

Ano XII - n. 151 - Janeiro 2019

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



SICOBOCOCRED

UM PASSO GIGANTESCO

Copercana e cooperados entram fortes no mundo da soja

Tiragem auditada por
MOORE STEPHENS

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



Entrevista

**Luís Carlos
Jorge:**
Preparando a casa



Notícias Copercana

Copercana inaugura
novo posto de
combustíveis em
Sertãozinho



Artigo Técnico

**Profa. Dra. Carla S.
Strini Paixão:**
Piloto automático, o
protagonista da
Agricultura de Precisão

NEGÓCIO FECHADO



Bayer

É hora de fazer o melhor negócio

Cada segundo vale muito. Nosso compromisso é estar com você, sempre em busca da máxima produtividade.

Consulte as condições especiais do nosso portfólio para cana-de-açúcar, exclusivas para a campanha Negócio Fechado.

Fale com um representante Bayer.



Posicione a câmera do seu celular aqui.

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.



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

www.agro.bayer.com.br



Se é Bayer, é bom



NOVOS MERCADOS E FORTALECIMENTO

Com capacidade de ler tendências de mercado, apresentar seriedade ao estudar novas atividades e se antecipar aos possíveis problemas, a Copercana, que há algum tempo já recebe e comercializa soja, entrou fortemente para o mundo do grão em 2019. A matéria de capa aborda os motivos para isso e mostra exemplos de produtores que têm tido bons resultados com a empreitada.

Aliás, diversificação parece ser a palavra-chave para os cooperados. Aliadas à cana, outras culturas habitam suas propriedades. Nesta edição, temos uma amostra disso com o produtor André Ferrante, que além da soja, cria frangos e aproveita parte do resíduo da criação como adubo para a cana, permitindo uma integração entre as atividades que resulta em otimização e redução de custos.

Enquanto isso, fortalecimento é a expressão que resume o ano de 2018

para a Copercana. Marcado por grandes inaugurações - como o segundo supermercado e o segundo posto de combustível da rede, ambos em Sertãozinho, além da entrada em Ribeirão Preto com a abertura do posto de combustível com loja de conveniência, - os novos estabelecimentos reforçam os serviços da cooperativa em atender à demanda dos cooperados, associados e da população com produtos de procedência e bons preços, gerando emprego e renda para os municípios.

A campanha de final de ano foi um show à parte. Apresentação de corais e carreatas com caminhões iluminados, acompanhadas de um carro com o Papai Noel, percorreram as cidades de Sertãozinho, Serrana, Pitangueiras, Pontal e Jaboticabal. Já a distribuição de prêmios ficou a cargo da ação Copercana Premiada, que sorteou, entre os consumidores de toda a rede

de varejo da cooperativa, dois veículos modelo Fiat Argo, 10 caminhões de prêmios, seis vales-compra com um ano de supermercado grátis e oito com um ano de combustível grátis.

E o início de 2019 já trouxe mudanças no agronegócio local e nacional. Entrevistamos o novo presidente do Ceise Br, Luís Carlos Jorge, e o novo presidente da Abag, Marcello Brito. Segundo Britto, um dos objetivos da nova diretoria será estimular e incrementar iniciativas com foco em temas prioritários para o agronegócio brasileiro como infraestrutura, crédito, comércio internacional e inteligência.

Nossa primeira edição do ano tem muita informação, além da já esperada coluna Caipirinha do prof, Marcos Fava Neves com as últimas análises do agronegócio, as previsões climáticas para os meses de fevereiro e março, pontos de vista e artigos técnicos.

Leia sem moderação!

Boa leitura!

CONSELHO EDITORIAL:

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

EDITORAS:

Carla Rossini - MTb 39.788
Diana Nascimento - MTb 30.867

PROJETO GRÁFICO, DIAGRAMAÇÃO E CAPA:

Rodrigo Moisés

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:

Diana Nascimento, Fernanda Clariano, Marino Guerra, Rodrigo Moisés e Tamiris Dinamarco

COMERCIAL E PUBLICIDADE:

Rodrigo Moisés
(16) 3946.3300 - Ramal: 2008
rodrigomoises@copercana.com.br
comercial@revistacanaieiros.com.br

IMPRESSÃO:

São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:

Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:

22.500 exemplares

ISSN:

1982-1530

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

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





Edição anterior
Ano XII - Dezembro - Nº 150

SUMÁRIO

Janeiro 2019

Revista Canaveiros
A força que movimenta o setor

COPERCANA INAUGURA NOVO POSTO DE COMBUSTÍVEIS EM SERTÃOZINHO

28

O novo empreendimento da rede conta com modernas estruturas, serviços de qualidade e credibilidade, além de promover práticas sustentáveis

AGRONEGÓCIO É TOP ATÉ NA ACADEMIA

68

Tese do professor Marcos Fava Neves é líder em downloads

AGRICULTURA DE PRECISÃO: TECNOLOGIA NO CAMPO

84

Piloto automático: o protagonista da Agricultura de Precisão

E MAIS:

CANA NÃO BANDIDA E SIM ABENÇOADA

16

Sou do tempo que os plantadores e processadores de cana eram considerados pessoas irresponsáveis, por poluírem o meio ambiente com a vinhaça que alguns jogavam nos rios e pela queimada da palha da cana obrigatória para facilitar a colheita manual

CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA RURAL – ALTERAÇÕES PARA O ANO DE 2019

40

Prezados produtores rurais, até o ano de 2018 todos produtores rurais tinham como obrigação recolher a contribuição previdenciária, apelidada de Funrural, aos cofres públicos



PREPARANDO A CASA

Luís Carlos Jorge

Marino Guerra

Presidente do Ceise Br (Centro Nacional das Indústrias do Setor Sucroenergético e Biocombustíveis)



A primeira percepção que a conversa com o novo presidente do Ceise Br dá é de que ele está focado em preparar a casa. Existe um clima de ansiedade no ar por parte das indústrias que ele representa, porém positivo, quase de espera, paciente, e principalmente organizado.

Parece que depois de tanto apanhar, foi criada uma crosta que dá resistência para as empresas, que as manterão de pé, até que finalmente venha uma era de prosperidade, a qual o empresário demonstra estar bastante animado a partir da “Era RenovaBio”, com início previsto em 2020.

E quando chegar o momento de acelerar as turbinas, Jorge espera que as empresas estejam prontas para atender a demanda e, principalmente, ganhar sustentabilidade nessa onda, para que futuras depressões profundas impactem menos seus negócios.

Para falar sobre isso e as ações futuras do Ceise Br, Jorge recebeu a Revista Canavieiros para a entrevista abaixo. Confira:

Revista Canavieiros: Quem é Luís Carlos Jorge?

Luís Carlos Jorge: Sou natural de Sertãozinho, formado em engenharia mecânica pela Unesp, campus Ilha Solteira e minha família é fundadora da empresa Equilíbrio Balanceamento Industriais, iniciada em 1997.

Eu trabalho na Equilíbrio desde janeiro de 2008 e atualmente ocupo o cargo de diretor comercial, estou na diretoria desde 2013. Além da graduação, tenho especialização em ventilação industrial, uma das áreas de atendimento da empresa.



Atualmente também ocupo o cargo de vice-diretor da Ciesp (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo) de Sertãozinho e faço parte do Depar (Departamento de Ação Regional) do Sesi (Serviço Social da Indústria) e Senai (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial).

Revista Canavieiros: Dentro desses quase dez anos de atuação na empresa, quais são as suas principais referências profissionais?

Jorge: Eu carrego como primeira e principal referência a minha família, que foi quem fundou o negócio e está sobrevivendo de maneira forte no mercado.

Também tenho como parâmetro outras empresas que adotam a gestão familiar em nossa região, como o Grupo Toniello e a Usina Bazan.

Revista Canavieiros: Como o senhor enxerga que deva ser o comportamento do empresariado perante o governo que se iniciou agora?

Jorge: O empresário espera que o governo atenda à demanda que já está com ele, que inclusive foi estudada e

está em análise, pois essa pauta é que vai amparar a nossa realidade.

Todos sabem que a indústria como um todo vive um cenário de forte crise econômica, não é especificamente de um setor da economia. Eu vejo um otimismo de mercado que vem com a troca de governo.

É lógico que todo esse otimismo precisa ser concretizado, porém é preciso dar um tempo para os projetos serem implementados. As primeiras ações da equipe econômica já acenam que as novidades virão, existe um plano de governo bem editado com reformas essenciais para a retomada da dinâmica na economia nacional.

