de controle de plantas daninhas na cana-de-açúcar.
- ◆ Como gerir o controle de plantas daninhas em grandes lavouras.
- ◆ Melhores produtos para limpeza de canais, curvas de nível e carregadores.

Inscrições pelo site:
www.ideaonline.com.br

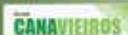
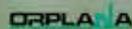
Informações

16 3211 4770 | eventos@ideaonline.com.br

PATROCÍNIO (até 12/04)



APOIO





CANAVIAIS LONGE DO FOGO

Encontros entre a Polícia Militar Ambiental e o setor visam alinhar estratégias e práticas de prevenção e mitigação de incêndios



Diana Nascimento

Com o intuito de divulgar as melhores práticas de prevenção de incêndios em área de cultivo de cana-de-açúcar, bem como a uniformização das orientações quanto à aplicação da portaria CFA nº16/2017, foi realizado, no dia 11 de abril, no auditório da Canaoeste, em

Sertãozinho, o 4º Encontro entre a Polícia Militar Ambiental e produtores para prevenção dos incêndios na cultura da cana-de-açúcar.

O coordenador operacional do 4º Batalhão da Polícia Militar Ambiental, Major Olivaldi Azevedo, observa que o setor está propenso a não queimar os

canaviais. “O grande problema são os acidentes, os incêndios provocados por terceiros, o que é a nossa principal preocupação”, afirma.

Ele conta que o trabalho realizado visa prevenir esses eventos que podem acontecer, principalmente em momento de escassez hídrica e estiagem. O encontro também é

propício para alinhar o posicionamento da polícia ambiental, para que ambos, corporação e o setor, possam falar a mesma língua e entender o que será feito.

“Temos um check list que é realizado pela polícia ambiental no canavial quando ele é acometido por um fogo cuja autoria é desconhecida. Neste *check list*, o policial pontua o canavial e, dependendo da forma como ele está, o responsável ou proprietário do canavial é autuado”, explicou o Major Olivaldi.



Major Olivaldi comentou sobre o trabalho do 4º Batalhão da Polícia Militar Ambiental na fiscalização e prevenção de focos de incêndios

O setor tem abraçado a causa. “No momento de crise houve muita mudança de propriedades, muitos grupos entraram no país e percebemos que os anteriores não tinham essa preocupação, mas os novos têm um cuidado maior com as questões ambientais. Ficamos felizes com isso e apostamos nessas reuniões. Os números mostram que a situação e a qualidade dos canaviais têm melhorado”, avalia o Major.

Sobre uma possível queda no número de focos de incêndios, o policial é taxativo. “Não podemos

dizer que o incêndio tem diminuído porque estamos muito ligados ainda à questão climática. Como o ano passado foi muito ruim do ponto de vista de chuvas, com umidade do ar relativa muito baixa, os acidentes são mais propensos em acontecer. Teremos sempre uma variável que é o clima. A nossa ideia é: vamos fazer a nossa parte e depois São Pedro faz a dele. Mas, se não estivéssemos com esse trabalho há algum tempo e no ano passado, como foi ruim em termos de clima, teria sido muito pior pois tivemos um grande número de focos de incêndio”, admitiu.

Na opinião do Major Olivaldi, o maior problema hoje no setor - e de difícil resolução, a curto e médio prazo, porque envolve muito investimento -, é que os canaviais são abertos a todos. “Parece que é terra de ninguém, é um entra e sai e a pessoa faz o que quer no canavial. Isso facilita muito para um terceiro que está descontente com a vida ou baixa o espírito de Nero e a pessoa sai colocando fogo em tudo. Essa possibilidade de fácil acesso, sem cercamento ou obstáculo é reputado como um dos grandes problemas. Mas isso vem da década de 70, os canaviais ainda têm a estrutura muito parecida com a da década de 70, 80, 90 e não é fácil mudar isso, mas temos visto em pontos estratégicos, específicos e críticos, a mudança de comportamento nesse sentido”, observa.

Embora o trabalho tenha apresentado bons resultados, deve continuar em longo prazo. “Depois que acontecem os eventos, temos conseguido resoluções importantes nos atendimentos ambientais e na prestação de serviço de qualidade ambiental. Temos transformado valores de multa em prestação de serviço, algo que a usina sabe fazer

muito bem. Fazemos a nossa parte para estimular que todos caminhem no mesmo rumo, mas isso é em longo prazo”, afirmou o Major Olivaldi.

O diretor de Planejamento e Monitoramento da Secretaria do Meio Ambiente do Estado de São Paulo, Sérgio Marçon, reforça que as reuniões são importantes para manter um diálogo aberto entre os órgãos de estado, a Polícia Militar Ambiental, a Secretaria de Meio Ambiente e o setor.

“Entendemos que a melhor forma de apagar arestas e buscar a prevenção dos incêndios é divulgar práticas e acertar a maneira de fiscalização ambiental para que possamos ter clareza desses critérios utilizados na autuação, tanto por parte do setor quanto da fiscalização, para termos transparência e evoluir para uma atividade com menor impacto e que cause, além de menor dano ao meio ambiente, menor dano econômico para o setor”, esclareceu Marçon.



De acordo com Renata, com fundamentação no Código Florestal, na resolução da secretaria do Meio Ambiente e na portaria da CFA, os encontros ganharam dimensão estadual

O diretor ressaltou que, ao longo dos anos, notou-se uma evolução nos diálogos, assim como a necessidade de um ajuste fino nos trabalhos, como considerar um aceiro limpo, como considerar um bom monitoramento do canalial e como considerar um PAM (Plano de Auxílio Mútuo) para fazer frente a um incêndio operacionalizado. “São esses detalhes que buscamos ajustar nessas reuniões. Com o tempo, creio que os deixaremos para trás e superaremos esses e outros pontos para ter um setor cada vez mais limpo”, acredita Marçon.

A tendência é que todo ano, antes do início da safra e no período de estiagem, aconteçam essas reuniões bilaterais entre o estado e o setor para não perder contato, não se distanciar das práticas efetivas que estão sendo feitas em campo e também das práticas usadas pela

fiscalização ambiental. “Na medida em que esse diálogo permanece, temos uma transparência maior na relação. Pretendemos institucionalizar isso para que o diálogo seja perene. Vamos iniciar os trabalhos sempre focando na prevenção porque prevenir é melhor do que apagar”, sinaliza o diretor de Planejamento e Monitoramento.

Principais dúvidas

A assessora jurídica da Unica, Renata Camargo, lembra que os parâmetros já estão definidos na portaria CFA nº 16. “Tudo o que o policiamento ambiental faz em campo está embasado nesta portaria”, frisa.

A principal discussão, no entanto, está no fato de que os critérios são objetivos e aplicados por seres humanos que, por sua vez, são seres

subjetivos. “O alinhamento necessário é algo fino, uma orientação com relação à interpretação específica. Um exemplo claro é a questão do ponto de observação. O que é, o que pode ser considerado como um ponto de observação e se ele precisa estar necessariamente na propriedade que foi atingida pelo incêndio são algumas das dúvidas que precisam ser resolvidas, muito mais no sentido de uniformizar a interpretação do indivíduo do que mudar o critério que já está definido e tem a sua fundamentação legal”, aponta. No entanto, ela esclarece que o ponto de observação não precisa ser na propriedade, mas estar em um raio que dê para identificar a origem do incêndio.

As barreiras também trazem controvérsias. As cercas dentro do canalial atrapalham a mecanização e o combate ao incêndio. Neste caso,



Representantes do setor, da Secretaria do Meio Ambiente de São Paulo e do 4º Batalhão da Polícia Militar Ambiental participaram do encontro realizado no auditório da Canoaeste



Setor produtivo aproveitou a oportunidade para esclarecer dúvidas sobre os incêndios em canaviais

a indicação é colocar cercas com o objetivo de proteger o canavial e em pontos específicos e de maior suscetibilidade à entrada de pessoas.

Já nas condições de fogo contra fogo, é importante ter meios de comprovação da situação. Para isso, o ideal é coletar toda e qualquer informação possível, similar a um boletim de ocorrência interno, para o conforto da fiscalização e obter o atendimento ambiental.

Outro ponto, originado do Código Florestal no artigo 38, diz que o agente ambiental, no caso de incêndio, precisa, antes de aplicar a multa, verificar se existia um nexo de causalidade sendo uma ação ou omissão do proprietário e a origem do fogo. “Fora isso temos uma resolução da Secretaria do Meio Ambiente que determina que para o estado de São Paulo, nas áreas de cultivo de cana-de-açúcar, é preciso

definir quais serão os critérios objetivos que o policiamento irá verificar no momento da análise do nexo de causalidade”, orienta Renata.

O terceiro instrumento é a Portaria CFA nº16 que elenca, item por item, o que o agente ambiental precisa analisar no momento da fiscalização. E o quarto momento é a questão da subjetividade do indivíduo. “Para uniformizarmos essa subjetividade é preciso que essas interpretações sejam organizadas”, explica a assessora jurídica.

Apesar das pequenas dúvidas, segundo Renata, estamos em uma evolução. Ela conta que tudo começou em 2013 com um trabalho regional para prevenção e mitigação de incêndio. O resultado disso originou uma planilha de efeito positivo para o setor porque as usinas e os produtores começaram a

internalizar os critérios como forma de mitigar os incêndios, ganhando corpo e referência.

Com os fundamentos legais que são o Código Florestal, a resolução da Secretaria do Meio Ambiente e a portaria da CFA, o trabalho ganhou dimensão estadual. “Isso é resultado do trabalho que foi bem feito, não só pelos agentes ambientais como também pelo setor que fez a sua lição de casa”, parabeniza Renata.

A assessora também ressalta que, desta forma, não há mais desculpas em relação ao aceiro. “Aceiro de APP deve ter 6 metros e tem usinas que fazem até mais do que isso porque é um custo quando o incêndio atinge a APP. Tudo isso serviu para mostrar o quanto o setor está disposto a evoluir e a investir corretamente para a regularização ambiental”, concluiu. 



O SETOR, A CANA E ELAS

Evento formatado para as mulheres que trabalham no setor sucroenergético discute sobre inovação, participação e oportunidades



Diana Nascimento

A 7ª edição do Encontro Cana Substantivo Feminino, realizado pela Paiva & Baldin Editora, reuniu mais de 400 participantes, no dia 22 de março, no auditório do Centro de Cana do IAC, em Ribeirão Preto.

Já tradicional, o encontro trata de vários assuntos relativos ao setor sob

a perspectiva profissional feminina.

A jornalista e idealizadora do evento, Luciana Paiva, conta que atualmente o Cana Substantivo Feminino passou a ser uma tendência. “Isso é ótimo, cada vez mais as mulheres estão se reunindo e mandando o seu recado”, afirma.

O tema principal desta edição foi

Inovação. Segundo Luciana, esse é um dos motivos da maior entrada de mulheres no agronegócio e no setor sucroenergético.

Para Patrícia Rezende Fontoura, gerente de Planejamento e Desenvolvimento Agrícola na Cofco International, o assunto inovação é um pouco delicado para o setor por



A jornalista Luciana Paiva é a idealizadora do encontro, que está em sua sétima edição

ele não ser muito inovador. “Há três anos falávamos o que ainda se diz hoje, mas atualmente há uma necessidade maior de inovação devido à crise e as produtividades de cana não estarem como as da soja e do milho”, salientou.

De acordo com Patrícia, através de planejamento e novas formas de colher e plantar é possível ter melhores resultados, mostrando que a adoção de novas tecnologias agrega valor e garante espaço no mercado.

Sandra Silva, coordenadora de Irrigação da Coruripe Matriz, em Alagoas, comentou sobre a importância da irrigação para as usinas daquela região. “Sem água e sem irrigação, é inimaginável a sobrevivência das usinas. Das 29 unidades, que nos bons tempos funcionavam no estado, hoje são apenas 16 em atividade. Uma das vantagens competitivas na região é a água e o seu uso consciente. Aí é que está a questão da inovação no campo da irrigação”, disse.

Ela conta ainda que o fornecedor que não irriga na região consegue a produtividade de 35 t/ha, um número massacrante em virtude da grande seca ocorrida no ano passado. “Só

sobrevive, de fato, quem tem o recurso da água. No entanto, não adianta irrigar se não fizer trato cultural, adubação e as outras atividades também necessárias”, enfatiza.

A coordenadora de Planejamento e Desenvolvimento do Polo Minas Gerais da Usina Coruripe, Vivian Oliveira Cunha, destacou a unidade localizada em Iturama como uma das mais produtivas do grupo no estado. “Atribuimos isso a um planejamento estratégico e ao manejo de colheita de terceiro eixo já realizado há 4 safras. Com isso, observamos que os nossos primeiros quatro cortes foram acima de 100 toneladas, não tendo diferença da cana planta para as soqueiras”.

Vivian também concorda com o fato do setor não ser inovador. “O setor demora muito para aderir às tecnologias como as variedades, por exemplo. Há variedades que estão no mercado desde 2006 e são boas, como a CTC4, que apenas hoje, em 2018, ocupa uma posição no censo varietal. Existem outras variedades na mesma situação. O pessoal do setor espera a coisa virar, aparecer em um censo para ter coragem e plantar. Ninguém quer ser inovador e validar”, frisou.

Daniela Bento Gomes, supervisora Agrícola da Usina Santo Antônio, em Sertãozinho, lembra que entrou no setor sem querer. “A minha pretensão era ser gerente de banco, mas tive que começar a trabalhar cedo. Particpei de um processo seletivo e comecei minha carreira na secretaria do departamento agrícola. Não sabia nada de cana, mas fui aprendendo muita coisa, pois era curiosa e perguntava bastante. Passei para assistente e depois encarregada de laboratório (para gerir). Nesta época, dobrei a produção de *cotésia flavipes* e estou há 22 anos na usina”, contou ao dizer ainda que, com o uso de controle

biológico para broca, a infestação geral na unidade não chega a 1%. “Mas isso não foi do dia para a noite”, observou.

Para Vanessa Prezotto Silveira, gerente ambiental corporativa da Tereos, a grande inovação na área ambiental são os assuntos de sustentabilidade fazerem parte da tomada estratégica de decisão do negócio. “O setor de sustentabilidade e as áreas vinculadas ao dia a dia da usina sentam à mesa juntamente com as diretorias de produção e financeira para dizer qual o melhor caminho a ser trilhado. Na Tereos isso não é diferente”, exemplifica.

Cássia Aparecida Negri é produtora rural e coordenadora de Produção na EngClarian. Há 14 anos, após o falecimento de seu pai, ela e sua mãe assumiram o negócio da família. Ela conta que sempre participou da área agrícola e descobriu mais sobre variedades, irrigação, como a usina trabalhava com os fornecedores e como era realizado o pagamento. “Foi uma época inovadora e difícil. Depois entrei na parte da indústria para entender o outro lado e acabei fazendo engenharia química. Hoje, eu e minha mãe continuamos com nossas propriedades, administrando o negócio da família e também trabalho na indústria, ajudando as usinas com produção química para a produtividade de açúcar, etanol, energia e água.”

Através de parcerias com multinacionais, as tecnologias chegam ao setor. “Desenvolvemos, junto quem a Kemira, uma nova linha de antincrustantes para os evaporadores da usina. Testamos o produto em algumas unidades no ano passado com excelentes resultados. A limpeza do evaporador é muito complicada, manual e com hidrojato, o que implicava em muitas ações trabalhistas devido ao perigo que apresenta. Com o produto,



O número de mulheres participantes do setor sucroenergético vem crescendo a cada ano

a tendência é dobrar ou até mesmo triplicar o tempo de campanha dos evaporadores sem a necessidade de abertura para limpeza”, adianta Cássia.

A diretora da Raízen Ventures, Raphaella Gomes, ressaltou que a empresa sempre foi inovadora, mas as inovações eram pontuais e feitas de forma pulverizada nos negócios. “Temos inovações de ponta como o etanol de segunda geração e a

construção de nossa primeira planta de biogás. Mas isso era feito em um ambiente sem proliferação e de forma não organizada e alinhada com a nossa estratégia”, atenta.

Quando se fala em estratégia de longo prazo, é necessário falar de sustentabilidade. Como as empresas de hoje existirão no futuro? Elas existirão trazendo valor para os seus acionistas e para a sociedade?

“A única maneira de garantir que

essas duas coisas ocorram é com inovação e sustentabilidade. A cana é brasileira e, portanto, as soluções tecnológicas de inovação devem sair do Brasil. Existe um risco de errar quando se inova e temos que olhar para as startups, pilotos e testes”, pontua Raphaella.