Revista Canavieiros: Se o Paulo Guedes (ministro da Economia) ligar e perguntar qual a primeira demanda do Ceise Br, o que o senhor responderia?

Jorge: Que ele acelere o quanto antes o início do Renova-Bio, que o programa saia do papel e já entre em prática.

Revista Canavieiros: E se ele ligar para o empresário?

Jorge: Ai será para flexibilizar as linhas de crédito para

que elas se tornem alcançáveis, pois as empresas precisam de investimentos para retomar a operação de crescimento, o que criará um novo ciclo de pujança.

Revista Canavieiros: Voltando ao assunto do RenovaBio, qual a sua percepção sobre o seu processo de implementação?

Jorge: Será necessário muito investimento. Vejo que o processo de implementação está andando bem, inclusive com a primeira certificadora já escolhida. Agora será a parte de estímulo à vinda de crédito, porque é um programa pautado na valorização da eficiência de produção tanto industrial como agrícola e para isso será necessário um aporte de recursos considerável.

Falo isso em decorrência das metas já divulgadas, de quase dobrar a produção de etanol, aumentando somente em até 20% a quantidade de área a ser plantada, o que demandará um crescimento importante na eficiência. Outro ponto que é preciso considerar está na dificuldade pela qual as empresas passam, sem capital de giro, sem recursos para se modernizarem.

Diante desse cenário avalio que não é possível, embora gostaria, acelerarmos mais o início do RenovaBio, pois essa forma mais lenta garante que seja feita uma base forte do projeto para ele ser sólido e duradouro.

Revista Canavieiros: Pensando em crescimento e investimento, existe um cenário causado pela última crise onde muitas usinas estão com seus parques industriais defasados, carentes de manutenção. Imaginando um momento de retomada, com a volta do crédito, aonde o senhor imagina que deverá ser aportada a maior quantidade de recursos? Em reformas ou greenfields?

Jorge: De imediato acredito que será um investimento nas usinas já existentes, as greenfields serão necessárias para atender a demanda, em uma segunda etapa. Isso porque as usinas estão com sua capacidade de produção ociosa, porém para elas atingirem sua plena capacidade irão precisar, além

das reformas urgentes, ter um plano de correta manutenção e a substituição de máquinas e equipamentos que se encontram defasados sob o ponto de vista tecnológico.

Revista Canavieiros: Qual será o papel do Ceise Br nesse momento de possível retomada?

Jorge: Estamos trabalhando, eu e toda a diretoria, formada por 18 pessoas, focados no sentido de levar informações para os associados através da participação em vários comitês e grupos técnicos, que discutem todas as diretrizes do projeto. Acreditamos que nesse momento as empresas precisam estar atualizadas com os rumos que o RenovaBio está tomando, para irem se preparando para o seu início.

Revista Canavieiros: Qual a percepção do senhor sobre a velocidade de implementação do programa?

Jorge: É um momento de preparação necessário, existem várias lacunas que levam um tempo para terem uma definição porque a natureza do projeto envolve variados segmentos. Diante disso é extremamente necessário que ele seja constituído numa base sólida, para ter um crescimento sustentável, ao contrário do grande *boom* do setor que houve no início do século e que mais tarde se revelou como uma bolha.

Revista Canavieiros: O senhor enxerga que a crise do setor metal-mecânico, que atinge a área de abrangência do Ceise Br já saiu do fundo do poço?

Jorge: Nunca sabemos a profundidade do fundo do poço, tivemos aí inúmeras crises diante da história, mas sem dúvida nenhuma essa última que passou foi a pior, não somente do setor metal-mecânico, mas do país como um todo.

O período ainda é muito difícil, muitas empresas apresentam problemas sérios de endividamento e falta de capital de giro. Assim como nas usinas, as empresas também deixaram de investir em seu parque fabril em decorrência da falta de capital para investimentos.

Tivemos inúmeras empresas que fecharam e um desemprego altíssimo. Eu vejo que quem conseguiu ficar de pé

teve que se adequar diante de uma realidade para conseguir sobreviver.

A briga até hoje é pesada, num ambiente inóspito, que gera várias sequelas no negócio. Sendo assim, é necessário gerar condições mais tranquilas de trabalho, dar um pouco de conforto. Esperamos que essa calma apareça nos próximos dois ou três anos, aí não pensamos mais em sobreviver, mas teremos paz para pescar e crescer.

Revista Canavieiros: O senhor acredita que com a retomada as empresas voltarão a ter o mesmo vigor em contratação como na última fase de crescimento do setor no início do século?

Jorge: Eu vejo que a partir do momento que é estabelecida uma meta, a qual terá que praticamente dobrar a capacidade de produção de etanol que temos hoje em um médio espaço de tempo, automaticamente as empresas deverão investir em tecnologia e terão mais demanda de serviço.

Com isso, se você aumenta a demanda, aumenta também o número de vagas disponíveis, agora comparar com o começo do século, principalmente a curto prazo, eu não enxergo que será igual.

Vejo que vai melhorar, as vagas vão aparecer, porém num valor mais real, porque aquele foi um momento totalmente fora da realidade, um movimento que ninguém consegue teorizar o que houve. Foi uma loucura, um crescimento exponencial que depois se mostrou que não foi bom nem para o empresário, nem para a população. Porém, nos serviu como um grande aprendizado, principalmente em nos prepararmos para aproveitar os ciclos virtuosos para evoluirmos gradativamente.

Revista Canavieiros: Ainda sobre esse tema, diante da quantidade de empresas que acabaram fechando perante a crise, o senhor acredita que possa haver um movimento parecido com o que originou a disseminação do parque industrial que Sertãozinho tem hoje, a partir da decadência da Zanini?

Jorge: Sempre é bom para o mercado ter novas empresas, mas um crescimento igual ao da época eu acho difícil porque o parque industrial está com sua capacidade de produção ociosa, ou seja, em primeiro lugar o mercado precisa demandar uma quantidade de serviços que coloca boa parte do que está parado hoje para funcionar.

Não é lógico você pensar em abrir uma nova empresa sendo que há várias que fazem o mesmo serviço e prontas para voltar a atividade.

Revista Canavieiros: Como o Ceise Br vê a questão das startups para a indústria?

Jorge: Tudo que é inovação é muito bem-vindo, e a base das startups é isso. O interessante é que as empresas já estão enxergando atores desse mercado como parceiros, inclusive algumas já estão sendo adquiridas ou incorporadas por grandes grupos.

Com relação ao Ceise Br, nós temos um projeto que está em andamento para otimizar e apoiar a criação das startups, onde através de parcerias com entidades educacionais, faremos o intercâmbio entre elas e o setor empresarial para ajudar no alinhamento dos dois lados do negócio.

Revista Canavieiros: Qual é a sua interpretação da frase: “Precisamos de um país de fazedores”?

Jorge: Eu acho que nós sempre tivemos fazedores no país, mas agora acontecerá uma retomada da mentalidade do fazer, o que será bom para todo mundo, pois teremos uma população que estará motivada em trabalhar para o bem.

Antes dessa crise, muita gente tinha como objetivo de vida se tornar um empresário. Com o passar do tempo essa vontade foi desaparecendo, as pessoas passaram a ter medo de empreender.

Eu acredito que com a volta de um ambiente de negócios positivo, voltará a cultura do empreender, que é gente que faz, que enfrenta dificuldade, que supera na maioria das vezes e gera riqueza - o que fará com que o país cresça. 

O FUTURO É AGORA. RESERVE JÁ O SEU LUGAR!

**FENASUCRO
& AGROCANA**

**20-23
agosto** | 2019

Centro de Eventos Zanini - Sertãozinho/SP

Faça parte da **maior e mais importante**
feira do mundo voltada ao **setor sucroenergético**



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



R\$ 4 bilhões em negócios
e **39.000 visitantes**
compradores



Atualização profissional com
uma grade de mais de **350
horas de conteúdo** que já se
tornou referência ao setor



Mais de 60% de
expositores satisfeitos



**ENTRE EM CONTATO E GARANTA A
PARTICIPAÇÃO DE SUA EMPRESA!**



(16) 2132-8936



comercial@fenasucro.com.br

www.fenasucro.com.br

Acompanhe nossas mídias sociais:



/company/fenasucro



/Fenasucro

Realização:



Co-Realização:



Coord. Técnico Gerat



Organização e Promoção:





MARCELLO BRITO ASSUME A DIRETORIA DA ABAG

Marcello Brito

Presidente da Abag - Associação Brasileira do Agronegócio

Fernanda Clariano



Desde o dia 1º de janeiro de 2019, a Abag (Associação Brasileira do Agronegócio) conta com um novo diretor. A entidade, que é uma das mais atuantes do agronegócio brasileiro e nos últimos sete anos foi comandada pelo engenheiro agrônomo Luiz Carlos Corrêa Carvalho (Caio), passou a ter como presidente o engenheiro de alimentos Marcello Brito. Formado pelo Centro Universitário da Fundação Educacional de Barretos, com especialização no Palm Oil Research of Malaysia de Kuala Lumpur, Brito possui experiência de 30 anos como executivo do segmento de óleos vegetais e atualmente é diretor executivo do Grupo Agropalma.