Ela também argumenta que é preciso ter estratégia para que o Brasil possa ser o maior produtor agrícola de tecnologia. “Temos tudo para isso, mas primeiro é preciso traçar um plano para o país, unir empresas, instituições e governo para trabalhar políticas públicas. As universidades brasileiras estão no ranking das que mais produzem trabalhos no mundo. As ideias não estão sendo transformadas em modelos de negócios. A inovação é uma ideia transformada em um modelo de negócio que seja replicável”.

Sucessão

O segundo painel do encontro intitulado “As mulheres participam do negócio” mostrou ações e projetos que estimulam e qualificam herdeiras a integrarem ou até mesmo a assumirem a gestão do negócio.

A produtora rural Maria Christina Pacheco compartilhou a sua experiência. “Foi um processo interessante. Morei em Brasília, Nova York e em outros lugares do mundo. Pensar em morar em Capivari, uma cidade pequena, foi problemático. Fui morar na fazenda e com cara e coragem aprendi sobre o seu dia a dia. Por mais que eu fizesse um planejamento detalhado de como seriam os próximos anos, a Mãe Natureza me pregava peças fantásticas: uma hora chovia demais, outra hora chovia de menos, outra hora era uma chuva de granizo que acabava com a plantação de tomate”, contou.

Maria Christina encontrou também



Debatedoras do primeiro painel abordaram o tema “Inovação é com as mulheres”



Sucessão e participação no setor foram discutidas no segundo painel do encontro

um ambiente masculino, onde teve que aprender a se portar para conseguir se posicionar e mostrar que não estava ali para brincar. “Uma das primeiras coisas que fizemos foi automatizar a contabilidade, nossos controles e aos poucos mostrar a parceria com os nossos colaboradores, mostrar porque tinham que plantar cana de determinada maneira.”

A trajetória de produtora rural ainda trouxe surpresas. “Para mim, que trabalhava com pessoas de nível superior, trabalhar com pessoas que têm, no máximo, o quarto ano primário, foi complicado, mas por outro lado aprendi a beleza e a capacidade que eles tinham em me dizer sobre a direção da chuva, por exemplo. A sabedoria, pureza, solidariedade e fraternidade dessas pessoas com um mínimo de escolaridade são fantásticas”, derreteu-se Maria Christina.

Atuando como CEO no grupo da família há cinco anos, Sarita Junqueira Rodas, lembrou que há dez anos, estudava para ser promotora de justiça e não tinha a mínima intenção em trabalhar no agronegócio. Após o falecimento de seu pai, Sarita

precisou se preparar durante cinco anos dentro e fora da empresa para assumir os negócios da família.

“A melhor coisa que fizemos foi tentar entender o que poderíamos implantar de melhor. O fato do faturamento do grupo ter crescido é porque adotamos a metodologia de gestão compartilhada. As pessoas que trabalhavam há mais tempo na empresa são a nossa *expertise*, o nosso maior valor, mas também fomos ao mercado em busca de melhorias e inovação. O grupo é muito focado em inovação para a melhoria de produtividade e também em se manter coeso para manter a escala”, resumiu Sarita.

Tuca Dias, produtora de café e de cana-de-açúcar, diz não ser uma sucessora, mas entrou no negócio por desafio. Prestes a viajar pelo Brasil, recebeu a proposta do braço direito de seu pai, que já estava cansado de cuidar de uma fazenda com 70 casas, 130 funcionários fixos e um prejuízo mensal de R\$ 300 mil.

“Aceitei a proposta e no primeiro dia me apresentei a todos. Arrendei a fazenda por 2,5 anos. Passado esse tempo, fizemos todas as modificações necessárias, trouxemos o

chão de fábrica junto a nós e fomos sentindo o negócio. Hoje, depois de oito anos, a fazenda é minha e temos 100 hectares de café mecanizáveis na montanha, a fazenda de cana é 100% mecanizada, faço todo o CTT e tenho uma equipe maravilhosa. O café me ensina muito porque eu fecho no vermelho todo o ano. Já a cana me emburrece porque é fácil, é um bom negócio que paga as contas”, sintetiza.

Por motivos de força maior, Andréa Sanches Fernandes, diretora de Operações Corporativas na Cerradinho Par, entrou muito cedo no setor. Recém-formada em engenharia química, Andréa passou por várias áreas da usina, como o setor de qualidade e todos os outros de fabricação de etanol e açúcar.

“Depois de vários anos acabamos profissionalizando a empresa. Fomos crescendo e passei a ser gerente industrial, depois diretora. Devido a uma governança corporativa bem madura na empresa, hoje sou membro do Conselho de Administração da Cerradinho Bio, mas iniciei muito cedo em um setor de cultura totalmente masculina e foi desafiador”, relembra.

Andréa afirma que essa trajetória lhe trouxe muita sabedoria e aprendizado. “O setor é cachaça, a gente vicia!”, brinca.

Por outro lado, ela destaca que desenvolver as futuras gerações, independente do gênero, é muito importante. “O foco é formar gestores competentes e de sucesso no mercado de trabalho e ter acionistas responsáveis, independente deles trabalharem ou não na empresa. O nosso maior legado é fazer isso ancorado nos valores e na cultura da família e da empresa”, disse Andréa.

Já os projetos de qualificação do setor foram apresentados por Aline Silva, gerente de projetos de

cana-de-açúcar da Solidaridad e por Cristiane Regina de Simone, gerente de projetos e sustentabilidade da Socicana.

Mudanças e oportunidades

O painel “A cana transforma vidas” trouxe depoimento de mulheres que atuam no setor sucroenergético e desenvolvem ações e projetos que transformam para melhor a vida de muitas pessoas e também depoimento de mulheres em que o setor transformou suas vidas.

O setor, segundo Rosmarli Guerra, supervisora de Eventos e Comunicação da Usina Estiva, em Novo Horizonte, SP, conseguiu transformar e contribuir para o desenvolvimento da comunidade local. “A área de educação é referência na usina e apoiada pela diretoria da mesma”, afirma.

Rosana Zumstein, executiva da Telog/TransEspecialista e diretora financeira do Ceise Br, lembra que nenhum trabalho é em vão e que fazer projetos em usinas é fundamental. “Isso ajuda a reestruturar famílias que poderiam tomar outro caminho”, destacou.

A motorista de rodotrem na Biosev, Unidade Santa Eliza, em Sertãozinho, SP, Vanilza Barbosa, tem orgulho do que faz. “Já fui cortadora de cana, colhedora de café, doméstica e trabalhei no comércio. Comecei a trabalhar em uma usina como motorista de perua e caminhão. Na Biosev, trabalhei como motorista de transbordo durante dois anos antes de ser motorista de rodotrem. Tenho capacidade de produzir para a empresa e sou grata por essa oportunidade em minha vida. Falar de caminhão para mim é fácil, pois amo ser canavieira”, enfatiza.

Já a Coordenadora de Pessoas e Organização da Atvos, Polo Santa



Elizabeth Farina, Pedro Mizutani e Plínio Nastari comentaram sobre as expectativas para o setor sucroenergético em 2018, incluindo o RenovaBio

Luzia, em MS, Rubian Zilmer, entrou na empresa em 2007, época de transição do plantio manual para o mecanizado. “Neste período, tivemos a fase de implantação do programa de qualificação profissional em quatro estados e nove cidades”, aponta.

Ela ressalta que através do processo de qualificação as pessoas passaram para outro patamar, pois começaram a ter melhor remuneração, qualidade de vida e acesso à saúde. “As pessoas passaram a exercer atividades com melhor remuneração. Esse movimento sustentável de qualificação profissional permitiu ter pessoas mais capacitadas e com oportunidades de carreira”, disse Rubian.

Segundo a coordenadora, a empresa tem como política, na gestão de pessoas, enxergar os potenciais, independente do gênero. “Diversidade e pluralidade na equipe trazem resultados”, completou.

O setor em 2018

O último painel de debates com o tema “Expectativas para o setor sucroenergético em 2018” foi uma oportunidade para explicar e tirar as dúvidas do público sobre o

RenovaBio e contou com as participações de Elizabeth Farina, presidente-executiva da Unica; Plínio Nastari, presidente da Datagro Consultoria e Pedro Mizutani, presidente do Conselho da Unica e vice-presidente de Relações Externas e Estratégia da Raízen.

Nastari explicou o que é o RenovaBio e disse que agora há a fase de implantação, que deve ser inclusiva e não excludente, com elementos que permitam com que os agentes econômicos se engajem. “Precisamos duplicar a proporção de bioenergia existente e triplicar a proporção de biocombustíveis até 2030. O RenovaBio é um mecanismo de indução”, salientou.

“A missão é propiciar que sejam construídas regras que potencializem a melhora da competitividade. Temos trilhado o caminho de busca de políticas públicas” completou Elizabeth.

Mizutani ressaltou que o programa é uma política estável e que o país precisa disso. “O RenovaBio é a ponta do iceberg para o etanol se expandir, pois o seu valor e benefícios ainda não são percebidos pelas pessoas”, concluiu. 

CUIDE BEM DO SEU REBANHO

Na Ferragem Copercana você encontra vacinas para a febre aftosa e diversos produtos para prevenção e cuidados com seu animal.

**XÔ
AFTOSA!**



**VACINAÇÃO
GARANTE
BONS
LUCROS**

Vacinação de 01 a 31 de Maio de 2018

*Linha completa em medicamentos
para vermifugação, clostridioses,
raiva e modificador orgânico*

*Consulte um
de nossos
veterinários!*

www.copercana.com.br



COPERCANA
FERRAGEM



PESQUISAS QUE MOVEM O SETOR

Evento discute estratégias de inovação que visam ao avanço sustentável do setor sucroenergético



Diana Nascimento

Realizado no dia 15 de março, no auditório do Centro de Cana do IAC, em Ribeirão Preto, o Simpósio Integração da Pesquisa Pública com cana-de-açúcar no Brasil, reuniu instituições públicas e privadas, produtores, empresários, especialistas, gestores e interessados no

tema para tratar sobre as novas tecnologias, tendências e desafios para o setor sucroenergético.

Durante a abertura, o diretor técnico da Unica, Antônio de Pádua Rodrigues, comentou que o setor possui um potencial ainda muito grande para dar um salto em produtividade. “O encontro acontece em

momento propício na busca de produtividade e da redução de custos. Temos muito a fazer”, afirmou.

Para o presidente da Orplana, Eduardo Romão, a tecnologia está disponível e a extensão rural é fundamental para a mudança de comportamento e aderência às pesquisas.



O presidente da Orplana defende a extensão rural como forma de propagar a mudança de comportamento e aderência às pesquisas

Celso Moretti, diretor de Pesquisa e Desenvolvimento da Embrapa, destacou que investir em ciência, tecnologia e formação de conhecimento é essencial para que a cadeia produtiva da cana siga pujante em todo o Brasil.



Segundo Rocha, o setor investe pouco em pesquisa e inovação

O então secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Arnaldo Jardim, salientou que a inovação e integração fazem toda a diferença. “Temos o desafio

da produtividade, novos modelos e definição de financiamento e fomento à pesquisa agropecuária. O evento de hoje é um ótimo início para que essa jornada se inicie”, disse.

Durante o primeiro painel que abordou a situação atual e perspectivas do setor, o presidente do Fórum Nacional Sucroenergético, André Rocha, comentou que são necessários investimentos na área de pesquisa.

“Tem muita unidade que não acredita em inovação e pesquisa, já outras estão à frente. Precisamos de um trabalho de conscientização sobre isso, aumentar os dias de campo, *networking*, trocar ideias, discutir mais sobre a sistematização, o que o vizinho está fazendo. Por outro lado, a grande questão é a falta de recurso. Investimos pouco em pesquisa e inovação. O setor precisa colocar um pouco de recurso nisso”, ressaltou Rocha.

Luiz Carlos Corrêa Carvalho, presidente da Abag e diretor da Canaplan, apontou para a química verde através de processos inovadores com uso integral de biomassa e sinergia. Ele também elencou algumas questões setoriais como eleições, regulação do RenovaBio, Rota 2030, Reforma Tributária, proteção do açúcar, terra para estrangeiro, pressões ambientais e clima global.

“O processo de descarbonização é fundamental, assim como a pesquisa, o desenvolvimento e recursos humanos. É preciso recuperar a produtividade agroindustrial”, alegou Carvalho.

O professor da FEA/USP, Marcos Fava Neves, apresentou propostas para uma agenda estratégica em cana-de-açúcar. Entre elas estão gestão por metro quadrado do canavial; gestão pela economia



Para Carvalho, o processo de descarbonização é fundamental para impulsionar o setor

do compartilhamento; gestão pela economia circular individual ou integrada regional e diversificação de atividades; busca da eficiência industrial; fortalecimento do diálogo e associativismo no setor; implementação do Consecana Pro Int; integração total da pesquisa e desenvolvimento público e alianças com o setor privado, melhorar a comunicação do setor e criação de uma estrutura de distribuição de varejo de etanol pelas



Fava Neves apresentou várias propostas para uma agenda estratégica em cana-de-açúcar

cooperativas integradas e utilização dos postos como embaixada do eco.

Hugo Molinari, pesquisador no Laboratório de Genética e Biotecnologia da Embrapa Agroenergia, apresentou as contribuições e impactos da Rede Pluricana para o setor sucroenergético que engloba 22 instituições com expertise (7 UDs da Embrapa, 10 universidades Ridesa, 3 universidades e 2 institutos estaduais de pesquisa).

A rede possui estações de cruzamento e trabalha no melhoramento genético e biotecnologia, fixação biológica de nitrogênio, fitossanidade, cogeração e produção de biomoléculas.

“Esta rede de competências e instituições públicas, iniciada pelo projeto Pluricana/Finep, é um embrião que visa alavancar as pesquisas necessárias – atuais e futuras para o setor sucroenergético, mas para isso é necessária a alocação de recursos de forma contínua e estável. Tais recursos são fundamentais para a manutenção e ampliação desta rede,

visando atender a demanda do setor sucroenergético”, comentou Molinari.

O painel finalizou com a uma proposta de criação de um fundo para P&D em cana-de-açúcar para o setor, apresentada pela pesquisadora da Embrapa Nilza Patricia Ramos.

Segundo Nilza, há falta de desenvolvimento em temas com menor apelo comercial como sistemas de produção, por exemplo.

Para potencializar os poucos recursos públicos e privados, ela sugere que os mesmos sejam geridos pelo próprio setor. O incentivo à cooperação entre instituições públicas e privadas para canalizar e complementar esforços e a cooperação entre produtores para definir e financiar pesquisas de interesse, de forma voluntária, também são as apostas da pesquisadora.

Sobre a proposta, ela explica que o objetivo é criar um fundo de Pesquisa e Desenvolvimento em cana, sinalizando as pesquisas necessárias. “Seria composto por

um conselho de representantes dos produtores de cana e representantes de instituições de pesquisa e o valor do recurso seria discutido pelo setor”, diz Nilza.

O fundo teria uma série de vantagens como parceria público/privada, democratização da contribuição e do resultado da pesquisa, melhor definição de prioridades, canalização de esforços e potencialização de especialidades. “A iniciativa não é nenhuma novidade. Já existe em outros setores e países e um exemplo é o SRA (Sugar Research Austrália)”, exemplifica a pesquisadora.

Melhoramento genético e biotecnologia

O pesquisador e diretor do Centro de Cana do IAC, Marcos Landell, apresentou as ações de pesquisa em melhoramento, biotecnologia e fitotecnologias do Programa Cana IAC.

“O programa inclui o fitomealhamento, fisiologia, controle de pragas, matologia, nutrição e adubação de cana. Outros programas realizados são o Ambicana, Procana e o Censo Varietal”, elencou Landell.

Como apoio na área de biotecnologia é realizado fingerprinting de DNA em programas de melhoramento, controle de qualidade em biofábrica e viveiro de mudas, e marcadores moleculares.

“O programa possui ainda outras linhas temáticas como Cana GM, que envolve vários parceiros públicos e privados e a produção de mudas em biofábrica, por exemplo. Os trabalhos realizados em qualidade de mudas e os cursos de MPB também têm gerado impacto e mudanças em usinas”, salientou o pesquisador.



Molinari salientou que a alocação de recursos de forma contínua e estável é importante para a manutenção e ampliação da rede de pesquisa



A pesquisadora Nilza Patricia explicou sobre a proposta de criação de um fundo para P&D em cana-de-açúcar



Landell elencou as ações de pesquisa em melhoramento, biotecnologia e fitotecnologias do Programa Cana IAC

O coordenador do PMGCA/ Ufal (Programa de Melhoramento Genético da Cana-de-Açúcar da Universidade Federal de Alagoas), Geraldo Veríssimo, falou sobre as várias cultivares da Ridesa que são destaques nos canaviais do Brasil.