Um dos objetivos da nova diretoria, que terá um mandato de três anos, é estimular e incrementar iniciativas no sentido de manter a entidade consolidada como uma das mais representativas do agronegócio brasileiro. A reportagem da Revista Canavieiros entrevistou o atual diretor da entidade. Confira!

Revista Canavieiros: A Abag é uma das entidades mais representativas do agronegócio brasileiro. O que significa para o senhor assumir uma entidade com 25 anos e grande importância e prestígio?

Marcello Brito: Significa um grande desafio. A Abag ao longo desses 25 anos tem sido fundamental para o fortalecimento dos elos das cadeias produtivas do agronegócio brasileiro. Nosso objetivo é dar sequência nesse trabalho e ampliar novos caminhos que prezem pelo desenvolvimento sustentável.

Revista Canavieiros: Quais são as principais propostas da sua gestão frente à Abag para o próximo triênio e quais são as prioridades?

Brito: Temos alguns temas prioritários, como Infraestrutura (conectividade, logística); Crédito (mecanismos e seguro); Comércio Internacional (imagem, sustentabilidade, cadeias) e Inteligência (territorial, P&D).

Também daremos sequência ao trabalho que o ex-presidente Caio Carvalho vinha fazendo, como a estruturação de 12 comitês temáticos (Agroenergia, Comércio Internacional, Assuntos Fundiários, Assuntos Jurídicos, Bioeconomia, Comunicação, Financeiro e Tributário, Inovação, Insumos, Logística e Competitividade, Gente e Gestão, Sustentabilidade e Inovação), de projetos liderados pelo IEAG (Instituto de Estudos do Agronegócio) e várias parcerias.

Revista Canavieiros: No seu ponto de vista, quais são os principais gargalos do agro?

Brito: Nas últimas décadas evoluímos muito, isso é inegável. Mas ainda temos um longo caminho para percorrer em várias áreas. Um grande gargalo do Brasil é a logística para escoar a produção. Somos um país produtor e exportador, com dimensões continentais, cada vez que melhorarmos a logística, teremos mais produção. O que não dá é continuar na dependência, quase exclusiva, do transporte rodoviário para a movimentação dos produtos agropecuários. Precisamos que outros modais de transporte – ferroviário e hidroviário - e da implementação de parcerias com a iniciativa privada.

Outro item é a infraestrutura, a conectividade. O atual estágio da agricultura brasileira demanda a adoção de modernas ferramentas de comunicação e a maioria delas depende de uma robusta plataforma digital e inserção de novas técnicas, cujo impacto na qualidade das lavouras é enorme. Uma agropecuária mais tecnificada e conectada trará alterações nas relações entre os produtores rurais e os consumidores. Olhamos esse ambiente com muita atenção, pois gera novos negócios e oportunidades.

A modernização da área de crédito é outra questão importante. A atividade agrícola cresceu muito e o crédito oficial é insuficiente. O setor precisa de novos mecanismos de crédito com juros compatíveis com a nossa atividade.

Revista Canavieiros: Como pretende olhar para a questão da imagem das cadeias produtivas? E como será a relação com os produtores agrícolas?

Brito: Essa é uma questão na qual o agro também vem evoluindo e se trata de uma estratégia de longo prazo, pois imagem e reputação se constroem com o tempo. Mas para isso precisamos posicionar o Brasil como protagonista, líder do agro, no ambiente que garanta maior segurança alimentar até 2030.

É preciso que o Brasil passe a ser reconhecido como um país que desenvolveu uma agricultura baseada na ciência. É por essa agricultura moderna, eficiente, forte e sustentável que o agro será reconhecido fora e aqui dentro do país.

A evolução do moderno setor agropecuário brasileiro foi um processo tão revolucionário e dinâmico que a maioria da população não chega a ter ideia do seu alcance. É fundamental que o setor aperfeiçoe sua comunicação com a sociedade para superar preconceitos históricos que afetam injustamente a imagem do agro no Brasil.

Revista Canavieiros: Como o senhor vê o processo de evolução do agronegócio brasileiro?

Brito: É extraordinária. Na década de 1970 importávamos alimento, hoje somos um dos maiores exportadores do mundo, mas ainda longe do potencial disponível. Entre 2000 e 2017, as exportações totais do agronegócio brasileiro passaram de US\$ 20,6 bilhões ao ano, para US\$ 96 bilhões. Foi uma expansão cinco vezes maior em 17 anos. O feito é ainda mais relevante quando se lembra que, nesse período, houve a grave crise financeira global



entre 2008 a 2010, quando o comércio mundial teve um refluxo significativo. Atualmente, exportamos para mais de 140 países. Precisamos continuar evoluindo para merecer o título de celeiro mundial. Essa é uma alusão repetida há décadas, mas que não reflete a verdadeira posição brasileira, apenas o potencial ainda inexplorado.

As projeções para a safra de grãos 2018/19 são de 238 milhões de toneladas. De café deve chegar a 59 milhões de sacas e 11,2 milhões de toneladas de laranja. O Brasil é e continuará sendo um dos países responsáveis pela produção de alimentos no mundo até 2050, assim como

de biocombustíveis e de produtos florestais.

Temos o reconhecimento do agronegócio como o setor mais dinâmico e competitivo da economia brasileira, mesmo atravessando por profundas crises que têm abalado o nosso país. Apesar disso, as perspectivas continuam sendo de aumento na produção, na produtividade e no volume de vendas no exterior.

Revista Canavieiros: Crescer de forma sustentável é uma oportunidade ou uma ameaça para o Brasil?

Brito: É uma oportunidade, com certeza. No mundo de

hoje, a sustentabilidade socioambiental não pode mais ser dissociada dos negócios, são interdependentes. No Brasil podemos ser líderes se agirmos com estratégia e inteligência.

Em termos de sustentabilidade, a estratégia pressupõe a utilização de áreas limitadas, mas já antropizadas na Amazônia para produção agrícola, a recuperação de pastagens degradadas no cerrado e a geração de conhecimento para analisar os desafios e as potencialidades da caatinga. Temos ainda de fortalecer o Plano Agricultura de Baixo Carbono como instrumento de promoção comercial do País, além de privilegiar a sinergia entre os vários sistemas: zoneamento ecológico econômico, zoneamento agroecológico e zoneamento agrícola de risco climático.

É indispensável um esforço para aumentar a eficiência dos motores automotivos para o maior uso de etanol, com ênfase em políticas públicas para estimular a tecnologia voltada principalmente para o transporte coletivo e de carga. Vale destacar também que para incrementar o desenvolvimento sustentável, ganha relevância o papel de inclusão social e econômica. Sendo assim, devemos privilegiar todas as ações voltadas para o seu fortalecimento, especialmente do Programa de Capitalização de Cooperativas de Crédito, que necessita ser transformado em política pública permanente.

Revista Canavieiros: O que o senhor espera para 2019 com o novo governo?

Brito: Como a maioria dos brasileiros, torço pelo melhor, para que o país entre nos eixos novamente e volte a crescer. O presidente Bolsonaro terá grandes desafios pela frente. Esperamos que ele consiga aprovar as reformas, principalmente da Previdência, isso é essencial para a retomada do crescimento.

Revista Canavieiros: O senhor acredita que este ano será marcado pela retomada da economia?

Brito: Acredito que teremos alguns avanços, mas ainda

será um ano de ajustes, pois estamos saindo de um período de crise econômica bastante complicado. O Banco Mundial reduziu as previsões de crescimento do Brasil para este ano de 2,5% para 2,2%. Sobretudo, essa redução reflete os efeitos da greve dos caminhoneiros e as incertezas políticas. Preocupa também a questão da disponibilidade de energia caso o crescimento venha a ser maior que o projetado.

Revista Canavieiros: O Congresso Brasileiro do Agronegócio é sempre esperado com expectativa pelo setor. Teremos novidades este ano?