Ele conta que em 2015, 68% eram variedades RB. “No censo 16/17, das seis primeiras variedades mais utilizadas, cinco eram RB. São variedades com características de produtividade, longevidade, rusticidade, sanidade e outras. Durante os 48 anos de variedades RB, tivemos um aumento anual de 155,7 kg de ATR nas últimas quatro décadas (4% ao ano). Atualmente, as variedades RB representam 63% dos canaviais plantados”, contabiliza Veríssimo.

William Burnquist, diretor de Melhoramento Genético do CTC, abordou a chegada da biotecnologia na cana-de-açúcar.

De acordo com o pesquisador, a produtividade da cana está estável ou levemente declinante. Diferente do milho, por exemplo, que avançou muito com a biotecnologia.

Ele também destaca a broca como a praga mais relevante em cana, já que causa um prejuízo de R\$ 5 bilhões em 2 milhões de hectares. “São grandes perdas econômicas e industriais como enraizamento aéreo, coração morto, tombamento e outros. O controle de broca é difícil e nem sempre é satisfatório”, afirmou Burnquist, que apresentou a variedade CTC20BT como exemplo de biotecnologia que traz proteção e tranquilidade para a produção de cana.

A variedade irá mudar o negócio, segundo Burnquist. Entre os seus benefícios estão o controle 24x7, sucessivas infestações, manejo simples e flexível, controle pró-ativo antes do dano e simplificação da gestão operacional.

“Com a CTC20BT será possível um controle de mais de 98%, representando 10% de produtividade a mais. Precisamos mudar o conceito de infestação de broca. Essa variedade apresenta um tamanho adicional de mais de 3 entrenós/colmo”, comemora o executivo.



Burnquist apresentou a variedade CTC20BT como exemplo de biotecnologia que traz proteção e tranquilidade para a produção de cana

Uso de tecnologias e parcerias

O simpósio abordou ainda a agricultura de precisão, irrigação, manejo da nutrição, principais gargalos da mecanização em cana e fitossanidade.

A experiência com o uso de tecnologias e de manejo varietal foi apresentada pelo produtor Victor Campanelli, da Agro Pastoril Paschoal Campanelli.



Campanelli contou sobre sua experiência com o uso de tecnologias e de manejo varietal

O produtor conta que faz uso de variedades precoces e também de variedades antigas, mas que entregam resultado.

“Em 2013 dissemos chega para o plantio mecanizado, pois vimos poucas vantagens e desde então realizamos o plantio manual. Também fazemos uso da sistematização com o plantio de milho na reforma de cana. Para a adubação, realizamos análises anuais de solo em 100% da área, além de realizar a adubação com vinhaça concentrada em taxa variável”, contou Campanelli.

O produtor de cana Paulo de Araújo Rodrigues, do condomínio

agrícola Santa Izabel, também comentou sobre sua experiência com as tecnologias de precisão da nova agricultura.



Rodrigues, do condomínio agrícola Santa Izabel, também comentou sobre sua experiência com as tecnologias de precisão da nova agricultura

Segundo Rodrigues, as práticas de tratos culturais, que incluem manejo integrado de pragas e doenças, controle de plantas daninhas, adubação, rotação/



Alves citou a importância da tecnologia agrícola para o aumento da produtividade da cana em ambiente restritivo

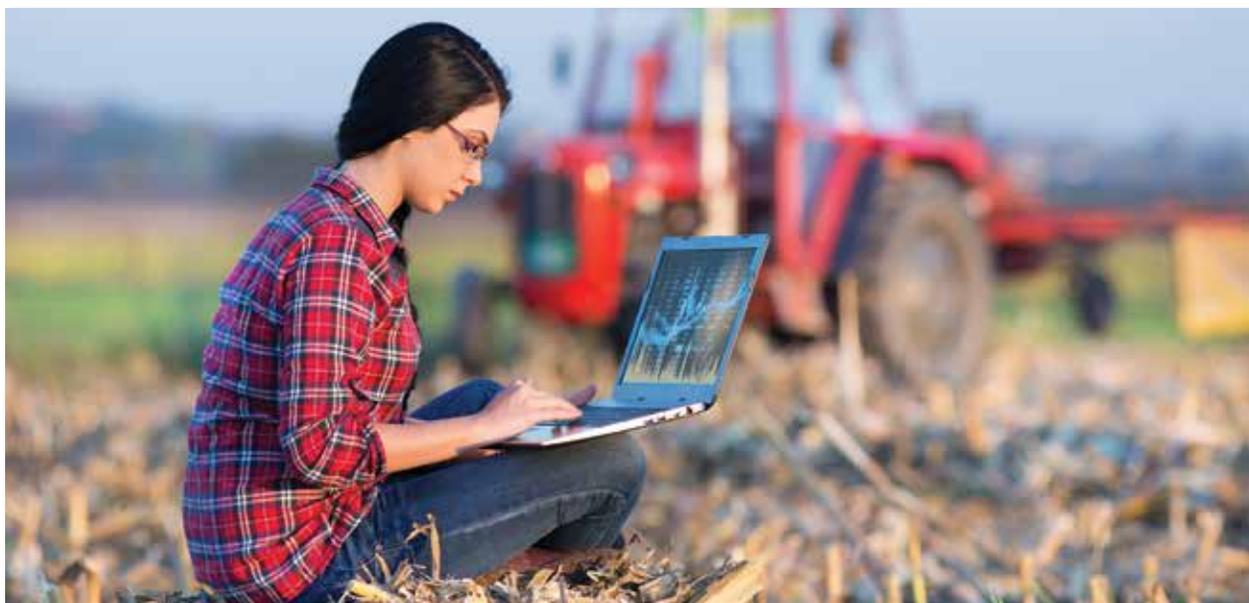
sucessão/ consórcio de culturas e controle biológico, devem estar suportados por sistemas integrados para que os dados sejam interpretados e geradas as informações.

No entanto, para isso, Rodrigues admite que há desafios como o investimento em novas tecnologias, sistemas e equipamentos, mão de obra capacitada, pesquisa e desenvolvimento.

Por último, o diretor de operações da Jalles Machado, Joel Soares Alves, citou a importância da tecnologia agrícola para o aumento da produtividade da cana em ambiente restritivo.

“Acredito na tecnologia agrícola como forma de manejo, incluindo a sistematização das áreas, aplicação de herbicida e corretivo em taxa variada, utilização de drone, uso de computadores de bordo na colheita, plantio 1000% mecanizado e controlador de vazão”, enumera Alves.

Ele destacou as parcerias com o IAC, CTC e Ridesa para o desenvolvimento de variedades para as condições do Cerrado, assim como a parceria com a Embrapa Cerrados para melhores práticas de manejo e experimento de irrigação. “Isso resultou em ganhos de 16 a 44 toneladas de açúcar em quatro anos, dependendo da variedade utilizada, além de estratégia ótima sobre quanto irrigar, uso de variedades mais modernas e competitivas”, finalizou. 🌱





AQUI VOCÊ PODE
CONFIAR!



**PARCELAMENTO FACILITADO
em até 6X SEM JUROS**



PNEUS



BATERIAS



LUBRIFICANTES



**GRÁTIS MONTAGEM
E BALANCEAMENTO**

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

Fotos meramente ilustrativas.

Ligue e agende!
(16) 3946-3333

Rua Dr Pío Duffles, 665 - Sertãozinho/SP



COPERCANA
AUTO CENTER
copercana.com.br



TECNOLOGIAS A CÉU ABERTO

Agrishow 2018 espera atingir maior público e alta entre 5% a 8% em negócios em relação a edição anterior



Diana Nascimento

Já está quase tudo pronto para a 25ª Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação, mais conhecida como Agrishow, que acontece no próximo dia 30 e vai até 4 de maio, na Rodovia Antônio Duarte Nogueira, km 321, em Ribeirão Preto.

Os 440 mil m² de área abrigarão cerca de 800 marcas nacionais e internacionais que irão apresentar inovações tecnológicas focadas em produtividade, rentabilidade e sustentabilidade ambiental dos produtores rurais.

Iniciativa das principais entidades do agronegócio do país como Abag

(Associação Brasileira do Agronegócio), Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos), Anda (Associação Nacional para Difusão de adubos), Faesp (Federação da Agricultura e da Pecuária do Estado de São Paulo), SRB (Sociedade Rural Brasileira) e organizada pela Informa



Representantes das entidades realizadoras participaram da coletiva de imprensa da Agrishow 2018

Exhibitions, a feira tem estimativa de receber, nesta edição, mais de 150 mil visitantes de 70 países entre agricultores, pecuaristas, profissionais, empresários e técnicos da cadeia produtiva, representantes de entidades setoriais, pesquisadores, autoridades, lideranças governamentais e membros de órgãos e secretarias públicas, além de jornalistas.

Em termos de negócios, a perspectiva é ultrapassar o montante do ano passado, que foi de R\$ 2,2 bilhões.

De acordo com João Carlos Marchesan, presidente da Abimaq, a Agrishow é o maior evento a céu aberto no mundo e uma feira muito importante para o agronegócio brasileiro. “Todo mundo do agro estará em Ribeirão Preto e isso é muito importante para o comércio, para a cidade e região.

A feira promete, pois vivemos um bom momento no agronegócio que traz renda, investimento e, conseqüentemente, venda de máquinas. É uma oportunidade para ter contato com máquinas, tecnologia e pesquisa”, disse durante coletiva de imprensa.

Para José Danghesi, diretor de feiras da Informa Exhibitions, a Agrishow estará com um movimento importante por conta da confirmação das principais marcas nacionais e internacionais. Ele também comentou sobre algumas novidades. “Este ano colocaremos ar-condicionado no pavilhão para dar mais conforto aos expositores e visitantes. Estamos fazendo algumas modificações, tanto na portaria Sul quanto na portaria Norte, para receber melhor e mais rapidamente expositores e visitantes, o

que é uma demanda da presidência da Agrishow. Teremos mais uma grande feira com números



Danghesi sinalizou que a Agrishow 2018 terá um movimento importante por conta da confirmação das principais marcas nacionais e internacionais

altamente expressivos”, adiantou.

Entre as atrações paralelas, está uma nova edição da Arena do Conhecimento, além de eventos como Fórum Inovação da Abag, Lide Ribeirão Preto, Agroclima Show do Climatempo e o anúncio dos vencedores do Prêmio Machine of the Year.

Já Pedro Estevão, presidente da CSMIA (Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas) e do Conselho de Expositores da Agrishow, reforça que a expectativa é a melhor possível. “Consideramos que este ano a vendas voltarão a crescer. A Agrishow é o grande momento de as empresas exporem suas máquinas e novidades, se mostrarem institucionalmente e também fazer negócios”, completou.

O presidente de Honra da Agrishow, Maurílio Biagi, destacou que o Brasil passa por momentos difíceis e tem sido sustentado e mantido pela agricultura. “A Agrishow tem uma importância muito grande para a agricultura brasileira, ela pauta o que acontecerá neste setor nos próximos anos”, atentou.

Documento e possíveis visitas de presidenciáveis

Devido a sua importância, a feira recebe autoridades políticas e, como estamos em ano eleitoral, pode ser que receba a visita dos candidatos às próximas eleições. “A Abimaq já preparou um trabalho que será entregue aos presidenciáveis e inclusive já foi confiado ao Geraldo Alckmin. Todos os candidatos a presidente da República estão convidados para uma conversa na Abimaq. É muito importante frisar que este trabalho trata de um único ponto



Segundo Marchesan, todo o mundo do agro estará em Ribeirão Preto durante a realização da feira

que é a reindustrialização do Brasil. Passamos os últimos 30 anos em uma desindustrialização no país e sabemos que a indústria é a que mais agrega impostos, renda e a que melhor paga o trabalhador”, defende Marchesan.

Segundo o executivo, o estudo mostra aos presidenciáveis a necessidade de continuar incentivando o desenvolvimento do agronegócio e a reindustrialização do Brasil. “Só assim vamos agregar renda, mais recolhimento de impostos e dar dignidade ao trabalhador brasileiro. Hoje temos mais de 12,5 milhões de desempregados e, entre subempregados e desempregados, mais de 20 milhões de pessoas. Para um país como o nosso, isso é inconcebível. Estamos precisando de trabalho. O país precisa voltar a crescer”, acrescentou.

Francisco Maturro, presidente da Agrishow e vice-presidente da Abag, ressaltou que o país está colhendo a segunda maior safra da história. “É preciso não esquecer que essa safra começou a ser plantada há 40 anos. O agricultor vem fazendo a lição de casa todo dia. Os fornecedores de insumos

vêm cumprindo as suas metas todos os dias com moléculas, variedades e cultivares novas. A indústria de máquinas agrícolas está crescendo e oferecendo o que há de mais moderno no mundo”, pontuou.

Para ele, o agricultor é o grande autor disso ao demandar novas tecnologias à indústria. “O Brasil é o único país do mundo que pode fazer duas safras por ano e, em alguns lugares chega a fazer três safras. Temos agricultores adotando a tecnologia de integração lavoura-pecuária e, em alguns casos, também floresta, fazendo quatro safras por ano. Esse é o Brasil que dá certo”, frisou.

Feriado e plano safra

A Agrishow ocorre sempre no feriado de 1º de maio, Dia do Trabalhador, o que causa congestionamentos na rodovia e na entrada da feira. “Todo ano temos um ponto para administrar e um bom problema é o congestionamento. Imagine fazer uma feira dessa e não ter público? Essa feira



Maturro salienta que a feira pode ter um crescimento, em negócios, entre 5% e 8% este ano e sobre uma base melhor do que em 2017



Para Estevão, a Agrishow é o grande momento para as empresas exporem suas máquinas, novidades e também fazer negócios

foi concebida para acontecer na semana do feriado de 1º de maio”, admitiu Maturro.

Para amenizar este bom problema, o evento contará com a ajuda do comando da Polícia Militar Rodoviária para que o trânsito flua melhor. “Também solicitaremos aos ribeirõopretanos e usuários do Anel Viário que evitem, nos dias de Agrishow, a sua utilização no período das 07h às 10h da manhã e das 16h às 20h”, explicou Darghesi.

Já o Plano Safra será lançado novamente em julho. Com isso, logo vem à mente a questão: o agricultor estará estimulado a comprar com a taxa Selic baixa, empatando com os juros do setor?

Maturro esclarece que o ano-safra sempre foi de 1º de julho a 30 de junho. “Não vejo nenhum problema para que o agricultor faça investimentos na feira. Teremos um crescimento, em negócios, entre 5% e 8% este ano e sobre uma base melhor do que em 2017, quando também não havia expectativa de alta de juros. Temos que olhar o conjunto da economia

como um todo. Juro baixo é o que buscamos a vida inteira”, revelou.

Sobre a expectativa de alta entre 5% a 8% em negócios, o presidente da Agrishow diz que esse crescimento é puxado pela economia, que como um todo, está indo bem. “Nesse momento, as commodities estão com um bom valor. Lamentavelmente tivemos uma seca muito grande na Argentina e na metade sul do Rio Grande do Sul. Isso nos faz ter uma safra menor, mas com preços mais altos, o que faz com que o agricultor tenha mais renda e quem tem renda, investe”, salienta.

Maturro também destaca que o grande atrativo da feira são as novidades, novas tecnologias, máquinas com mais otimização na distribuição de defensivos, melhor eficiência na distribuição de fertilizantes e corretivos e menor perda na colheita. “É isso que o agricultor vem buscar. Todos os lançamentos da Agrishow são concomitantes com o mundo. Foi-se o tempo que tínhamos uma geração atrasada tanto em automóveis como na indústria e na máquina agrícola. Isso não existe mais”, afirmou.

Novidades para o setor

Os expositores da Agrishow 2018 levarão novidades para o setor sucroenergético. Veja algumas delas:

Valtra

Voltado especificamente para o segmento canavieiro, a colhedora de mudas de cana BE1035 Mudas e o pulverizador BS2517H HiTech com barras de pulverização de 25 metros são as novidades da Valtra.

A BE1035 se destaca por ser a única colhedora de fábrica preparada para a colheita de mudas e utiliza o sistema de esteiras de borracha em substituição aos rolos transportadores, reduzindo em 46% os pontos de atrito das mudas no equipamento, o que resulta na preservação das gemas, parte responsável pela germinação de novas plantas.

A máquina já sairá equipada de fábrica com o sistema de telemetria AgCommand, que permite o seu monitoramento em tempo real, seja a partir da fábrica, da concessionária Valtra ou de onde o cliente estiver. Com essa





tecnologia, é possível realizar a manutenção preventiva, repor peças ou fazer ajustes quando necessário, evitando longas paradas para manutenções.

Já o novo pulverizador BS2517H de 2.500 litros oferece maior agilidade e versatilidade aos produtores, sem abrir mão da qualidade na aplicação e

rendimento operacional. O chassi flexível e baixo peso operacional possibilitam que o equipamento trabalhe nas mais diversas condições de solo e topografia, enquanto as barras de pulverização de 25 metros são recomendadas para operação em usinas. Outro destaque do novo pulverizador é o controlador de pulverização,

que possui plataforma amigável e entrega informações precisa e em tempo real, melhorando o controle e qualidade na aplicação e reduzindo o impacto ambiental.

A Valtra também apresentará o primeiro trator no segmento de 180 cv equipado com quatro cilindros, o que diminui o consumo de combustível e custo de manutenção, sendo mais uma opção ao produtor rural que busca uma máquina robusta e dedicada ao trabalho pesado, com tecnologia que garanta alta disponibilidade e economia. O novo modelo faz parte da Linha BH Geração 4, que foi completamente renovada em 2017. Além do novo BH184, o produtor rural pode optar pelos tratores BH144 (145 cv), BH154 (159 cv), BH174 (179 cv), BH194 (195 cv), BH214 (210 cv) e BH224 (220 cv).

Grupo Tracan

O Grupo Tracan estará na Agrishow e apresentará as novidades de suas empresas Dria, TMA e ATX Pneus.

A Dria levará o Sistema de Recolhimento de Biomassa, composto por três equipamentos: Aleirador DAL 1700, Carreta Acumuladora CAFF e Plaina Frontal DPD, que facilitam a coleta e o transporte da palha de cana em fardos. A capacidade de recolhimento do conjunto é de 35 a 40 fardos por hora, cerca de 18 toneladas, o que otimiza o recolhimento, carregamento e transporte da palha e o torna economicamente viável.

Além de levar a sua linha de transbordos e a plantadora automatizada PTX 7010 - um dos produtos mais produzidos este ano e largamente utilizada no plantio da safra 2018/2019 -, a TMA apresentará os resultados da Transplantadora de



A Carreta Acumuladora CAFF faz parte do Sistema de Recolhimento de Biomassa da Dria



A TMA apresentará os resultados da Transplantadora de Mudanças Pré-Brotadas TMPB 6.500

Mudas Pré-Brotadas TMPB 6.500 após dois anos de exposição como protótipo. Os testes em campo estão sendo validados em plantio comercial, com acompanhamento

de pesquisadores da Unesp Botucatu, através do Nempa (Núcleo de Ensaio de Máquinas e Pneus Agroflorestais).

Outro lançamento é a carreta



A ATX Pneus possui pneus agrícola, florestal e para implementos (flotation) e é distribuidora da ATG (Alliance Tire Group)

aplicadora de vinhaça localizada CVX 22.500, versão menor da 35.000. Com distribuição localizada simultaneamente em até oito linhas de cana, dosagem variável e abertura e fechamento de sessão, a CVX é eficiente também em terrenos com muita palha, pois alcança excelente profundidade de irrigação. Por aplicar somente a dosagem necessária, diretamente na planta, o implemento diminui a incidência do surgimento da temida mosca do chifre nos canaviais.

A ATX Pneus trabalha exclusivamente com pneus agrícola, florestal e para implementos (flotation) e é distribuidora da ATG (Alliance Tire Group), uma das mais tradicionais indústrias de pneus para uso agrícola do mundo.

A empresa fornece soluções em pneus e câmaras para as principais usinas de cana-de-açúcar do Brasil e vende pneus no spot para todos seus clientes, além de ter uma modalidade de contrato de fornecimento de pneus e câmaras, atualmente com grupos sucroenergéticos.

Abisolo

A nova versão do Anuário Brasileiro de Tecnologia em Nutrição Vegetal 2018, da Abisolo, será lançada na Agrishow no dia 02 de maio.

Em sua quarta edição, o Anuário trará novas informações do segmento, representatividade no mercado, futuras tendências em tecnologia em nutrição vegetal, participação especial de profissionais do setor, além do resultado da pesquisa de mercado realizada com as indústrias do segmento (fundamental para guiar as tomadas de decisões e investimentos).



CONJUNTURA TÉCNICA

Conheça alguns fatores que podem ser determinantes para sua estagnação na produção



Marino Guerra

A palavra conjuntura remete à combinação de forças e acontecimentos em um determinado momento, fazendo com que algo consiga executar uma situação específica favoravelmente. Ao longo do mês de abril, essa palavra foi muito utilizada

no ataque dos EUA, Inglaterra e França contra as forças de Bashar Assad na Síria.

Nesse caso as três potências reuniram força bélica para realizar a ofensiva contra as supostas fábricas de armamentos químicos.

Ao sair da oitava edição do

Tecnocana, evento que aconteceu entre os dias 14 e 15 de março, às margens do Rio Piracicaba (Engenho Central), promovido pela Agroanalítica, ficou clara a intenção de seu organizador, Weber Valério, de incentivar seus participantes, todos ligados à produção



Caio Carbonari, falou sobre a importância da calda na aplicação herbicidas

canaveira, que cada vez mais é necessário adotarem um conjunto de técnicas visando ao ganho de produtividade, ou seja, uma conjuntura de práticas.

Ao longo do evento, que contou com o apoio e também a presença de associados da Canaoeste, foram abordados diversos assuntos sempre com palestrantes gabaritados. O produtor rural Ismael Perina, falou sobre qualidade e baixo custo para MPB e Meiosi, o consultor Álvaro Sanguino alertou sobre o problema da podridão vermelha e outras doenças, o Edison Baldan Júnior apresentou soluções sobre manejo integrado de plantas daninhas enquanto que o professor Marcelo Boschiero orientou sobre o manejo de nitrogênio, enxofre e boro.

Após o almoço do primeiro dia os assuntos foram direcionados à área econômica, onde o professor do Pecege Esalq/USP, Haroldo Torres, falou sobre lucratividade na produção de cana-de-açúcar. Também aconteceu um painel com a participação de três fornecedores de cana-de-açúcar: Fernando Girardi (Agrícola CG e presidente da Associação dos Plantadores

de Cana de Araçatuba), Paulo Rodrigues (Condomínio Agrícola Santa Izabel) e Walter Rodrigues Martinho (Agrícola Santa Amélia). O dia se encerrou com uma análise sobre o RenovaBio e o cenário econômico nacional e mundial, feita pelo consultor Alexandre Mendonça de Barros, onde ele explanou sobre o risco que o país e, principalmente, o setor corre de perder esse momento de ascensão se não eleger um candidato reformista.

É preciso virar tatu

A primeira palestra do segundo dia serviu quase que um tapa na cara de muita gente que imagina que trabalhar com uma lavoura de cana é tarefa fácil, que ela cresce de qualquer forma. Ministrada pelo professor especialista em solo da Esalq/USP, Jairo Mazza, ela foi mais um alerta de que é preciso prestar muita atenção com o que está acontecendo com a terra.

Segundo Mazza, a adoção de práticas relativamente simples pode garantir ganho de produtividade e redução de custos, sem a necessidade de grandes desembolsos em tecnologia de ponta.



Segundo Mazza, é preciso olhar com mais carinho para o solo



Para Weber, o setor apenas encatinha depois da mecanização da colheira

Nesse sentido, o especialista enxerga que o transtorno causado pelo curto tempo que o setor teve para se adequar à mecanização o fez perder a sua história técnica, a qual é preciso recuperar alguns conceitos para o solo fazer sua parte na construção de uma fertilidade.

O primeiro assunto abordado foi em relação à sistematização das linhas, onde estará fora do negócio quem insistir em escravizá-las. Isso porque com o pisoteio o solo vai acabar perdendo a sua capacidade de infiltração.

“O canavial precisa ser submetido à colheita, não ter pisoteio, nem do lado da linha. É preciso desenhar de tal forma que se consiga achar minhoca nos canteiros”, disse Jairo.

Porém o assunto principal de sua apresentação foi sobre sistemas de terraceamento, que consiste na construção de uma estrutura mecânica envolvendo deslocamento de terra por meio de cortes e aterros, com o objetivo de contenção de enxurradas e forçando a absorção de água pelo solo.

Onde resumidamente ele conclui que terraços cheios de água é enganação, ou seja, mascaram um bom manejo do solo, pois com certeza ou o seu desenho foi feito de forma errada ou sofreu com pisoteio.

Sobre a determinação das linhas ele diz que é necessário observar a morfologia do solo, matéria que na sua visão está completamente abandonada, e questões relacionadas à declividade. De posse dessas informações planejar a sulcação de maneira a valorizar a absorção de água, sem gerar o seu acúmulo no terraço, preservando assim seus nutrientes, bem como os efeitos residuais dos produtos aplicados.

Outro ponto relacionado ao tipo de solo que precisa ser analisado é a questão de sua drenagem, que pode variar de 10 mm/h (milímetros por hora) até 500 mm/h e para isso é preciso ver o tamanho de sua faixa arenosa na superfície, sendo assim tem que dar uma de tatu, cavar um buraco e analisar a terra.

Com relação ao pisoteio, além do mantra do espaçamento correto entre linhas, é preciso no planejamento de colheita priorizar os solos mais pobres para o corte na



Flávia Varella Netto Dias: "a associação tem me oferecido muitas oportunidades de conhecimento"

época da seca, deixando os mais argilosos para o início e fim da safra. É válido lembrar que antes de adotar essa prática é necessário organizar dentro do planejamento varietal, onde as precoces e tardias estariam condicionadas a ambientes A, B e C; enquanto as médias para os D e E (mais uma variável nessa sopa que ganha um ingrediente a cada dia).

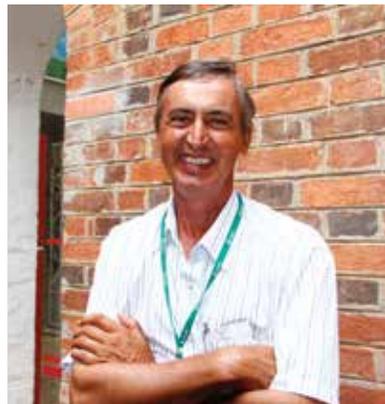
Entornar o caldo

Você é um daqueles agricultores que faz tudo certo no preparo de solo, na aplicação de herbicida e toda a safra tem que fazer pelo menos duas aplicações, quando não três e uma catação? Talvez o assunto ministrado pelo professor da Unesp de Botucatu, Caio Carbonari, pode te dar uma dica importante de onde está entornando o seu caldo.

Com o objetivo de quebrar verdades, especialidade do professor, ele desenvolveu um estudo comparativo tentando entender o que realmente importa quando estamos falando em capacidade do produto atravessar a palhada da cana.

Foi desenvolvido um ensaio onde a intenção era testar a dinâmica dos diversos produtos sob a palha baseado na sua formulação, ou seja, mistura formulada (que vem de fábrica) e mistura de tanque (feita na roça).

O método de medição foi bastante simples, consistiu na utilização de uma cápsula plástica onde foi feita a acumulação de palha e colocada em cima de um recipiente que foi colocado para coletar a água da chuva (simulada), com o herbicida que conseguiu atravessar a barreira e contado quantos dias ele levou para chegar lá.



Orivaldo Donizete: "em eventos como esse saímos com nossa mala cheia de conhecimento"

Sendo assim foi possível analisar a porcentagem de produto que supostamente chegaria ao solo, conforme a quantidade de chuva e quantos dias ele demoraria para isso, outros aspectos do ambiente real também foram considerados, principalmente os ligados à temperatura.

Para teste foi usada a mistura formulada e a de tanque do *sulfentrazone* com o *diuron* e o resultado foi bastante expressivo, o qual a mistura caseira causou perdas de pelo menos duas vezes mais em relação à mistura de fábrica.

Sua conclusão foi de que para se observar a dinâmica em palha, não se deve tomar como índices principais como a solubilidade e o Kow (concentração em água), mas sim o fato da calda já vim pronta de fábrica.

Outra constatação do pesquisador é em relação aos produtos encapsulados, onde foi feito um experimento com o *pendimethalin*, produto que tem mais dificuldade em atravessar a palha da cana, quando utilizado a sua forma encapsulada, 80% dele chegou até o solo.

O principal fenômeno que



Silvio Lovato: “se não fosse a Canaoeste estender o convite, eu não saberia o quanto sairia do evento com meus conhecimentos mais apurados”

degrada os herbicidas na palhada com certeza é o térmico, onde a temperatura sob ela chega a ser 20°C maior em relação ao solo, se acrescentar então o período de seca, a meia-vida, ou efeito residual vai embora.

Com essas informações, cabe ao produtor ver em primeiro lugar qual é o tamanho do seu calo em relação às plantas daninhas, e conversar muito com seu agrônomo para decidir se compensa o investimento em produto já formulado, ou até mesmo encapsulado.

Busca pelo conhecimento

Na palestra de encerramento, de maneira muito dinâmica, o consultor Weber Valério deixou claro que o setor apenas engatinha quando se analisa a questão do manejo e controle de plantas daninhas em um ambiente de colheita mecanizada.

Mesma opinião compartilha o cooperado e associado de Descalvado, Orivaldo Donizete dos Santos, que deixou nítida a importância de sua participação nas instituições como ferramenta para busca de conhecimento. “Estar próximo de uma associação, de uma cooperativa é fundamental não só pela troca de informações do dia-a-dia, mas eles sempre nos abrem oportunidade de participar de um evento como esse, onde saímos com nossa mala cheia de conhecimento”.

A produtora que também participou a convite da Canaoeste, Flávia Varella Netto Dias, compartilha do mesmo ponto de vista: “A associação tem me oferecido muitas oportunidades como este evento de Piracicaba. Nele pude

tomar contato com práticas que estão sendo adotadas e seus resultados, e também me atualizado com as novas tecnologias do setor. Sempre é muito importante estar aberto ao novo, as mudanças, rever nossas práticas para cada vez mais minimizar erros, acertar o manejo e com isso aumentar a produtividade”.

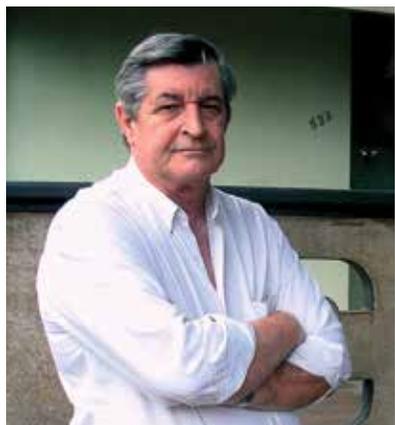
Como associado e diretor da Canaoeste, Silvio Lovato também só viu vantagens em participar do evento: “Esse 8º encontro tecnológico da cultura da Cana-de-açúcar foi muito produtivo e com muitas informações relevantes. Foi a primeira vez que estive presente, pois se não fosse a Canaoeste estender o convite para participar eu não saberia o quanto sairia de lá com meus conhecimentos mais apurados. As palestras com temas informativos com professores e pesquisadores renomados e também diversas empresas apresentando seus produtos e inovações só me trouxeram mais segurança para melhorar os resultados no meu canavial. Parabéns ao Weber e equipe pela organização e condução do evento”. 



As portas do conhecimento estão abertas para os associados Canaoeste



*Oswaldo Alonso



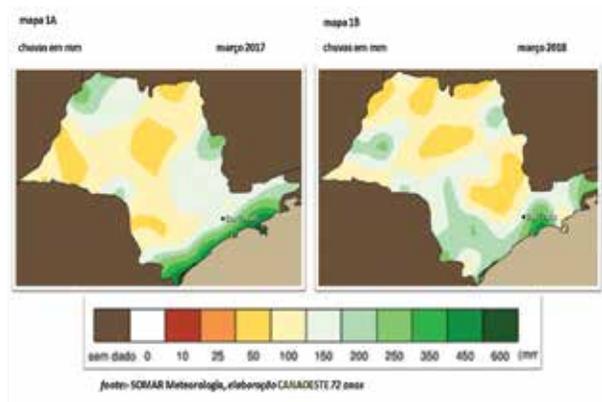
CHUVAS DE MARÇO DE 2018 & PREVISÕES PARA ABRIL (FINAL), MAIO E JUNHO

Quadro 1- Chuvas observadas durante o mês de março de 2018.