Brito: Sim, teremos muitas novidades. Este ano será a 18ª edição do Congresso e é um evento que já faz parte da agenda dos principais formadores de opinião e dos executivos do agronegócio brasileiro. Será mais uma edição com debates desafiadores e instigantes, que visam trazer um norte para o setor poder enfrentar as adversidades do mercado cada vez mais competitivo e com estratégia.

Revista Canavieiros: A nova ministra da Agricultura, Tereza Cristina, conhece bem o agronegócio e tem ótimo relacionamento com as entidades. O presidente Jair Bolsonaro acertou na indicação?

Brito: Sim, acreditamos que ele acertou na indicação. A ministra Tereza Cristina conhece o assunto com profundidade e tem larga experiência, inclusive como empresária rural. O secretário executivo, Marcos Montes, também teve um desempenho exemplar na presidência da Frente Parlamentar da Agropecuária, com muita sensibilidade para tratar as necessidades do setor. Podemos dizer que a equipe nomeada para o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento é de primeiríssima linha. Estamos saindo de um período de crise econômica muito difícil. O agro, em todo momento, mostrou a sua força para segurar o país. Agora, com essa equipe formidável, os resultados deverão ser ainda melhores. 



TECNOLOGIA TRAZ CADA VEZ MAIS SUSTENTABILIDADE AO CAMPO

*Mário Von Zuben



Já não é novidade o papel decisivo que o Brasil tem ocupado como produtor mundial de alimento. É fato que o mundo conta conosco para alimentar mais de 7 bilhões de pessoas. No entanto, muitos críticos ainda insistem em não reconhecer a importância desse setor para a geração de oportunidades - empregos, impostos, fortalecimento do PIB (Produto Interno Bruto), entre outros, e de como ele contribui para a prosperidade do País.

Faz-se necessário enfatizar que a sustentabilidade ambiental é imperativa para a agropecuária brasileira. Significa dizer que nossos agricultores trabalham incansavelmente

para produzir cada vez mais com o emprego de tecnologias de conservação de solo, água, flora e fauna. Além disso, alguns números chamam a atenção: dois terços da superfície brasileira, mais precisamente 66,3% do seu território, são áreas legalmente protegidas e preservadas. E mais: os agricultores brasileiros, sem contrapartida governamental, dedicam áreas à preservação da vegetação nativa que totalizam 21% do território nacional.

De 40 anos para cá foram desenvolvidas diversas tecnologias sustentáveis por parte da agricultura brasileira como: técnicas de recuperação de pastagens degradadas; sistemas de integração lavoura-pecuária-floresta;

agroenergia renovável; manejo de florestas e da biodiversidade nativa e reciclagem de grande parte dos efluentes e resíduos sólidos. Por exemplo, os agricultores destinam de forma adequada mais de 90% das embalagens de defensivos utilizados, um recorde mundial.

Enquanto as percepções urbanas sobre o meio rural brasileiro estão associadas a mitos e visões equivocadas, a agricultura prospera. Hoje, o Brasil exporta para alimentar mais de 1,5 bilhão de pessoas em todo o planeta, mas não foi sempre assim.

Na década de 1970 éramos uma nação importadora de alimentos. O período que se seguiu foi de transformação do Brasil em potência

agrícola, acompanhado de uma queda pela metade dos preços dos alimentos. Esse foi o maior ganho social da modernização agrícola, que beneficiou, sobretudo, a população urbana. Foi a partir dessa mudança que o Brasil saiu do mapa dos países com insegurança alimentar.

Em 2016, o Brasil produziu 238 milhões de toneladas de grãos para uma população de 207 milhões de habitantes, o que significa disponibilizar mais de uma tonelada de grãos por habitante. Só a produção de grãos no Brasil é suficiente para alimentar mais de quatro vezes a própria população.

Como se não bastasse, a agricultura é hoje a principal fonte de prosperidade em muitas regiões do Brasil. Emprega mais de 32 milhões de trabalhadores, cerca de 33% da força de trabalho do país. Com participação no

PIB de 24%, é, sem dúvida alguma, o setor mais competitivo da economia brasileira no mundo. Em 2017, as exportações somaram US\$ 96,2 bilhões, o que representou 44,1% das vendas externas do país. Sem essas cifras, o déficit na balança comercial seria de US\$ 15 bilhões. Mas pouco se fala disso.

Para entender esses avanços da agropecuária, recomendo o livro Tons de verde – a sustentabilidade da agricultura no Brasil, obra fundamental do pesquisador Evaristo de Miranda. Neste trabalho, que aborda o panorama da atual sustentabilidade do setor agrícola brasileiro, fica claro como o país tem se preparado para assumir o papel de celeiro da humanidade e avança em práticas que levarão nossa produção a ser cada vez mais rentável e sustentável. 



**Mário Von Zuben é engenheiro agrônomo pela Esalq/USP (Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" da Universidade de São Paulo), pós-graduado em Gestão Estratégica de Negócios pela Universidade de Calgary, no Canadá, e diretor executivo da Andef (Associação Nacional de Defesa Vegetal)*

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
Baixo Industrial - Sertãozinho/SP
Fone: +55 16 3945-1800
e-mail: dmb@dmb.com.br



www.dmb.com.br





CANA NÃO BANDIDA E SIM ABENÇOADA

* José Alencar Magro



Sou do tempo que os plantadores e processadores de cana eram considerados pessoas irresponsáveis, por poluírem o meio ambiente com a vinhaça que alguns jogavam nos rios e pela queimada da palha da cana obrigatória para facilitar a colheita manual. Há muito tempo somos acusados de degradadores do meio ambiente.

Felizmente participamos do projeto que passou a usar a vinhaça como fertilizante da própria cana. Depois fizemos parte da equipe que desenvolveu a tecnologia que permite ter ótima colheita mecanizada.

Estamos concluindo o estudo sobre a colheita de Cana Integral.

Esta proposta contempla a colheita da cana sem a queimada, e toda cana, incluindo as folhas secas e verdes, é levada junta para a unidade processadora. Todo material após ser triturado em mistura homogênea passa pela moenda para extração do caldo contido na Cana Integral.

O caldo extraído segue para o processo industrial para fabricação de açúcar e/ou etanol. O bagaço todo homogeneizado segue para ser queimado na caldeira, ou para produção de etanol 2G, ou para a produção de papel ou outros usos mais específicos.

O bagaço é queimado na caldeira para a produção de vapor, que é usado na própria unidade processadora de

açúcar e/ou etanol, ou é usado para geração de energia elétrica para uso próprio ou venda. Considerando que no Brasil está se tornando impossível o aumento expressivo da geração de energia elétrica tendo a água fluvial como acionadora das turbinas, resta como uma das opções viáveis a geração de energia elétrica a partir do bagaço da Cana Integral, que será uma energia elétrica de fonte “solar-vegetal”, pois a cana é armazenadora da energia recebida do sol para ser processada em todo o ano. Não haverá o efeito das oscilações do nível da água nas represas, não haverá a interrupção temporária do vento na eólica, não haverá a noite na energia solar

fotovoltaica e não haverá necessidade da energia nuclear que é tão perigosa.

Os únicos custos adicionais de processar Cana Integral são o transporte das folhas do canavial até a unidade processadora e o aumento de produtos para processar o caldo menos puro. Acontece que os estudos realizados por nós indicam que a Cana Integral proporciona um lucro pleno de no mínimo 50% a mais que o lucro obtido na fabricação de açúcar e/ou etanol, na média de 10 anos já considerando o transporte das folhas.

A explicação técnica e econômica para validar este expressivo lucro é que, com a colheita de Cana Integral, acontecem vários benefícios para a área agrícola em relação ao que ocorre atualmente sem ser cana integral, quando a palha é descartada no momento da colheita.

Há um item a ser considerado que poderá ser motivo de contestação, que é quanto à passagem da palha pela moenda junto ao colmo. Antes se pensava que a palha “roubava” sacarose do colmo. Pelos estudos já realizados por alguns pesquisadores e mais as diversas análises realizadas por nós, descobrimos que a palha da cana tem sacarose e é em quantidade maior do que é perdida no bagaço quando sai da moenda. Os nossos estudos indicam de 4,0 a 10,0% de POL no caldo, ou seja, aproximadamente 20 a 50% de sacarose em relação ao caldo normal extraído do colmo. Vale lembrar que a POL do bagaço é de 1,8 a 2,2%, que é menos do que tem na palha antes de iniciar o processo de extração. A lógica desta afirmativa é que na folha são produzidos açúcares sendo a sacarose um deles, e no momento exato que o colmo é cortado, ainda está na folha a sacarose produzida, que ainda não se deslocou para o colmo.