Locais	mm chuvas mês	mm normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	78	200
Agro Climatologia UNESP-Jaboticabal-Automática	56	157
Algodoeira Donegá - Dumont	71	159
Andrade Açúcar e Álcool	96	176
Barretos - INMET/Automática	63	182
BIOSEV-MB-Morro Agudo	100	204
BIOSEV-Santa Elisa	76	208
Central Energética Moreno	152	154
CFM - Faz Três Barras - Pitangueiras	123	162
COPERCANA - UNAME - Automática	58	150
DESCALVADO - IAC-Ciagro	109	163
E E Citricultura - Bebedouro - Automática	65	167
FAFRAM - Ituverava - INMET-Automática	77	193
Faz Santa Rita - Terra Roxa	150	201
Faz Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	53	150
IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	178	166
IAC-Ciagro - São Simão - Automática	197	133
Usina da Pedra-Automática	125	164
Usina Batatais	134	174
Usina São Francisco	82	153
Médias das chuvas	102	171

A média das chuvas de março de 2018 (102 mm) ficou em 60% das normais climáticas do mês (171 mm) e 80% das do mês de março de 2017 (128 mm). Os menores volumes de chuvas foram anotados nas Unidades Cruz Alta e Guarani (Severínia), Faz. Monte Verde-Cajobi, Barretos, Jaboticabal-UNESP, Bebedouro-EECB, Ituverava-FAFRAM, BIOSEV-Sta Elisa, S Francisco-AB, Dumont-Donegá e Unigrãos I.

Na maior parte da área sucroenergética paulista, as chuvas de 2018 (mapa 1B) e as de 2017 (mapa 1A), somente se diferiram pelas alternâncias do volume que ocorreram na faixa Oeste do Estado e que, em 2018 na faixa Piracicaba-Campinas-Porto Ferreira, choveu praticamente a metade da que ocorreu em 2017.



Estão sendo continuadas anotações diárias de chuvas dos escritórios regionais e que são condensados em Pitangueiras. Diariamente são disponibilizadas no site Canaoeste e, as suas médias mensais e respectivas normais climáticas, são aqui também mostradas no Quadro 2.

Localidades, meses e anos	janeiro				fevereiro				março				verões dez, jan a mar*				
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017	2017/ 2018	
Barretos																	
INMET	1	64	319	163	298	204	152	34	111	195	239	130	63	638	938	575	763
Bebedouro																	
Escritório Canaoeste		91	629	232	301	303	160	98	146	214	218	227	121	760	1.293	741	906
Est. Exp. Citricultura	2	89	429	173	206	230	176	53	101	197	116	161	65	639	853	539	634
Cravinhos																	
Esc. Antonio Anibal		131	477	216	310	179	250	93	131	153	160	112	94	688	1.098	718	755
Ituverava																	
FAFRAM / INMET	3	119	430	255	372	225	114	51	267	238	209	72	77	851	1.077	571	973
Morro Agudo																	
Faz. S Luiz e Biosev-MB	4	51	364	186	386	164	150	103	107	180	222	122	123	605	847	640	853
Pitangueiras																	
Copercana		83	396	230	294	260	136	118	119	252	150	152	181	855	827	671	852
CFM Fazenda 3 Barras	5	72	437	139	329	240	119	99	176	175	189	139	123	645	872	559	897
Pontal																	
Bazan, B. Vista e Carolo		74	378	219	263	212	128	144	98	183	163	105	103	626	857	731	695
Serrana																	
Fazenda da Pedra	6	57	399	270	350	181	267	64	170	161	225	96	125	686	1.252	600	780
Sertãozinho																	
Inst.Zootecnia-Ciagro	7	136	380	310	362	199	179	198	142	168	178	148	72	784	1.073	878	823
Destilaria Santa Inês		173	411	211	271	216	221	137	82	188	165	99	74	824	966	635	596
UNAME	8	129	454	206	242	240	213	195	117	150	193	107	58	667	1.092	727	550
Severínia																	
Bulle Arruda e Ivan Aidar	9	117	482	213	305	118	204	61	164	165	222	129	62	658	1.094	681	755
Terra Roxa																	
Fazenda Sta Rita	10	130	433	269	370	277	237	115	223	267	182	223	150	907	1.187	961	1.028
Viradouro																	
Escritório Canaoeste		44	365	205	256	253	146	104	172	199	176	127	145	688	869	647	819
Usina Viralcool		73	464	157	268	247	130	102	161	182	170	155	92	626	1.013	593	796
Centro de Cana IAC	11	148	357	232	225	247	227	97	119	182	141	85	180	817	946	590	716
Médias mensais		99	422	216	300	274	178	104	145	192	184	133	106	720	1.008	670	788
Normais climáticas		274	273	274	274	222	208	209	207	172	173	177	175	915	902	912	904

OBS:- verões dez, jan a mar* = nestes meses correspondem às somas de chuvas de janeiro a março de 2015 a 2018 e mais as de dezembro de 2014 a 2017 (porém, ocultas neste quadro)

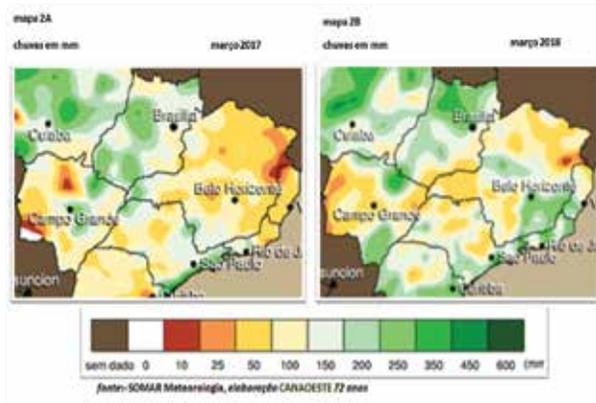
Quadro 2- Anotações pelos escritórios regionais das chuvas ocorridas em janeiro e março de 2015 a 2018, suas respectivas médias mensais e médias históricas.

OBS:- Médias mensais, destacadas em vermelho (penúltima linha do quadro), referem-se às médias das chuvas observadas no mês; enquanto que, Normais Climáticas ou Médias históricas (última linha), correspondem às médias de mais de 20 anos, dos locais assinalados de 1 a 11.

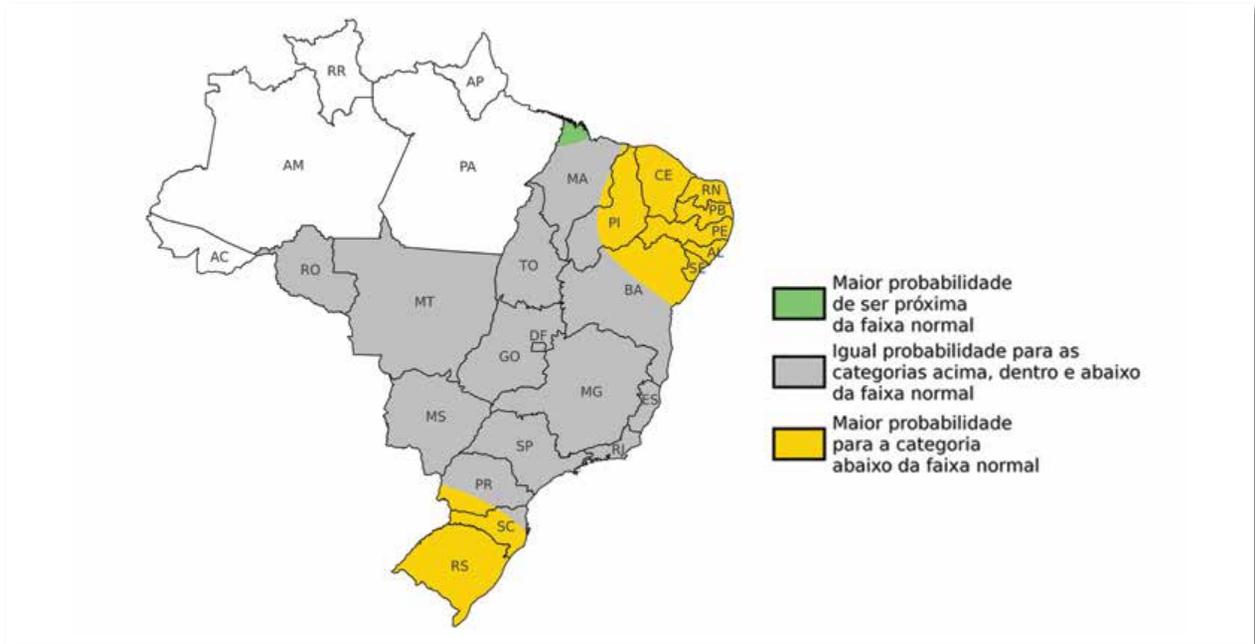
Destacada no canto inferior direito do Quadro 2 acima, nota-se que as Normais climáticas, entre os meses de dezembro (2014 a 2017) e mais as de janeiro a março de 2015 a 2018, foram praticamente iguais. Entretanto, foram notadas marcantes diferenças entre as Médias Mensais, onde a soma das chuvas que ocorreram de dezembro (2017) a janeiro-março de 2018 (788 mm) foi superior em 70 e 120 mm, respectivamente, as de 2014/15(720 mm) e 2016/17(670 mm), mas foi inferior em 220 mm às chuvas de 2015/2016 (1.008 mm).

Voltando-se aos comparativos de chuvas nestes dois anos, março de 2017 e 2018-mapas 2A e 2B, para a região Centro-Sul do Brasil (exceto São Paulo), neste

ano nota-se que houve grande diferencial em extensa área menos chuvosa interligando o Triângulo Mineiro, faixas sudeste de Goiás e nordeste do Mato Grosso do Sul (MS); enquanto que, para o Sul do MS e Centro-Norte do Paraná, a pluviosidade foi mais favorável.



Mapa 3:- Elaboração Canaoeste sobre Prognóstico de Consenso entre INMET-INPE para abril, maio e junho



Para planejamentos próximo-futuros, o prognóstico de consenso entre o INMET-Instituto Nacional de Meteorologia e o INPE-Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais, para os meses de abril a junho, são os descritos a seguir e como ilustrado no Mapa 3:

▶ Nestes meses, as temperaturas tendem a ser próximas das normais climáticas para toda Região Centro-Sul do Brasil;

▶ O consenso INMET-CPTEC/INPE mostra baixa previsibilidade de chuvas (em cinza) para a área sucroenergética da regiões Centro-Sul do Brasil; enquanto que, em verde, estão previstas chuvas acima das normais climáticas.

▶ Referenciando-se pelo Centro de Cana-IAC, as médias históricas de chuvas em Ribeirão Preto e municípios vizinhos são de 70 mm em abril, 55 mm em maio e 30 mm em junho.

A Somar Meteorologia, atualizando suas análises dos fenômenos El Niño/La Niña, elaborou análises que são transcritas a seguir:- As últimas simulações pelo IRI-Instituto Internacional de Pesquisas da Universidade de Columbia e NOAA-Agência Americana de Meteorologia e Oceanografia indicam o encerramento do fenômeno La Niña até o fim do outono (junho) e neutralidade climática durante o inverno (julho a setembro).

Como destaque climático, a Somar Meteorologia sinaliza que durante este outono e inverno venham a ser mais úmidos e com tardes mais frias que o normal e,

assim que receberem esta edição da Revista Canavieiros, as previsões climáticas, tomando-se como referência ao longo do Rio Tietê, poderão ser:

▶ **Maio - 1ª quinzena: 10-15 mm e 15-30 mm, respectivamente, acima e abaixo do Tietê e com dias mais frios (mas, não intensos);**

▶ **Junho - com chuvas que poderão ocorrer com frequências e volumes maiores, ou seja: na 1ª quinzena: 50 mm e 100 mm, pela ordem, acima e abaixo do Tietê e Oeste do Estado de São Paulo; na 2ª quinzena e na mesma ordem, 30 mm e 60 mm;**

▶ **Julho – previstas poucas chuvas e bons volumes, acima e abaixo do Tietê;**

▶ **Agosto - as chuvas poderão ser menos frequentes que em junho, mas em maiores volumes.**

Com esta tendência climática, a Canaoeste recomenda aos associados que redobrem as atenções em colheitas de cana, sinalizando, ainda, que maturadores poderão ser boas alternativas à climatologia, menos favorável à maturação, que poderão ocorrer em pleno período de outono e inverno.

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, consultem os técnicos mais próximos ou Fale Conosco Canaoeste. 

*Engº Agrº Oswaldo Alonso
Consultor*

SICOOB COCRED LANÇA NOVA LINHA DE FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS PARA PRODUTORES RURAIS

Nova linha é exclusiva para produtores e conta com taxas e condições de pagamento diferenciados, como a isenção do IOF e financiamento de até 100% do valor.



Gabriel Jorge Pascon - Diretor de Negócios da Cocred

A Cocred acaba de lançar uma nova linha de financiamento de veículos, que utiliza como *funding* os recursos do crédito rural. Exclusiva para pessoas físicas e jurídicas do segmento agrícola, a nova linha possui taxas e condições diferenciadas de pagamento. O serviço chegou para proporcionar formas mais vantajosas de aquisição, pegando carona em uma época propícia para o setor automotivo: aumento de 9,7% nas vendas de veículos leves em março ante o mesmo mês do ano passado.

Entre os principais diferenciais, estão a isenção do IOF, a forma de pagamento, que pode ser semestral ou anual, o financiamento de até 100% do valor e limite de R\$ 230 mil liberados em linha automática. O financiamento também pode ser pago em até cinco anos, **válido inclusive para camionetes nacionais ou importadas**, com cabine dupla ou simples.

Para Gabriel Jorge Pascon, diretor de Negócios da Cocred, a nova linha de financiamento também chegou para suprir uma grande necessidade dos produtores, que buscam preferencialmente por

camionetes. "Nós identificamos, por exemplo, que produtores rurais demandam prazo de acordo com o fluxo de seus recebimentos, respeitando a sazonalidade de cada cultura e tendo como facilitadores os pagamentos semestrais e ou anuais para compra de camionetes. Desta forma tornam seus compromissos adequados aos seus respectivos fluxos de caixa", destaca.

Além disso, segundo explicou Gabriel, a taxa pré-fixada, sem a incidência do IOF diário, fica mais atrativa do que as oferecidas pelos bancos das próprias montadoras. "Vale ressaltar que o financiamento é válido para veículos em geral. E o cooperado que concentra movimentações como esta na Cocred ainda amplia sua participação nos resultados", informa.

BENEFÍCIOS DA NOVA LINHA DE FINANCIAMENTO

- Sem incidência de IOF.
- Pagamento semestral ou anual.
- Financiamento de até 100% do veículo.
- Até 5 anos para pagar.
- Veículos Nacionais ou Importados, com cabine dupla ou simples.
- Limite de até R\$ 230 mil com rápida aprovação (sujeito à análise).

COMO ADQUIRIR

Para adquirir o financiamento, basta ir até a agência mais próxima ou conversar com o gerente responsável. Para saber onde estão localizadas todas as agências da Cocred, acesse: www.cocred.com.br.



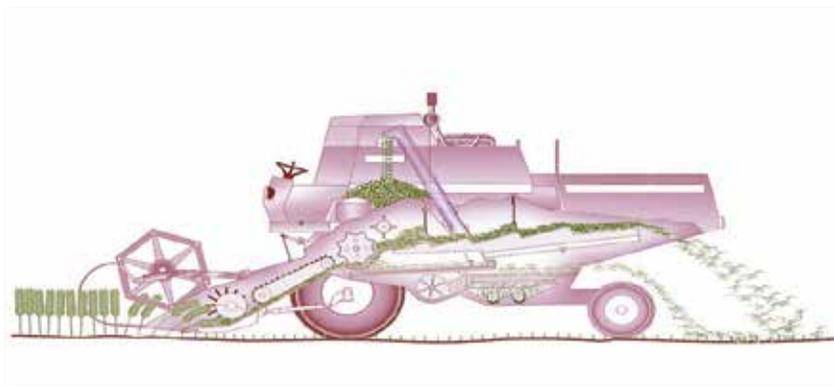
VAMOS CONHECER?

Chegou a hora de colher, vamos colocar a máquina no campo?