Diante das vantagens

operacionais e mais o aumento do lucro obtido em todo o processo da colheita até o processo industrial, não há dúvida que podemos afirmar, que tanto a cana, como seus produtores e processadores não mais serão considerados “bandidos”. Não haverá mais queimada da palha, a área agrícola passa a não ter mais as perdas que têm acontecido, e a unidade industrial aumenta as opções de produtos produzidos. Especialistas no assunto fizeram uma conta que indica que estamos jogando fora energia de aproximadamente 15 Itaipus. Há trabalhos publicados que dão base para esta afirmativa.

Vamos ter uma cultura que não mais prejudicará o meio ambiente, teremos o aumento significativo na produção de açúcar, de etanol e energia elétrica sem precisar plantar um palmo a mais de terra além do que já está plantado. Vale lembrar que está vindo o carro elétrico e a Cana Integral é uma grande fonte produtora de energia elétrica sustentável.

Com o processamento de Cana Integral a cana torna-se totalmente abençoada. 



*José Alencar Magro é engenheiro agrônomo





HOJE 2019, EM BREVE 2030...

*Marco Lorenzo Cunalí Ripoli

O ano de 2018 encerrou muito agitado após as eleições de deputados estaduais, federais, senadores, presidente e o povo brasileiro, juntamente com toda cadeia produtiva do agronegócio, deposita no resultado destas eleições o desejo e esperança de um novo país. Para que isso se concretize é necessário muito trabalho, dedicação e informação. Nada se muda do dia para a noite, mas felizmente já existem sinais de melhorias econômicas em diversos setores e nosso agronegócio continua sendo a roda motriz de nossa balança comercial.

Para quem pensa que 2030 demorará a chegar, ledo engano! Se não começarmos a nos preparar a partir de agora, não teremos capacidade de atender à demanda de alimentos necessária para alimentar o Brasil e o mundo.

O Brasil conta atualmente com 72 milhões de hectares de terras aradas, sendo 9,8 milhões (13,6%) tomadas pela cana-de-açúcar. O setor saltou de 270 milhões de toneladas na safra 2002/03 com 3,9 milhões de hectares plantados para 596 milhões de toneladas na safra 2017/18. Este crescimento significativo foi alavancado não apenas nas áreas tradicionais, mas também sobre regiões de pastagens degradadas, solos mais pobres e clima mais adverso com maior déficit hídrico.

Para ilustrar a minha preocupação, a produção agrícola mundial precisa aumentar aproximadamente 20%, o que não significa simplesmente aumentar a área e/ou produção de alimentos em 1/5 de todos os países produtores,

pois isso é impossível devido a uma série de limitações. De onde virá este crescimento? Adivinhem a resposta? Sim, do Brasil, que já é visto como o maior protagonista e deverá crescer em 40% sua produção atual, seguido da Ásia com 15%, da Europa, Estados Unidos e Canadá com 10% cada. Mas como faremos isso?

A agricultura brasileira, desde o início da colonização, estava localizada principalmente nas regiões costeiras do país. Durante os anos 80 começou a migrar para a região Centro-Oeste buscando ampliar as fronteiras agrícolas. No entanto, a logística necessária para transportar todos os insumos e escoar a produção não acompanhou este movimento na mesma velocidade devido à falta de investimentos em infraestrutura.

Uma das formas de se fazer isso é através das Parcerias Público-Privada (PPP) que visam, em relação ao Poder Público, suprir a insuficiência de investimentos em silos, armazéns, rodovias, ferrovias e portos, pelo uso de recursos próprios. O governo não tem condições de fazer isso sozinho, então a iniciativa privada vem promovendo investimentos importantes não apenas para o escoamento de produtos, mas para reduzir custos de produção, melhorando sua margem operacional.

É cada vez maior a exigência em relação à qualidade dos alimentos e seus subprodutos e produção em todo o mundo. Ser corretamente sustentável e ao mesmo tempo manter os altos índices de produtividade são dois pontos fortes do Brasil, país pioneiro em uma

das mais bem-sucedidas estratégias de produção agropecuária, a ILPF (Integração Lavoura-Pecuária-Floresta) que combina diferentes sistemas produtivos dentro de uma mesma área de produção, gerando benefícios mútuos.

São mais de 11 milhões de hectares no Brasil, que promovem diversos benefícios: 1) Estabilidade econômica com redução de riscos; 2) Otimização e intensificação da ciclagem de nutrientes no solo; 3) Mitigação das emissões de gases causadores de efeito estufa; 4) Manutenção da biodiversidade e sustentabilidade agropecuária; 5) Redução da pressão de abertura de novas áreas com vegetação nativa; 6) Aumento da renda líquida permitindo maior capitalização do produtor; 7) Geração de empregos diretos e indiretos; 8) Melhoria do bem-estar animal em decorrência do maior conforto térmico; 9) Maior otimização dos processos e fatores de produção; 10) Melhoramento da qualidade e conservação das características do solo; 11) Maior eficiência na utilização dos recursos (água, luz, nutrientes e capital) e ampliação do balanço energético; 12) Aumento da produção de grãos, carne, leite, produtos madeiros e não madeiros em uma mesma área, 13) Possibilidade de aplicação em propriedades rurais de qualquer tamanho e 14) Redução da sazonalidade do uso da mão de obra no campo e do êxodo rural.

O uso das terras no Brasil é seguramente um dos melhores do mundo, pois 2/3 do território ainda estão preservados (a Europa, por exemplo, tem menos de 10%) promovendo uma agricultura

equilibrada e sustentável. Apenas 8% do território são utilizados para fins agrícolas e, mesmo assim, houve um crescimento de produção de 60% no período de 2004 a 2011, com relevante redução nas despesas com o uso de defensivos agrícolas.

Devido as constantes mudanças de regimes hídricos, vivemos momentos de novas técnicas de irrigação mais eficientes que visam aplicar realmente o necessário para atender às necessidades das plantas. Modelos alternativos de produção e reaproveitamento de resíduos vêm ganhando atenção, chamados de economia circular, que se torna indispensável. Um fato preocupante é que metade da população mundial em 2030 viverá em áreas com escassez severa de água. Já imaginaram o que significa isso?

Com a mudança deste ambiente de produção, fizeram-se necessárias novas práticas agrícolas que promovessem maior ganho de produtividade. Na cultura da cana-de-açúcar, por exemplo, diversas usinas, principalmente nas áreas de expansão, adotaram, dentre as diversas práticas de manejo, novas tecnologias mais eficientes relacionadas ao controle de pragas, doenças e daninhas, preparo de solos e nutrição, uso de maturadores, etc. Entretanto, um aspecto que varia muito e chama a atenção, mas ainda pouco abordado da forma correta, está relacionado à utilização de pivôs centrais para a irrigação que pode utilizar água limpa e águas residuais da indústria.

Outro fato é que para 2030 se espera um aumento das emissões de carbono em 16% e elevação das médias de temperaturas em 1,5°C que, como consequência, fará com que a produção agrícola na África, por exemplo, possa sofrer uma redução de 1/3 em até 60 anos. E o que este aumento pode gerar de impacto em outros países produtores?

A escassez de mão de obra nas áreas rurais irá aumentar. Em 2014, 45% da

população mundial vivia no campo e em 2050 chegará a apenas 34%, acumulando nas cidades aproximadamente 6,3 bilhões de pessoas, trazendo grandes desafios à produção (já mencionado inicialmente), armazenamento e distribuição. Fazendas urbanas, hortas coletivas e o conceito de produção vertical estão cada vez mais presentes nos centros urbanos. Serão cada vez menos agricultores alimentando mais pessoas nos centros urbanos.

O agronegócio carece de uma legislação ambiental mais moderna, menos engessada, que permita a utilização de insumos cada vez mais modernos e com menor impacto ambiental. Carece também de linhas de captação de dinheiro mais atrativas que proporcione ao produtor rural mais fôlego.

Por fim, com os atuais avanços tecnológicos, foi possível o uso cada vez mais consciente e eficiente dos meios de produção e o custo para aquisição de novas soluções de ponta vem diminuindo, permitindo acesso não mais apenas ao grande e médio produtor, mas também ao pequeno. Projeta-se para 2050 um ganho de produção mundial de 70% quando comparada a valores presentes e em reflexo ao uso destas tecnologias.

Por ora é isso, mas há muito a se fazer!

O agro não para! 



**Marco Lorenzo Cunali Ripoli é engenheiro agrônomo e mestre em Máquinas Agrícolas pela Esalq-USP e doutor em Energia na Agricultura pela Unesp, executivo, disruptor, empreendedor, inovador e mentor. Proprietário da Bioenergy Consultoria, Energia da Terra (empresa de alimentos saudáveis) e investidor em empresas*





HORA DO FUNGICIDA

Marino Guerra

Finalmente o dia amanheceu firme! Disse Nelson ao levantar e olhar para o céu na primeira segunda-feira do ano.

Produtor de amendoim, ele precisava que as chuvas constantes que caíam desde o Natal dessem uma estancada para conseguir passar o fungicida, pois sua roça já estava há mais de dez dias sem o produto e, se ultrapassasse os 15 dias, a chance de perder boa parte do trabalho para a pinta preta era muito grande.

Ao ouvir a frase, um sobrinho que morava em São Paulo e passava as férias na fazenda com eles pela primeira vez não entendeu nada. – Mas tio, até antes do Natal você estava pedindo de joelhos para voltar a chover e agora você fica feliz que para? –, disse o moleque que já tinha seus 12 anos e estava encantado com a vida na zona rural, querendo saber de tudo.

Pois é Murilo, assim é a vida do agricultor, se chove demais não tem sol para a planta se desenvolver e também não podemos fazer o manejo necessário para combater as pragas e doenças, agora se chove de menos, não tem agricultura.

Agora, por exemplo, eu preciso de pelo menos dois dias sem chuva para fazer o fungicida dar o tempo que ele precisa para fixar e então pode cair água para o amendoim encher bem as vagens e em fevereiro ter uma colheita boa - explicou o agricultor.

O garoto fez uma cara de que entendeu mais ou menos e se despediu do tio para se juntar com o restante dos primos que o esperava para ir pescar em um lago próximo da fazenda.

Enquanto pescava, viu que o tio havia saído com o trator que tinha o implemento que usava para pulverizar o amendoim. De uma maneira espontânea desejou sorte a ele na operação e ficou ali mais esperto com o céu do que com os peixes que sempre roubavam as suas iscas.

Já no final da tarde uma nuvem negra se formou rapidamente e com a mesma velocidade lavou toda a fazenda. Murilo sentiu um aperto no coração tão grande que não conseguiu interagir com os primos e os abandonou no campo de

futebol onde se divertiam com carrinhos e escorregões nas poças de lama.

Correu para a sede a fim de oferecer sua ajuda, estava preocupado com o tio, achava que ia encontrá-lo arrasado da mesma forma que vira o pai uma vez quando havia acabado de perder o emprego.

Encontrou o tio no barracão onde ficavam os tratores e implementos organizando os equipamentos que usara no serviço da tarde.

Tio, tio, que porcaria essa chuva, fez você desperdiçar uma tarde inteira de trabalho, você deve estar muito puto da vida com isso, quer que eu ajude em alguma coisa? Não estou acreditando que isso aconteceu..., falava compulsivamente Murilo, de tão inconformado quase deixando cair lágrimas dos olhos.

Nelson fez o garoto se acalmar, o colocou sentado na bancada de serviços e explicou: - Olha Murilo, uma das primeiras coisas que nós, que trabalhamos com a terra, aprendemos, é que não existe força maior que a da natureza. Se veio essa água de hoje, tenho que aceitar o defensivo e trabalho que perdi e, amanhã, se amanhecer um tempo firme, voltar a fazer o serviço. O mundo não vai acabar por isso.

E então contou as diversas vezes que havia perdido uma safra perfeita de amendoim, pois quando foi colher, com ele já virado, caiu um mundo de água por diversos dias seguidos derrubando sua produtividade. Também contou da cana perdida por incêndios criminosos, que em alguns anos até gerou uma multa injusta para ele pagar.

Por fim ensinou ao moleque que, diferente do modo que ele estava acostumado na cidade, assim como a vida, a roça às vezes não funciona da maneira como planejamos e queremos, e que aceitar sem desanimar é a única opção disponível.

Dois dias depois Murilo voltou para casa e logo seus pais notaram que ele, destoando de toda família, estava mais paciente e sereno, estudando em cada obstáculo da vida a melhor forma de ultrapassá-lo e, se não encontrasse solução, sem xingamentos, nervosismo, neuras, aguardar, assumir o prejuízo e esperar ele passar assim como a chuva inesperada, porque as vezes é simplesmente inevitável começar tudo novamente. 





O MIX PARA AÇÚCAR E ETANOL É A GRANDE DECISÃO

*Marcos Fava Neves



Reflexões dos Fatos e Números do Agro

☀ Segundo o FMI (Fundo Monetário Internacional), o crescimento mundial em 2019 e 2020 será de 3,5% e 3,6%, respectivamente, quedas de 0,2% e 0,1% ante sua última previsão. O crescimento da Europa caiu 0,3% (para 1,8%), EUA mantém em 2,5% (mas cai para 1,8% em 2020), China manteve 6,2%, e emergentes caem de 4,7% para 4,5%. O Banco Mundial é mais pessimista, estimando o crescimento mundial em 3% para 2018, 2,9% para 2019 e 2,8% para 2020, com crescimentos ligeiramente menores para todos os países e regiões listadas acima.

☀ Preocupam o mundo as tensões comerciais e desaceleração da taxa de crescimento da China. A meta do governo Chinês é de um crescimento entre 6% a 6,5% para 2019 e já está tomando providências para reaquecer sua economia. Em relação às tensões com os EUA, o superávit comercial dos chineses nesta relação foi de US\$ 323 bilhões, realmente gigante, e uma das maneiras

de compensar isso é aumentando o consumo interno e a compra de produtos do agronegócio americano, principalmente grãos, proteína vegetal e etanol, o que afetaria negativamente o agronegócio do Brasil.

☀ No caso do Brasil, o cenário é de estabilidade nos números, com todos preocupados com a capacidade do novo governo em aprovar as reformas necessárias. O último Relatório Focus do BC coloca o crescimento do PIB em 2019 em 2,53% e 2,60% em 2020. O câmbio em R\$ 3,75 e R\$ 3,78 respectivamente para os dois anos, a taxa de inflação em 4% para os dois anos, e a taxa Selic em 7,0% e 8,0%, respectivamente.

☀ Nova estimativa para o Valor Bruto da Produção (VBP) feita pelo Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) para 2019 é de R\$ 581,6 bilhões, sendo R\$ 200,3 bilhões na pecuária, valor 7,7% maior que 2018, puxado por bovinos (4,4%, R\$ 79,7 bilhões), frango (18,6%, R\$ 63,1 bilhões), leite (3,6%, R\$ 33,1 bilhões) e

suínos (4,5%, R\$ 14,6 bilhões). Apenas o setor de ovos deve cair 6,8%, para R\$ 9,8 bilhões. Já o VBP da agricultura será de R\$ 381,3 bilhões, valor 0,7% menor.

🌻 Exportações do agro em 2018 dão show e têm recorde de US\$ 101,7 bilhões, com crescimento de 5,9% sobre 2017. As vendas para a China aumentaram US\$ 9 bilhões em apenas um ano, e para lá são direcionados 20% da carne brasileira, quase 30% do algodão, 40% da celulose e pouco mais de 80% da soja.

🌻 A balança comercial total brasileira (incluindo o agronegócio) fechou 2018 com superávit de US\$ 58,3 bilhões, 13,3% menor que em 2017. Exportamos US\$ 239,5 bilhões (9,6% a mais) e importamos US\$ 181,2 bilhões (19,7% a mais). Chega próximo a 28% a participação da China nas exportações do Brasil, um crescimento de 32% em apenas um ano. Para os EUA vendemos quase US\$ 29 bilhões, aumento de 6,6%. Perdemos vendas para a Argentina, fechando o ano 15% menores, em US\$ 15 bilhões. A nossa participação nas importações chinesas ainda é de apenas 2,7%, contra 0,7% em 2002.

🌻 Em relação às perspectivas, a Anec (Associação Nacional dos Exportadores de Cereais) estimou as exportações de soja de 2019 quase 14% menores que as de 2018, ficando em 73 milhões de toneladas, já refletindo alguma queda na produção devido aos problemas climáticos. A Abiove (Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais) estima em 74 milhões. O ruim disto é que deixam de entrar no Brasil cerca de US\$ 5 bilhões. Boa parte desta soja seguirá para a China, cujas importações são estimadas em 87 milhões de toneladas. Em direção oposta, as exportações

de milho devem saltar de 23 para 31 milhões de toneladas. Mais uma vez, as negociações EUA x China podem alterar este quadro.