**Profa. Dra. Carla S. Strini Paixão*



Parte 2

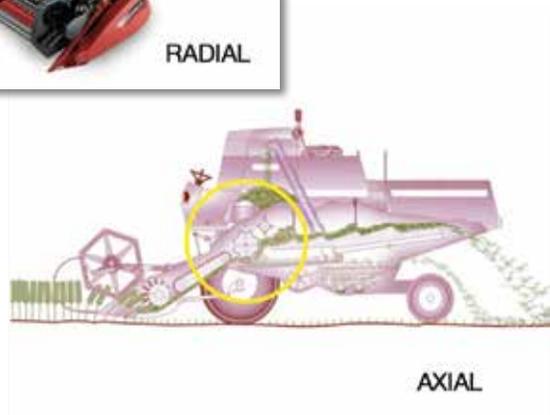


Na edição anterior, conversamos um pouco sobre as partes constituintes de uma colhedora de grãos e conhecemos a “boca” e a “garganta” dela. Vamos agora entender o “coração” :

Sistema de trilha e separação:

O sistema de trilha nas colhedoras de grãos é sem dúvida o mais importante e que define resultados tanto positivos quanto negativos no processamento do material e do fluxo do mesmo no interior da máquina. Ele é responsável por receber a planta cortada em um curto espaço de tempo e, além de separar o grão da vagem, define o caminho e o destino final desse material, se ele vai ser armazenado ou se pode ser jogado fora.

Esses mecanismos são classificados em função do sentido do fluxo do material colhido no interior da máquina em:



- **Radial:** O famoso “cilindro bateador”, mas será que essa denominação esta correta?



Figura 1 – Sistema de trilha radial composto por cilindro e côncavo

No sistema radial, composto por cilindro e côncavo transversal (Figura 2), a trilha acontece através do acesso do material cortado (planta inteira) pela esteira, passando entre o cilindro (1) e o côncavo (2). Grande parte dos grãos separados na trilha desce pelo côncavo em direção ao sistema de limpeza e a palha graúda é conduzida pelo segundo cilindro (esse que é o “cilindro bateador” - 3) para o saca-palhas (4), no qual continua a separação do grão da palha através da ação da gravidade e com o movimento rotativo alternado e embaixo as peneiras para o sistema de limpeza.

Nesse sistema, o grão tende a sofrer maiores impactos, sendo que o grão e a palhada são lançados repetitivas vezes para cima e com a ação da gravidade colidem com o saca-palha, podendo danificar os grãos.

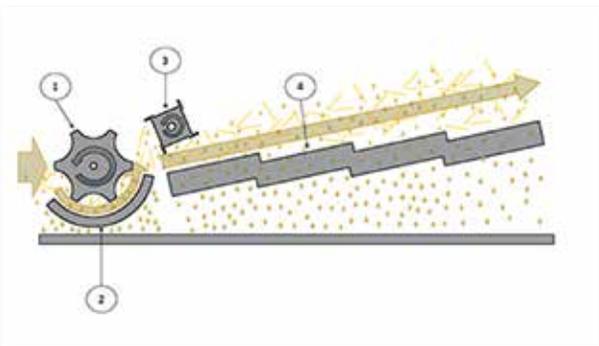


Figura 2. Sistema radial de trilha para colhedora de grãos composto por 1- cilindro trilhador; 2- côncavo; 3- cilindro bateador e 4- saca-palhas.

Toda essa movimentação do material colhido dentro da colhedora pode provocar danos mecânicos (grãos com rachaduras ou até partidos). O maior tempo de permanência do material dentro da colhedora causa um impacto mais agressivo, comprometendo a qualidade da colheita quando não forem dadas aos componentes deste sistema a manutenção e as regulagens compatíveis com as condições impostas por cada cultura.

- **Regulagens:**

Primeiramente, é extremamente importante observar que o fluxo do material no interior da colhedora não seja inferior à velocidade de deslocamento da mesma, no mínimo igual ao giro do pneu dianteiro da máquina.

Com relação a regulagens, os melhores resultados se dão quando a colhedora trabalha com a menor rotação necessária do cilindro para as condições da cultura e que permita a trilha sem triturar a palha graúda.

Já o côncavo deve ser o mais afastado possível em relação ao cilindro e sempre com abertura maior na parte dianteira, como ajuste básico regula-se nos tirantes laterais com medidas específicas. Uma alternativa é trabalhar com o côncavo todo solto (para baixo), buscando, além da trilha, mais separação de grãos através do côncavo, mantendo a palha mais graúda possível e assim não sobrecarregando as peneiras.

Sempre que a trilha não esteja satisfatória busca-se a melhoria através do aumento da rotação do cilindro e nunca com aproximação do côncavo ao mesmo. Qualquer aproximação do côncavo ao cilindro provoca atrito (quebra do material), equivalente a algumas centenas de RPM a mais do cilindro.

Essas duas regulagens são dependentes de muitos fatores como, por exemplo, o teor de água presente no material a ser colhido. Grãos e vagens mais “úmidos” necessitam de mais rotação do cilindro, porém material com umidade inferior ao ideal de colheita sofrem impactos e acabam quebrando em altas velocidades de rotação do sistema de trilha.

É fundamental que na trilha haja condições de que no mínimo 90% dos grãos trilhados tenham acesso ao sistema de limpeza através do côncavo e no máximo 10% de palha. Já no sistema de separação, no máximo 10% de grãos e no mínimo 90% da palha, caso contrário, as perdas pelas peneiras tornam-se inevitáveis. Há, ainda, excesso de retrilha (quebra de

grãos) e a máquina pode ficar sobrecarregada.

O ideal é quando a colhedora trabalha com saca-palhas carregado (palhas graúdas) e peneiras vazias (o mínimo de palha), e não o contrário, o que só é possível nas condições acima mencionadas.

-Axial: O todo poderoso ROTOR

A colhedora denominada axial é aquela cujo sistema é composto por rotor e côncavo longitudinal em relação à máquina (lembrando que da colhedora radial o côncavo está transversal à máquina). Esse sistema tem como característica principal o menor tempo de permanência do material na sessão de trilha, reduzindo danos mecânicos (quebra de grãos), na qual o material se desloca paralelo ao eixo do rotor, com maior tempo de separação do grão da palha, reduzindo perdas. Mas por quê?

No sistema axial, a trilha e a separação acontecem ao mesmo tempo por um único sistema, ou seja, tudo acontece no próprio rotor (Figura 3) objetivando primordialmente a qualidade do grão e a redução de perdas. Esse sistema apresenta maior eficácia na colheita de sementes e de culturas mais exigentes em qualidade na trilha como arroz, feijão, soja, milho, entre outras.

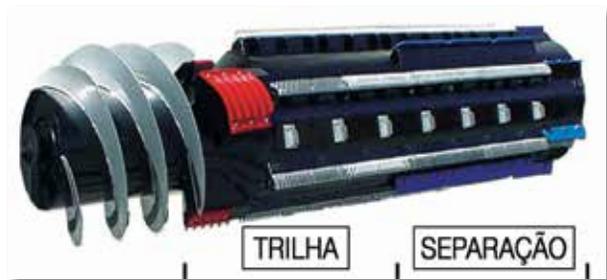


Figura 3. Sistema de trilha axial

O sistema axial, pelo fato do rotor e o côncavo estarem situados no sentido longitudinal da colhedora (Figura 4), acelera a saída dos grãos do sistema, minimizando o atrito e diminuindo as quebras e a separação acontece gradativamente ao longo do côncavo até o sistema de limpeza.

Os rotores axiais são compostos por pequenas barras de trilhas intercaladas na parte dianteira da circunferência dos mesmos, causam atritos mais suaves e melhor separação. Na parte posterior do rotor são distribuídos dedos (grampos) em toda circunferência, que além de proporcionar a separação, provoca

limpeza do côncavo permitindo a descida dos grãos para o sistema de limpeza e contribuindo também no acabamento da trilha de grãos que ainda possam estar presos na planta.

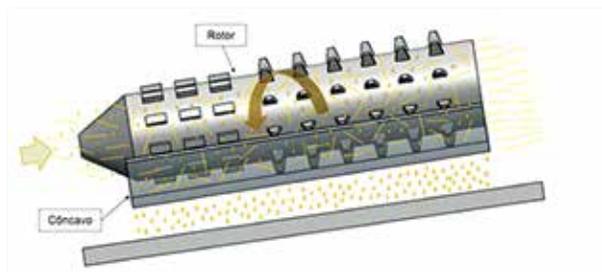


Figura 4. Rotor e côncavo situados longitudinalmente à entrada de material colhido

Paralelamente ao rotor está o côncavo com maior área de separação do outro sistema e que possui seções de grelhas diferentes, tanto na abertura quanto na disposição, seções essas de fácil remoção e reposição, podendo também ser usadas grelhas específicas para cada cultura fornecidas pelo fabricante.

- Regulagens:

A experiência e o resultado de campo mostram-se mais satisfatórios quando a regulagem do sistema axial for de forma inversa a do radial. No radial, quando tem necessidade de maior trilha aumenta-se a rotação do cilindro e afasta-se o côncavo do mesmo. Já no sistema axial, em situações idênticas de exigências, é desaconselhável aumentar a rotação do rotor, pois acelera nesse caso a saída do material do interior da máquina antes mesmo de concluir a trilha e separação (descaracterizando o sistema axial), tendo como consequência maior risco de perdas, principalmente em colheitas com material úmido ou com presença de invasoras.

É importante também que em busca de maior ação de trilha trabalhe-se com maior ação de côncavo, ou seja, aproximando o côncavo do rotor não alterando a rotação do mesmo, caso contrário, além de quebra e perdas, obrigatoriamente precisaria reduzir a velocidade da máquina, comprometendo a produtividade da mesma.

Já sei o que significa radial e axial, mas afinal qual é melhor?

Embora exista uma boa diversidade de colhedoras

de cereais fabricadas no Brasil, com tendência ao crescimento das capacidades operacionais, o mercado ressenete-se de máquinas de pequeno e médio porte destinadas aos médios produtores e as áreas com maior declividade. Entende-se que há o aspecto do custo específico desse tipo de equipamento, mas deveria ser buscado o preenchimento dessa lacuna. Nas condições atuais, o pequeno e o médio produtor apenas conseguem adquirir máquinas maiores usadas, devido ao seu custo diminuído pela depreciação. No entanto, nem sempre as dimensões das colhedoras são as mais adequadas às lavouras a que se destinam.

Com relação aos sistemas de trilha e separação, não se pode dizer que o sistema A, B ou C é o melhor. Cada sistema apresenta características únicas para cada tipo de operação. Ao agricultor cabe realizar o planejamento e a seleção mais adequados às suas características operacionais, levando em consideração os mais variados fatores de influência.

Sistema de limpeza:

O sistema de limpeza para ambas colhedoras é composto pelas peneiras e ventilador (Figura 5), a rotação do ventilador deve ser adequada para não serem lançados grãos para fora da colhedora por excesso de fluxo de ar sobre o material e ser suficiente para retirar as impurezas mais leves do que os grãos. A abertura das peneiras deste sistema deve ser regulada para que permita a passagem somente dos grãos em função da cultura que se está colhendo.

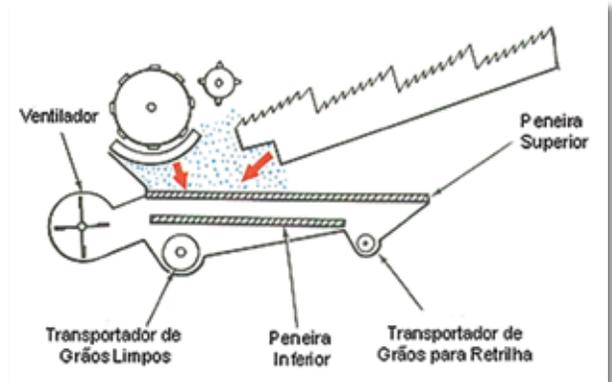
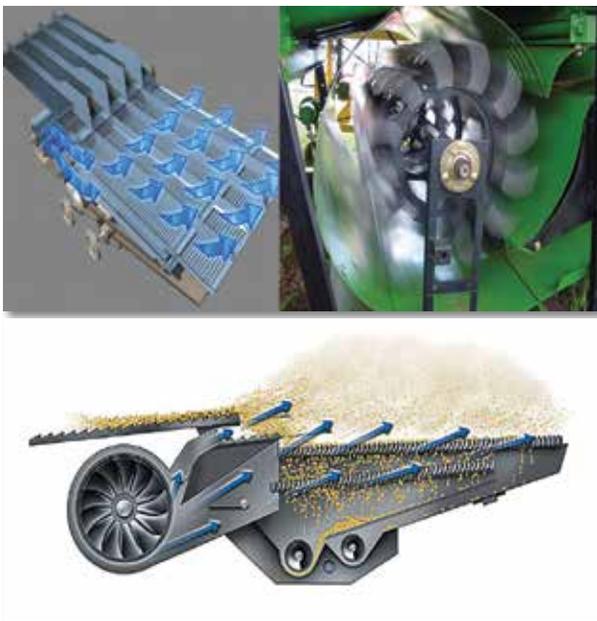
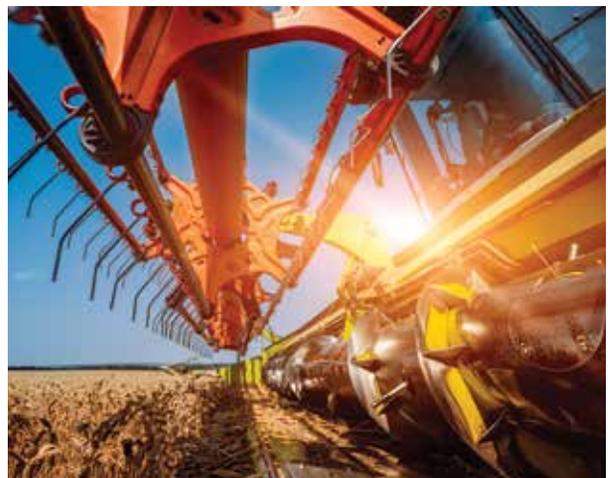


Figura 5. Sistema de limpeza composto por ventilador e peneiras

Concluindo: é fundamental que na trilha o atrito causado entre os componentes seja o menor possível, evitando assim o acúmulo de palhas miúdas sobre as peneiras. O ideal é que neste processo de trilha e separação a palha não quebre e fique o mais inteira possível.

É inegável que o sistema de trilha da colhedora é direta ou indiretamente responsável pelas perdas tanto quantitativa quanto qualitativa dos grãos, mas, felizmente, os avanços tecnológicos e as alterações nos referidos sistemas trouxeram grande contribuição, tanto na qualidade do produto colhido quanto na redução de perdas e na produtividade da colhedora.

Assim, é de fundamental importância que um produtor saiba avaliar sua máquina, se realmente ela está perdendo e o quanto é esta perda. Para isso existem algumas metodologias para avaliação, será que você sabe? **VAMOS CONHECER?** 





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

“Não é mentira não, amigo. Os meses possuem um verbo. Abril que abre. Abrir o coração para bons sentimentos. Abrir o olho para enxergar o outro com mais fraternidade. Abrir o sorriso para o nosso dia. Abrir o nosso baú interno para abrir o que temos de melhor para a vida. Em abril, amigo, abra-se...”

Renata Carone Sborgia
Direitos Autorais Reservados pela Lei dos Autores

1) Maria acredita que “tudo é flores” nesta vida!

A gramática acredita, rigorosamente, num caso facultativo, ou seja,

“tudo é flores” ou “tudo são flores”.

A realidade, porém, tem nos ensinado que a preferência pelo plural é incontestável.

Entre o singular e o plural, o verbo ser concorda com o plural.

Ex.: O resultado da pesquisa são números assustadores.

2) Um milhão de reais “foi” gasto ou “foram” gastos?

Veja, prezado leitor, as duas formas são aceitáveis.

Quanto a mim? Prefiro a concordância com o especificado: Um milhão de reais foram gastos neste investimento.

Especificado: neste investimento

3) Como está o seu “dia a dia” ou “dia-a-dia”?

Segundo o novo acordo ortográfico, a expressão “dia a dia” não terá mais hífen quando usada como substantivo, com o sentido de “cotidiano”.

“Para você pensar:

Suavidade, amigo.

Não importa o tamanho da janela que a vida lhe apresenta.

Importa o tamanho do seu olhar...”

Renata Carone Sborgia - Direitos Autorais Reservados pela Lei dos Autores

BIBLIOTECA “GENERAL ÁLVARO TAVARES CARMO”



“O título Registro de imóveis e meio ambiente, coordenado por Francisco de Assis Palacios Criado, Marcelo Augusto Santana de Melo e Sérgio Jacomino, estabelece um produtivo intercâmbio de informações e experiências entre estudiosos do Brasil e da Espanha acerca da função ambiental do registro de imóveis.

Trata-se, pois, de estudo objetivo sobre um tema pouco versado nas letras jurídicas e que poderá ser consultado por advogados da área imobiliária, tabeliães, registradores, juizes, estudantes de pós-graduação e concursandos.”

(Trecho extraído da “orelha” do livro)

Referência:

Registro de imóveis e meio ambiente. São Paulo: Saraiva, 2010. - (Série direito registral e notarial)/coordenadores: Sérgio Jacomino, Marcelo Augusto Santana de Melo e Francisco de Assis Palacios Criado.

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

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



FANÁTICOS NORTOX



PRÊMIOS INSTANTÂNEOS



800 UNIDADES



500 UNIDADES



100 UNIDADES



100 UNIDADES



50 UNIDADES

COMO PARTICIPAR

1



Compre 500 litros de produtos* Nortox

2



Baixe o aplicativo da campanha

3



Cadastre a NF comprovando os 500 litros

4



Gire a roleta eletrônica

5



Concorra a 1550 prêmios instantâneos

6



Todo giro gerará um número para você concorrer a 3 tratores no final do ano pela Loteria Federal

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



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

*PRODUTOS PARTICIPANTES



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



NORTOX.COM.BR
f /NortoxBrasil



Classificados

VENDEM-SE

- Trator Valtra/Valmet 785 4x2, 2003, com procedência, seminovo, único dono, com 4.548 horas R\$36.000,00,

- Trator Valtra/Valmet 1680 S 4x4, 2000, com procedência, único dono, câmbio e motor revisados R\$46.000,00.

Tratar com Luiz pelos telefones (16) 9 9133-1012 ou 9 9966-0208

VENDEM-SE

- Trator New Holland TS6020, 110cv, ano 2010, 2300 horas trabalhadas, com kit de lâmina/pá acoplado, Tatu PCA 1100, 2013, R\$ 82.000,00,

- Tampador de cana, DMB, 2013, duas com aplicador de inseticida, novíssimo! R\$ 11.000,00.

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

VENDE-SE

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

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

VENDEM-SE

- Rolo compactador Caterpillar 433C, 98;

- Retroescavadeira Caterpillar

416C, 2002;

- Caminhão VW 24-220, 93, basculante traçado;

- Caminhão Ford, modelo F12000, 99, toco basculante;

- Caminhão Chevrolet D60, 79, toco prancha;

- Pá carregadeira Caterpillar 930, 77,

- Motoniveladora Caterpillar 120B, 83.

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

VENDE-SE

- Sítio San Lorenzo, localizado no município de Igaçaba-SP, na comarca de Pedregulho-SP, com 16.41 alqueires paulista, localizados a 7 km de Rifaina-SP, R\$1.000.000,00.

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

VENDE-SE

- 33 terrenos do loteamento Parque Residencial Laranjeiras IV (aproximadamente 360,00m² cada imóvel) e 37 terrenos do loteamento Parque Residencial Laranjeiras V (com medidas que variam de 345,00 m² a 477,10 m²) na cidade de Taquaritinga/SP.

Tratar com Junior- Copercana. Telefone: (16) 3946-3300 ramal 2182.

VENDE-SE

- Trator Valtra BH 180, 2002,

ótimo estado de funcionamento.

R\$ 52 mil;

- Carretão para trator: 7,5 X 2,5m, toda em ferro, molas. R\$9.500,00. Tratar com Eduardo pelo telefone (16) 9 9176-5522

VENDE-SE

- Kit Eixo dianteiro, bitola 3 metros, para TRATOR NEW HOLLAND TM 7040 - na caixa, sem uso, acompanha terminais de rótulas.

Tratar com João Pimenta, pelo telefone (17) 9 9781-5750.

VENDE-SE

- Apartamento na Zona Sul de Ribeirão Preto, empreendimento Les Alpes, da Construtora Copema, área de 140m², sendo 3 suítes e duas vagas na garagem (paralelas), sombra no 10º andar; R\$700.000,00 - Tratar com Augusto (16) 9 8185-4889.

VENDE-SE

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

(16) 9 8114-7115 ou Maurício (16) 9 8121-1399.

VENDE-SE

- Adubadeira São Francisco DMB, 2007;
- Sulcador DMB, 1996.
Tratar com Carlos Lovato pelo telefone (16) 9 9708-0055

VENDE-SE

- Plataforma de Soja - SLC - 7700, está em Luís Eduardo Magalhães - BA.
Tratar com Lair Ribeiro pelos telefones (16) 3667 3322 ou (16) 9 9199-0890.

VENDEM-SE

- Trator MF 65X, ano 74, R\$18.000,00;
- Ford 6600, turbo, ano 82, R\$20.000,00,
- Valmet, modelo 78, ano 91, R\$22.000,00.
Tratar com Guilherme pelo telefone (16) 9 9961-1982.

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

- Tríplex com sulcador, grade e disco de corte - marca Feroldi, ano 2009;
- Grade aradora de arrasto, 16x26, sem pistão, marca Tatu;
- Chassis de arado, Iveco de 4 hastes, marca Ikeda,
- Triturador de milho.
Valor de R\$ 8.500,00 (todos os implementos).
Tratar com Alceu pelo telefone (16) 9 9162-9175 (Claro) ou Robinho (16) 9 9162-9136 (Claro).

VENDE-SE

- Apartamento Viva Bem Ribeirão da Trisul, em Ribeirão Preto, no bairro Lagoinha, com elevador, área comum com academia, salão de festa infantil e adulto, brinquedoteca, quiosque para churrasco, piscina adulta e infantil, Canindé e playground, 2 quartos, sala, cozinha com móveis planejados e banheiro com aquecedor a gás já instalado e Box. R\$159.500,00.
Tratar com Lucas pelo telefone (16) 9 9269-0541.

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

- Mitsubishi - L200 Triton, 4x4, automática, 2009, turbo diesel, 3.2, na cor prata, vidros e travas elétricas, ar-condicionado, direção hidráulica, completa. Aceita troca. 2º dono. Ótimo estado;
- Fazenda no município de Luís Eduardo Magalhães - BA, área total de 2127 hectares, área de plantio, casa sede e de colono, pivô de irrigação, tulha, barracão, maquinário. R\$ 39.000.000,00;
- Fazenda em Tapira - MG, 180 alqueirões, área agricultável (50%), APP e reserva (20%), pastagem (30%), nascente, córrego, outorga d'água, 2 pivots,

topografia plana, semiplana e ondulada, casa sede, curral, barracão, cerca. Altitude: 1307 metros, R\$ 10.800.000,00;
- Loteamento no Distrito Industrial José Marincek II, em Jardinópolis - SP, lotes a partir de 1.000 m², direto com a incorporadora, em até 120 vezes, infraestrutura completa. Pronto para construir. Instale sua empresa já!;
- Loteamento residencial no Jardim Maria Regina, em Jardinópolis - SP, lotes a partir de 250 m², entrada parcelada e financiamento após seu término, direto com a loteadora, sem consulta ao SERASA e SCPC, terrenos a partir de R\$70.000,00. Pronto para construir!
- Locação miniescavadeira, limpeza de terrenos, baldrame, piscina, brocas, alicerce. Jardinópolis, Ribeirão Preto e região.
Tratar com Paulo (16) 3663-4382; (16) 99176-4819; (16) 98199-0201. Dutra Imobiliária.

VENDEM-SE

- Trator Valtra A 750, 4x4, 1500h, 2014;
- 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;
- Roçadeira Lateral, dupla, Kamak Ninja;
- Carreta de 4 rodas;
- Calcareadeira 2,5 t, Bundny;
- Grade aradora de 16 discos, Tatu;
- Lâmina de hidráulico Piccin;
- Pá de hidráulico;
- Pulverizador Jacto 600 litros com barras;

- Tanque com bomba para combustível;
 - Tanque com bomba de 4000 litros,
 - Motoserra Stihl.
- Tratar com Flávio (17) 9 9101-5012.

VENDEM-SE

- Caminhão 1976 - 1113, truck prancha;
 - Caminhão 1980 - 608, carroceria de madeira;
 - 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) 99767-0329.

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;
- Caminhão Mercedes Benz L 1113, 1978/1985, amarelo, carroceria basculante com fominha em metal (grade), com capacidade para transportar ate 500 caixas de laranja, todo revisado, documentação ok, Valor R\$35.000,00;
- 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

- Área de 3,5 alqueires de mata nativa para reserva ambiental, em Cajuru-SP,
 - Gleba de 3 alqueires em Cajuru, terra vermelha e plana, a 14 km da cidade.
- Tratar direto com proprietário pelo telefone (16) 9 9154-3864.

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

- Carroceria plantio de cana-de-açúcar, truck, valor - R\$12.000,00.
- Tratar com Coelho pelo telefone (16) 3663-3850 ou (16) 9 8112-5585.

VENDE-SE

- Tanque de expansão para leite com capacidade de 2.500 litros, em perfeito estado. R\$10.400,00. Fazenda Aliada em Sales Oliveira.
- Tratar com Fernando pelo telefone (16) 9 8149-2065.

VENDE-SE

- Saveiro CS Trend 1.6, ano 2012/13, prata, completa

R\$28.000,00.

Tratar com Júnior pelo telefone (16) 9 9179-7585.

VENDEM-SE

- 11 vacas paridas, de primeira e segunda cria; grau de sangue 3/4 Holandês, inseminação de touro Europeu,
 - 3 novilhas prenhas de inseminação e uma novilha para inseminar.
- Tratar com José Gonçalo da Freiria pelo telefone: (16) 9 9996-7262.

VENDEM-SE

- Carreta reboque (Julieta) de 02 eixos, com tanque de Fibra para Vinhaça de 20.000 litros;
 - Carreta reboque (Julieta) de 03 eixos, para cana inteira.
- Tratar com Roberto no fone (16) 9 9172-8705.

VENDE-SE

- Uma novilha SENEPOL P.O, embriões vitrificados de renomados plantéis.
- Tratar: com Henrique, em Serrana-SP, pelos telefones (63)9 9916-4015 ou (63)9 9206-7445.

VENDE-SE

- Chácara de 2.7 ha na cidade de Descalvado, a 1 km da cidade. Possui uma casa sede muito boa, barracão para festa com



área de churrasqueira para 100 pessoas, quiosque, tanque de peixes, cocheiras para cavalos, estábulo para gado, pocilgas, pomar de frutas já formado e piquete de cana-de-açúcar para trato do gado.

Tratar com João Souza pelo telefone (19) 9 9434-0750.

VENDE-SE

- Área de 12.902,00 m², sendo aproximadamente 800m² de construção, de frente para a Rodovia Armando de Salles Oliveira, em Sertãozinho-SP, com estacionamento asfaltado, escritório com recepção, 8 salas, 4 banheiros, cozinha, barracão e lavador com rampa para veículos. Ótimas condições de pagamento.

Tratar com Júnior pelo telefone (16) 9 9179 7585.

VENDEM-SE

- 22 hectares de reserva cerrado pronto para averbação, com cadastro ambiental rural, laudo do bioma cerrado, terminando o gel, localização Cajuru - SP, R\$16.000,00 por hectare,

- Sítio de 11,5 alqueires, localização Cajuru-SP/ Cássia dos Coqueiros -SP, topografia plana, montado casa, curral, energia, rica em água, 3 represas, ordenha montada,

pronto para pecuária, R\$1.100.000,00.

Tratar com Paulo ou Murilo pelo telefone (16) 9 9139-6207.

VENDEM-SE

- Moto Honda, Falcon NX400, 2008;

- Ensiladeira Menta modelo Robust Quattro, 2004,

- Plantadeira Jumil, J2s, 1992, com 3 linhas.

Aceito troca por gado de leite.

Tratar com Alex pelo telefone (16) 99136-6858.

VENDE-SE

- Plantadora de grãos Jumil 2800, 8 linhas, plantio convencional, R\$6.000,00.

Tratar com André pelo telefone (16) 9 9614-4488.

VENDEM-SE

- Varredura de adubo (08-10-10), excelente qualidade e com menos impurezas, produto + frete, pagamento à vista. Aplica-se com esparramadeira,

- Prédio comercial em área nobre, Av. Independência, Alto da Boa Vista, Ribeirão Preto, alugado

para comércio, 700 m² AC, R\$3.850.000,00, aceita-se imóveis como permuta. Particular para particular. Descartam-se corretores.

Tratar com Paulo (16) 9 9609-4546 ou 9 9395-1262.

VENDE-SE

- Ford Ranger, 2010, modelo XL, diesel, cabine dupla, branca em bom estado de conservação e 93.000 km, R\$ 46.000,00.

Tratar com Gilberto Bonacin pelos telefones: (16) 3954-1633 ou (16) 9 8155-8381.

VENDE-SE

- Silverado 6cc, diesel, preta,

ar-condicionado, direção hidráulica, trava elétrica e alarme, acompanha dois jogos de rodas, sendo um aro 20 e outra aro 15. Documentos de 2016 pagos.

Tratar com Waldemar ou Ciro, pelos telefones (17) 9 8102-1947 ou (17) 9 9143-8385, e e-mail ciroadame@gmail.com

VENDE-SE

- Apartamento no empreendimento Les Alpes da construtora Copema, em Ribeirão Preto, no bairro Saint Gerárd. Área de 140 m², 3 suítes e 2 vagas na garagem. Tratar pelo telefone (16) 9 9630-1148 com Tatiana.

VENDE-SE

- Área de mata fechada, três alqueires e uma quarta, Estado de Minas Gerais, entre São Tomás de Aquino e Capetinga, bairro dos Pereiras. Valor a combinar. Tratar Janaina Oliveira Andrade (35) 3543-2007 ou José Antônio Oliveira (35) 9 9833-8727.

VENDEM-SE

- Ovinos, liquidação de Plantel, criador há 15 anos: ovelhas, borregas, filhotes e reprodutores. Tratar com Paulo Geraldo Pimenta pelos telefones (16) 3818-2410 (escritório) ou (16) 9 8131-5959.

VENDEM-SE

- Fazenda com 5.400 hectares, sendo 2.800 hectares plantados em eucaliptos com altitude de 900 metros, localizada em Arcos-MG;

- Fazenda com 1.122 hectares, sendo 750 hectares plantados em eucaliptos, localizada em Itapeva-SP,

- Fazenda com 664 hectares, sendo 535 hectares plantados em



construída: 270 m².

Tratar com Marina e Ailton pelos telefones (17) 9 9656-3637 e (16) 99134-8033 – Marina ou (17) 9 9656-2210 – Ailton.

VENDEM-SE

- Fazenda em São Roque de Minas-MG, área com 380 hectares, casa sede, casa de caseiro, curral, cercas novas, represa, varias nascentes, cachoeira, divisa com a Serra da canastra, 28 km de estrada de terra de Tapira-MG, Valor R\$3.800.000,00;

- Fazenda em Campina Verde-MG, área com 242 hectares, casa sede nova, casa de caseiro, curral, barracão, 9 divisões de pasto/cerca nova, 10 km de cerca de choque, 3 nascentes, represa, 11 km do asfalto, 15 km da cidade sendo 11km de terra e 4km de asfalto, terra vermelha sem cascalho, topografia plana, documentação: CAR/GEO/RESERVA LEGAL OK. Estuda permuta;

- Fazenda em Andrelândia-MG, área com 320 hectares, casa sede, casa de caseiro, curral, tronco e balança Coimma, 3 galpões de implemento, área para cultivo de café, com estrutura para manuseio, 5 divisões de pasto com bebedouro e cocho, 2 represas, 3 lagoas naturais, 6 minas d'água, 1,5 hectare de eucalipto, 1 hectare de capim e cana, 20% reserva;

- Fazenda em Castelo dos Sonhos-PA, área - 2.600 alqueires, área aberta - 1.400 alqueires, casa- sede, 3 casas de caseiros, 2 currais com brete e balança, 1 barracão de 10x30, 2 transformadores, telefone, represas naturais nos pastos, Rio Curuá no fundo, várias divisões de pasto com corredor, cerca 5 fios de arame liso, cocho coberto em todos os pastos, topografia plana, solo vermelho e misto, beira do asfalto

BR-163, 20 km da cidade, 300 km do frigorífico Redentor-MT, 200 km do frigorífico Redentor-PA, Estuda permuta;

- Fazenda em Cajuru-SP, área com 30 alqueires, 20 alqueires em cana, casa de caseiro, curral, 10 km de Cajuru sendo 4 km de terra, 6 de asfalto;

- Fazenda em Cajuru-SP, área com 113 alqueires, 86 alqueires em cana, arrendamento 4.200 toneladas ano, casa sede, casas de caseiro, curral 12 km de Cajuru;

- Fazenda em Cravinhos-SP, área com 50 alqueires, 42 alqueires em cana, arrendamento 65 toneladas por alqueire, 10 km da Usina, R\$135.000,00 por alqueire,

- Fazenda em Carmo da Cachoeira-MG, área com 464 hectares, área de café 222 hectares, 870 mil pés de café (altura referente ao nível do mar: mínima de 980 metros e máxima de 1.050 metros), certificada por Certifica Minas-Licenciada e autorizada pela R.F.U como exportadora de café, casa- sede, casa de administrador, 7 casas de colono, 5 barracões de armazenamento, 2 barracões de implemento, 1 galpão de benefício e rebenefício 450m², uma oficina completa, posto de abastecimento (Diesel), 1 reservatório de água de 1 milhão de litros, 2 lavadores.