🌻 Dados da empresa Williams compilados pela Reuters mostram a concentração nas exportações de soja do Brasil. Das 84 milhões de toneladas exportadas em 2018, a Bunge lidera com 17,7 milhões de toneladas (crescimento de 9,2% sobre 2017), a Cargill está em segundo com 12,15 m.t. (1,4% a mais), a Dreyfus aparece em terceiro com 10,98 m.t. (28,6% acima de 2017), seguida da Cofco com 10,96 m.t. (18% a mais). O maior salto foi da Olam, de 225%, exportando 6,7 m.t. e ocupando a sexta posição, logo atrás da ADM que exportou 8,56 m.t., também crescendo 7,5% sobre 2017. As seis maiores empresas venderam aproximadamente 80% da soja brasileira.

🌻 Ainda sobre os benefícios do agronegócio, a análise de dados feita pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) em mais de 5 mil cidades indicou que o PIB das 100 cidades maiores produtoras do agro nos anos de 2014 e 2016 cresceu 9,81%, muito mais que o Brasil.

🌻 2018 termina judiando dos preços das commodities. O índice da FAO (Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura) caiu 3,5% e fecha o ano com 168,4 pontos. Quase 30% menor que o recorde visto em 2011. Os cereais subiram 9%, óleos caíram 15%, carnes caíram 2,2%, lácteos caíram 4,3% e o açúcar impressionante queda de 22%, derrubando o índice geral.

🌻 Em 2018 quem voltou a sorrir foi o setor de máquinas agrícolas, que cresceu 12%. Para 2019 a Anfa-vea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores)

espera 10% de crescimento. Boas notícias!

🌻 No mercado de defesa vegetal, vem crescendo o uso de produtos biológicos no controle de pragas e doenças, muitas vezes feitos nas próprias fazendas. Dados da ABC-Bio (Associação Brasileira de Bio-defensivos Agrícolas) estima um mercado de R\$ 500 milhões crescendo 20% ao ano, com mais de 170 produtos registrados, contra praticamente zero na década passada.

🌻 Alguns relatos de empresas neste mês que valem destaque, começando pela Amazon: sua entrada na distribuição de alimentos tem sido vigorosa, crescendo 45% em 2018. O negócio da Amazon Go deve atingir US\$ 4 bilhões, indo a 3 mil lojas em poucos anos e o conceito de sair direto da loja com débito automático no cartão deve ser licenciado. Os produtos mais vendidos são café e bebidas, e tem patinado o conceito da Amazon Fresh de distribuição de perecíveis. Estes fazem parte da estratégia da empresa, pois aumentam a frequência de visitas e compras tanto em lojas físicas como virtuais.

🌻 A Caramuru faturou R\$ 4,2 bilhões em 2018, quase 14% a mais. Além do esmagamento de soja, novos projetos estão ligados à produção de etanol com melaço de soja (em Sorriso, MT), glicerina, biodiesel e farelos com maiores teores proteicos, além de logística.



Exemplo de economia circular, pois o etanol será usado para gerar energia própria e a glicerina é subproduto do biodiesel.

☀ Segundo o Rabobank, o Blockchain será cada vez mais usado para rastreabilidade, contribuindo para a segurança alimentar e transparência. É algo que já está transformando as cadeias produtivas, nas formas de transações financeiras e de informações.

Reflexões dos Fatos e Números da Cana

☀ A safra 2018/19 da cana não deixará bons resultados. Os custos totais subiram, segundo o Pecege, em 6,9%, graças a fertilizantes, diesel e operações, estando agora em R\$ 127,41 por tonelada moída. Também houve quebra de 4% na safra, e como boa parte dos custos é fixa (entre 75 a 85%), isto deteriora as margens. Estima-se que 70,8% deste custo total seja na parte agrícola. Além de menor produção, os preços não ajudaram. No caso do açúcar, foi vendida, em média, a R\$ 967,53 a tonelada quando o custo total de produção (inclui depreciação e custo de capital) é de R\$ 1.288,40 por tonelada. No caso do hidratado, o preço médio em 2018 foi de R\$ 1.771 por metro cúbico, enquanto que o custo total foi de R\$ 2.065 por metro cúbico.

☀ Fruto deste quadro, o último levantamento da RPA Consultoria (set/18) indica 93 usinas fechadas com uma capacidade de moagem de 99 milhões de toneladas por safra. É 21% das 443 unidades que o Brasil possui. A empresa relata que mais duas usinas deixarão de operar em 2019, a Clealco, em Clementina e a Ibéria, em Borá. Mas a Clealco declarou que a unidade Clementina retoma na safra 2020/21.

☀ Tal como no Blockchain visto acima, novidades no mercado da digitalização envolvendo o setor estão sendo trazidas pela Cosan, com o aplicativo que permite transações de dinheiro entre compradores e vendedores sem passar pelo sistema de cartão de crédito e dos bancos, economizando taxas e tarifas. Os mais de 6000 postos teriam direito a uso, pagando apenas 0,1% do valor, contra quase 3% do cartão tradicional. Interessante modelo de negócios, que pode envolver toda a cadeia produtiva (chama-se Payly, inspirado na Alipay Chinesa e na WeChatPay). É preciso entender mais os impactos disto no agro.

☀ Seguem relatos de seca (veranicos) em algumas regiões produtoras do Centro-Sul que podem reduzir a expectativa de 570 milhões de toneladas em 2019/20.

Reflexões dos Fatos e Números do Açúcar

☀ A moagem até o final de dezembro foi de 562 milhões de toneladas na atual safra (3,6% a menos que na safra anterior) e estamos praticamente no final, segundo a Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar).

☀ Para a FCStone, a moagem da próxima safra será de 564,7 milhões de toneladas, com 59% do mix para o etanol (64,7% nesta safra), portanto voltaremos a ter crescimento no mix destinado a açúcar. Para a empresa, o Brasil produzirá 30,2 milhões de toneladas de açúcar em 2019/20, quase 15% a mais que nesta safra. Sua projeção aumentou em praticamente 1 milhão de toneladas desde a primeira lançada.

☀ Foi anunciado que além da Bunge, a Olam também deixará o trading de açúcar.

Reflexões dos Fatos e Números do Etanol e Energia

☀ A FCStone estima que a produção de etanol no Centro-Sul será quase 11% menor, ficando em 26,8 bilhões de litros na safra 2019/20 (17 bilhões de litros de hidratado e 9,8 bilhões de litros de anidro). A estimativa foi reduzida em 600 milhões de litros desde a primeira feita. Desta produção, cerca de 1,2 bilhão virá do milho (35% maior).

☀ No consumo são boas as notícias, pois de etanol hidratado em dezembro foi vendido 1,79 bilhão de litros, 25% acima do mesmo mês de 2018. Em novembro havia sido de 1,83 bilhão de litros, e a queda nos preços da gasolina afetou este consumo (Unica). Desde o início da safra, em 1º de abril, até o final do ano, produzimos 30,1 bilhões de litros de etanol (19,4% a mais) e 26,3 milhões de toneladas de açúcar (26,5% a menos).

☀ Segundo a Archer, o valor da gasolina nos postos de SP hoje deveria ser ao redor de R\$ 3,78/l.



☀️ A Logum, que agora tem como sócios majoritários a Petrobras, Raízen e Copersucar, tem planos de expansão do duto para o Centro-Oeste, visando captar também a produção de etanol de milho, que pode alcançar 5 bilhões de litros em cinco anos no MT. Se o duto chegar a Cuiabá, a expansão pode ser mais forte ainda por evitar o trajeto de mais de 1500 km via rodovias para seu transporte.

☀️ O parlamento francês autorizou o aumento da mistura de etanol da gasolina, passando de 7,5% em 2018 para 7,9% em 2019 e 8,2% em 2020.

☀️ Nova projeção da EPE (Empresa de Pesquisa Energética) mostra que até 2030 cerca de R\$ 90 bilhões em investimentos seriam necessários no setor de combustíveis renováveis. No etanol seriam R\$ 60 bilhões para levar a produção a quase 50 bilhões de litros. A EPE estima 19 novas usinas a R\$ 15 bilhões e R\$ 8 bilhões na expansão das atuais.

☀️ No caso do biodiesel, a EPE estima R\$ 3 bilhões em investimentos até 2023 para acompanhar o aumento da mistura dos atuais 10% para 15%.

☀️ É preciso acertar a questão da eletricidade gerada a partir da biomassa da cana. Estimativas da Unica e da Cogen (Associação da Indústria de Cogeração de Energia) mostram que o setor pode produzir 30% a mais, economizando 15% do volume de água dos reservatórios. Falta hoje a remuneração por esta geração adicional, que poderia ser conseguida via portaria do MME (Ministério de Minas e Energia) pois toda ela é liquidada no mercado de curto prazo, via CCEE (Câmara de Comercialização de Energia Elétrica) e existem liminares feitas pelas hidrelétricas que impedem o

recebimento deste adicional de energia que poderia ser gerado. A Unica estimou em final de 2017 que passavam de R\$ 400 milhões o que deveria ser recebido.