Tratar com Paulo Sordi, Fábio Valente e Miguel Lima pelos telefones (16) 99290-0243, 3911-9970, (16) 99184-7050, (16) 99312-1441.

VENDEM-SE

- Caminhão Mercedes 1113 truck, graneleiro, 73, vermelho;

- Colhedora de grãos MF 3640, 1990, revisada;

- Plataforma de soja 14 pés, flexível;

- Plataforma de milho 5 linhas;

- Plantadeira Tatu PST3/10 8





linhas plantio direto;

- Grade niveladora, com pistão de abertura e pneu de transporte 48 discos Piccin

- Grade Roma Tatu de 16 discos ATCR com controle remoto.

- Distribuidor de adubo, 4 caixas, com disco TATU,

- Distribuidor de adubo, 4 caixas, com disco Baldan.

Tratar com Saulo Gomes pelo telefone (17) 9 9117-0767.

VENDEM-SE

- VW 13190/13 worker 4x2 chassi;

- VW 26260/12 pipa bombeiro;

- VW 26260/12 transbordo;

- VW 26260/12 calda pronta;

- VW 26260/11 munk prancha;

- VW 31320/10 pipa bombeiro;

- VW 15180/11 const.4x2 chassi;

- VW 15180/11 baú oficina;

- VW 15180/08 boiadeiro;

- VW 15180/02 baú oficina;

- MB 2729/14 betoneira;

- MB 1718/12 4x2 chassi;

- MB 1725/09 4x4 abastecimento;

- MB 1725/06 4x4 comboio;

- MB 1725/06 4x4 chassi;

- MB 2423/04 pipa bombeiro;

- MB 2318/99 6x4 chassi;

- MB 2318/96 6x4 chassi;

- MB 1418/96 4x4 chassi;

- MB 2325/92 pipa bombeiro;

- MB 2314/91 pipa bombeiro;

- MB 2217/90 munk carroceria;

- MB 2220/88 pipa bombeiro;

- MB 2013/83 poly guindastes;

- MB 1513/76 4x2 chassi;

- MB 1113/69 4x2 chassi;

- F Cargo 1719/13 4x2 chassi;

- F12000/95 pipa bombeiro;

- Prancha 3 eixos/08;

- Hincol 43, 2012;

- Argos 20.5, 2010;

- TKA 21.7, 2011;

- Masal 12.5, 2007;

- Caçamba truck 10m³;

- Caçamba toco 5m³;

- Tanque de Fibra 15.000 litros;

- Caixa de transferência MB 2217/2318;

- Baú 7.60;

- Baú oficina 4.60,

- Baú oficina 6.00, novo.

Tratar com Alexandre pelos telefones: (16) 3945-1250 / 9

9766-9243 (Oi) / 9 9240-2323

Claro, whatsApp.

VENDEM-SE

- Trator Valtra BM, 100, 4x4, 2004;

- Trator Valtra BH, 180, 4x4;

- Trator Valtra BM, 110, 4x4;

- Trator Massey Ferguson, 265, 4x2;

- Trator Massey Ferguson, 290, 4x2;

- Trator Ford, 4610, 4x2;

- Trator Ford, 6610, 4x2;

- Tanque de chapa para água de 3.500 litros;

- Caminhão D-60, 77, motor Perkins, com direção hidráulica e carroceria de madeira;

- Plantadeira Semeato, 3 linhas;

- Chorumeira de 4 mil litros, Fertilance;

- Arado Aiveca, 4 hastes;

- Arado 3 bacias;

- Grade niveladora, 20x20 de arrasto;

- Grade intermediária, Tatu, 18x28, espessura 270mm;

- Enleirador de palha DMB;

- Kit's de amendoim,

- Sulcador DMB.

Tratar com Waldemar pelos

telefones (16) 9 9326-0920.

VENDEM-SE OU TROCAM-SE

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

- Trator New holland TT 4030, ano 2012, com 3600 horas (ou troca-se por trator de médio porte ou cabinado).

eucaliptos, localizada em Itapeva-SP.

Tratar com Arnaldo pelo telefone (16) 9 9351-1818.

VENDEM-SE

- Conjunto completo de equipamento para combate a incêndio, R\$35.000,00;

- Patrol - máquina moto niveladora, marca Dresser, modelo 205-c, 1988, revisada, pneus novos, motor novo cummins, em bom estado, R\$80.000,00,

- Caminhão Volks 31260, 2006, com carroceria e carreta reboque Facchini de 2 eixos para cana inteira, em bom estado.

Tratar com Marcos Aurélio Pinatti pelos telefones (17) 3275-3693 ou (17) 9 9123-1061.

VENDEM-SE

- Sítio de 14 alqueires, com APP e Reserva Legal formadas, excelente para gado (leite e corte) e piscicultura (2 minas com 1 milhão de litros/dia, rio ao fundo e um córrego em um dos lados), em Descalvado/SP, - Caminhonete C-10, ano 71, bom estado de conservação, gasolina. Tratar com Luciano pelo telefone (19) 9 9828-3088.

VENDEM-SE

- Tanque de Expansão de 1.200 litros;

- Ordenhadeira, 4 conjuntos, - Lasca de Aroeira.

Tratar com Milton Garcia Alves pelos telefones (16) 3761-2078 ou (16) 9 9127-8649.

VENDEM-SE

- 1 bazuca com capacidade de 6.000 Kg, Maschietto - R\$5.000,00;

- 1 pá carregadeira, modelo 938 GII, ano 2006, série 0938 GERTB, em bom estado de conservação - R\$120.000,00;

- 1 conjunto de irrigação completo com fertirrigação, filtro de areia e gotejador Uniram Flex 2,31 x 0,70m com +/- 30 mil metros, sem uso - R\$ 52.000,00;

- 1 lote grande de aroeira com diversas bitolas e comprimentos - R\$ 35.000,00,

- 1 compressor, modelo ACC115, motor 115 HP/84KW, pressão de trabalho 06 BAR, Fad 350 pés cúbicos por minuto, peso 1950 Kg, acoplado com carreta - R\$95.000,00.

Tratar com Furtunato pelos telefones (16) 3242-8540 - 9 9703-3491 ou furtunatomagalhaes@hotmail.com - Prazo a combinar.

VENDEM-SE

- Retroescavadeira Caterpillar 416E, 2013, com 3.300 horas, no valor de R\$ 145.000,00;

- Arado 4 bacias - R\$ 1.000,00;

- Arado 3 bacias, reversível - R\$1.000,00;

- Enleirador de palha da cana, seminovo - R\$ 4.500,00,

- Tanque de 8.000 litros com 4 rodas - R\$ 9.000,00.

Tratar com Wilson pelo telefone (17) 9 9739-2000 - Viradouro- SP.

VENDEM-SE

- Fazenda no município de Buritizeiro com área de 715 hectares, toda cercada, 200 ha para desmate, 300 ha formados, 2 córregos e uma barragem, casa, curral, energia elétrica a 400 metros (aguardando instalação), propriedade a 6 km de Buritizeiro (Rio São Francisco). Valor R\$4.500.000,00,

- Sítio em Buritizeiro com área de 76,68 hectares, formado, casa e curral, energia elétrica, cercada a 18 km de Buritizeiro (Rio São Francisco). Valor R\$ 250.000,00. Tratar com Sérgio pelos telefones (16) 9 9323-9643 (Claro), (38) 9

9849-3140 (Vivo) e (16) 3761-5490.

VENDEM-SE

- Fazenda localizada no município de São Roque de Minas, com área de 82,7 hectares, contendo: Casa antiga grande, energia elétrica, queijeira, curral coberto, aproximadamente 20.000 pés de café em produção, água por gravidade, 3 cachoeiras dentro da propriedade, vista panorâmica do parque da serra da canastra.

- Eliminador de soqueira usado e em bom estado.

Tratar com José Antônio pelo telefone (16) 9 9177-0129.

VENDEM-SE

- Palanques de Aroeira, - Madeiramento, Vigas, Pranchas, Tábuas, Porteiras, Moirões e Costaneiras até 3 metros.

Tratar com Edvaldo pelos telefones (16) 9 9172-4419 (16) 3954-5934 ou madeirairuralista@hotmail.com

VENDEM-SE

- Caminhão Cavallo MB.1932, 1985, mecânica original, pintura branca e azul, em bom estado de conservação, pneus razoáveis

Tratar com Mauro Bueno pelos telefones (16) 3729-2790 ou (16) 9 8124-1333.



VENDE-SE

- Chácara com 2.242 m², na região de Ribeirão Preto, casa com 3 quartos, 1 sala de estar e 1 sala de jantar, cozinha, 1 banheiro interno e 1 externo, área externa com piscina, murada e com pomar. Tratar com Alcides ou Patrícia pelos telefones (16) 9 9123-5702 ou 9 9631-8879.

VENDE-SE

- Sítio em Cajuru, 3 alqueires formados em pasto, 2 casas, represa e outras benfeitorias. Tratar com Carlos pelo telefone (16) 9 9264-4470.

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

- Carroceria cana picada Galego, Tombamento esquerdo;
- Carroceria aberta para transporte e plantio de

cana inteira, de ferro de 8 metros marca (Galego);

- 2 rodas (aro e disco) 18-4-38 seminovas;

- 2 rodas (aro e disco) 14-9-28 seminovas;

- Adubadeira e Calcareadeira modelo Komander 3.6 marca Kamaq;

- Cultivador Civemasa completo Modelo CATP 2L - CATPY AR 2 L com sulcador, haste subsoladora, disco de corte de palha, carrinho de cultivador, quebrador de terrão que vai atrás do carrinho e marcador de sulcação e banquetas;

- Grade Niveladora dobrável Hidráulica marca Tatu, modelo GNDH 56 discos de 22 polegadas.

Tratar com Marcus ou Nelson pelos telefones (17) 3281-5120, (17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.

VENDEM-SE

- F 250 XLT L, 2006, prata CS;

- Strada adventure locker, 2010, preta CE;

- Montana Conquest 1.4 2009 completa;

- Corolla GLI, automático, 2014, prata;

- Focus S, 2014, prata;

- D 20, 1987,

- Trator MF 275, 2002.

Tratar com: Diogo (19) 9 9213-6928, Daniel (19) 9 9208-3676 e Pedro (19) 9 9280-9392.

VENDEM-SE

- Caminhão VW 26310, ano 2004 - canavieiro 6x4, cana picada - Rodoviária,

- Carreta de dois eixos, cana picada - Rondon.

Tratar com João pelos telefones: (17) 3281-1359 ou (17) 9 9736-3118.

VENDE-SE

- Gleba de terras sem benfeitorias (30 alqueires), boas águas,

arrendamento de cana com Usina ABENGOA (Pirassununga). Localizada no município de Tambaú-SP (Fazenda família Sobreira).

Tratar com proprietário em Ribeirão Preto pelos telefones: (16) 3630-2281 ou (16) 3635-5440.

VENDEM-SE

- Sítio Arlindo - município de Olímpia, área de 12 alqueires, casa de sede, área de churrasco (100 m²), casa de funcionário reformada, pomar e árvores ao redor da sede, 4 alqueires de mata nativa de médio/grande porte, terras de "bacuri" (indicador de terras muito férteis). Rede elétrica nova, divisa com fazenda Baculerê, distância de 25 Km de Olímpia,

- Carreta tipo Been, cor laranja, para 8 toneladas, muito prática e resistente, se autocarrega e descarrega em caminhões. Tempo de descarregamento 23 minutos, trabalha com baixa velocidade na esteira, mas grande eficiência.

Tratar com David pelo telefone: (17) 9 8115-6239.

VENDEM-SE

- Fazenda com 48 alqueirões, no município de Carneirinho - MG, localizada muito próxima da rodovia asfaltada. Ótimo aproveitamento para plantio de cana, seringueira e/ou pastagens. Preço: R\$ 70.000,00/alqueirão;

- Imóvel sobradado em Ribeirão Preto - SP, localizado na Av. Plínio de Castro Prado, com salão e WC privativos, sacada, 03 dormitórios, sendo uma suíte, armários embutidos, banheiro social, sala, sala de jantar, jardim de inverno, cozinha com armários, área de serviço, quarto com estante em alvenaria, WC, despensa, varanda coberta, ótima área externa. Excelente ponto comercial. Área

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

VENDEM-SE ou PERMUTAM-SE

- Bezerras, crias de inseminação artificial, filhos de touros como Wildman THOR (3/4-Alta), GARIMPO Boss (3/4-Alta), CHARMOSO Wildman Tannus (3/4-Alta), IMPERADOR BAXTER (5/8-Alta), AXXOR Avalon (5/8-Alta), Gillette JORDAN (Ho/Semex), Gillette JERRICK (Ho/Semex), Willsey KESWICK (Ho/Semex), STEADY (Ho/Semex), ARISTEU (3/4-Semex), para serem, quando adultos, reprodutores em gados leiteiros.

Em caso de permuta, aceitamos novilhas e/ou vacas.

Tratar com Marina e Ailton pelos telefones: (17) 9 9656-3637 e (16) 99134-8033 - Marina ou (17) 9 9656-2210 - Ailton.

ALUGA-SE

- Estrutura de confinamento com

capacidade para 650 cabeças com: 1 vagão forrageiro + 1 carreta 4 rodas + 1 carreta 2 rodas, 1 ensiladeira JF90, 1 trator 292 + 1 trator Ford 5610, misturadores de ração, 3 silos trincheiras de porte médio, sendo uma grande possibilidade de área para produção de silagem com irrigação ao redor de 30 ha, Jaboticabal-SP, a 2 km da cidade.

Tratar com Luiz Hamilton Montans pelo telefone (016) 9 8125-0184.

ARRENDAM-SE

- Propriedade com 55 hectares, toda plantada em cana de açúcar, 2º corte, próximo de usina, na região de Frutal-MG, terra de primeira qualidade.

Tratar com Marcus ou Nelson pelos telefones (17) 3281-5120, (17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.

PROCURAM-SE

- Glebas de cerrado em pé, no Estado de São Paulo, para reposição ambiental. Não pode ser mata. Área total da procura:

Cinco mil hectares, podendo ser composta por várias áreas menores. Documentação atualizada, com: CCIR/CAR/Certificação de (Georreferenciamento), mapa do perímetro da área em KMZ e Autocad/Bioma/vegetação.

Valor por hectare, condição de pagamento e opção de venda. Tratar com Ricardo Pereira pelo e-mail e telefone - ricardo@fabricacivil.com.br - (16) 9 8121-1298.

VENDE-SE OU PERMUTA-SE

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

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

- 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.



Alion®

Efeito Alion

Um patamar superior de resultados no manejo de plantas daninhas.

Alion. O mato some, seu trabalho aparece.



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. 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 AGRÔNOMICO.



Se é Bayer, é bom

© 2014 Bayer CropScience. Todos os direitos reservados. A Bayer CropScience é uma empresa da Bayer AG. A Bayer AG é uma empresa pública listada na bolsa de valores. A Bayer CropScience é uma empresa de capital aberto. A Bayer CropScience é uma empresa de capital aberto. A Bayer CropScience é uma empresa de capital aberto.

14^º

**AGRO NEGÓCIOS
COPERCANA**

As melhores oportunidades sempre!

26 a 29 de Junho
das 13h às 19h

Centro de Eventos Copercana

Estrada Municipal Hermínio Bizio, 28
Chácaras Recreio Planalto | Sertãozinho | SP



www.agronegocioscopercana.com.br

***PROIBIDA A ENTRADA DE
MENORES DE 14 ANOS**



Mais Informações,
posicione o leitor
QR code
de seu celular.

realização



apoio