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

☀️ O que observar agora em janeiro/fevereiro: O quanto desta safra vindoura de cana que será alocada para açúcar é a principal variável empresarial a ser acompanhada, fora as questões climáticas que afetam o crescimento da cana, comentadas acima. O mix será uma consequência da influência do câmbio, do preço do petróleo e da gasolina no mercado interno, da evolução dos estoques de etanol agora na entressafra, e da reação do consumo de açúcar e combustíveis com o crescimento da economia. E este mix, somado ao andamento das produções da safra 2018/19 no mundo, é decisivo para antever como serão os preços do açúcar na próxima safra. Eu acredito em melhoria por confiar que os fatores acima serão mais favoráveis.

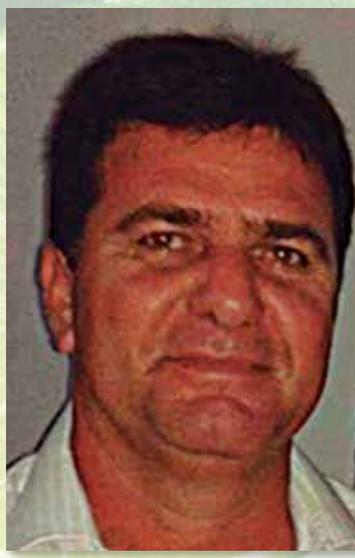
Haja Limão

☀️ Aqui na América do Sul, o Maduro apodreceu, como quase toda a esquerda latino-americana, que fracassou na sua missão de melhorar a vida das pessoas e de criar oportunidades. Já vão tarde, com grande estrago feito. 🌱

**Marcos Fava Neves é Professor Titular (em tempo parcial) das Faculdades de Administração da USP em Ribeirão Preto e da FGV em São Paulo, especialista em Planejamento Estratégico do Agronegócio. Confira textos, vídeos e outros materiais no site doutoragro.com*

Quem é o homenageado do mês?

☀️ Desta vez, nossa singela homenagem vai ao saudoso Aparecido Ailton Passoni, Presidente da Associação dos Produtores de Cana de Novo Horizonte, que nos deixa de forma muito prematura. Nossos sentimentos à família, amigos e associados.



50 ANOS

 **SICOOBCOCRED**
Cooperativa de Crédito

Vem crescer com a gente.

Cocred remunera capital social dos cooperados em 100% da Selic.

No último dia útil de dezembro de 2018, a Sicoob Cocred efetuou o pagamento de juros sobre o capital social, remunerando as cotas dos cooperados a uma taxa de 100% da Selic, equivalente a 6,43% ao ano.

No total, foram integralizados R\$ 17 milhões no capital dos cooperados. Este recurso, somado a integralização mensal, representa uma excelente opção de investimento, rendendo mais que a tradicional poupança. (Veja na tabela ao lado).

Ano	Remuneração Capital Social	Remuneração Caderneta de Poupança
2018	6,43 %	4,55 %

Esta remuneração segue o valor máximo regulamentado pela legislação e poucas cooperativas financeiras do Brasil conseguem tal feito.

Isto demonstra a solidez e credibilidade da Cocred, que é a 2ª maior cooperativa financeira do Sicoob (Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil) e 3ª maior do País.

Após a Assembleia Geral Ordinária, prevista para acontecer em abril, a Sicoob Cocred ainda distribuirá as sobras do exercício de 2018, proporcionalmente à movimentação financeira dos sócios na cooperativa.

Portanto, quanto maior for o saldo em cotas de capital e o movimento durante o ano, maior será a fatia na distribuição dos resultados.

Ainda não é cooperado Cocred?

Encontre a agência mais próxima de você e faça uma visita:



Baixe um leitor QR Code em seu celular ou tablet, fotografe o código e conheça nossas agências.

▶ Vantagens do Capital Social para o Cooperado:

- Funciona como um investimento de longo prazo, com ótima remuneração, que pode ser uma excelente forma de complementar sua aposentadoria;
- A integralização mensal debitada em conta corrente é uma comodidade.

▶ Vantagens do Capital Social para a Cooperativa:

- O capital social fortalece o patrimônio líquido da cooperativa, favorecendo o seu crescimento e sua expansão;
- Possibilita oferecer linhas de crédito aos cooperados com prazos maiores de pagamento;
- Representa estabilidade financeira e segurança.

SICOOBCOCRED
Cooperativa de Crédito

Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

[sicoobcocred](https://www.instagram.com/sicoobcocred)

50
ANOS





COPERCANA INAUGURA NOVO POSTO DE COMBUSTÍVEIS EM SERTÃOZINHO

O novo empreendimento da rede conta com modernas estruturas, serviços de qualidade e credibilidade, além de promover práticas sustentáveis



Buscando sempre consolidar o sistema cooperativista dentro de sua comunidade através de melhores condições de preço e atendimento, a Copercana (Cooperativa dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo) tem participado ativamente no crescimento dos municípios onde está inserida.

Para proporcionar mais conforto e modernidade aos cooperados e clientes de Sertãozinho, na manhã do dia 13 de dezembro, a cooperativa iniciou as atividades do novo posto de combustíveis, sendo o segundo da rede na cidade, e passa a funcionar anexo ao supermercado Copercana da Avenida Egisto Sicchieri, 588, no Jardim Athenas.

Com mais 1.000,0m² de área construída, o moderno estabelecimento conta com duas ilhas de abastecimentos onde foram distribuídas quatro bombas de seis bicos e uma bomba com dois bicos, além de pontos para calibragem de pneus. O espaço também oferece serviço de troca de óleo feito por profissionais altamente capacitados para atender os cooperados e clientes.

Totalmente regularizado quanto as normas da Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo), do

Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia) e do Meio Ambiente, o empreendimento tem capacidade para receber 60 mil litros de etanol; 20 mil litros de gasolina comum; 10 mil litros de gasolina aditivada e 15 mil litros de diesel S10.

De acordo com o presidente executivo da Copercana e presidente da Canaoste, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, o novo posto chega para reforçar os serviços da cooperativa no município com o objetivo de atender à demanda dos cooperados, associados e da população, com produtos de procedência e bons preços, além de gerar renda e emprego. “Este é mais um estabelecimento para a cidade que certamente contribui com a geração de emprego. Foram contratados 16 funcionários e, além disso, estamos gerando renda para o município através de impostos, oferecendo mais conforto para a comunidade na medida em que tem mais uma opção para abastecer o que, sem dúvidas, irá agregar movimento para o nosso supermercado”, disse Ortolan que aproveitou para comentar sobre os resultados obtidos pela cooperativa no ano de 2018. “Apesar de todas as dificuldades que o ano apresentou para a economia de uma forma geral, para a Copercana não foi um ano ruim. Em todos os nossos segmentos conseguimos ter resultados satisfatórios. Para 2019 estamos com algumas metas a serem conquistadas, já temos obras em andamento na cidade de Serrana e vamos iniciar obras em Santa Cruz das Palmeiras. Iremos também dar início ao recebimento de soja na cidade de Guaíra, ou seja, uma sequência de obras em andamento e outras que virão e certamente trarão benefícios econômicos para a Copercana em 2019”, afirmou.

Conforme o supervisor dos postos de combustíveis da rede Copercana, Cláudio Scaranello, o segundo posto da rede na cidade de Sertãozinho é mais



Cláudio Scaranello - “Este é mais um ponto de vendas para atender os nossos cooperados e clientes, trazendo combustível de qualidade e procedência”

um ponto de atendimento para os cooperados e clientes que vem para somar. “Proporcionamos aos cooperados e toda comunidade mais uma opção com os conceitos de credibilidade e seriedade dos demais setores que compõem a Copercana. O posto oferece o melhor combustível, pois a cooperativa possui uma distribuidora própria (bombeio do duto da Petrobras), além disso, as aferições de bombas são garantidas - tudo é checado e, dessa forma, podemos ofertar um combustível de procedência ao consumidor”, destacou Scaranello.



Manoel Carlos de Azevedo Ortolan - “O sucesso dos nossos empreendimentos se deve ao reconhecimento e a participação dos cooperados e clientes”



José Alberto Gimenez - “A Copercana tem contribuído para que Sertãozinho seja reconhecida pela sua distribuição de renda, fruto também do cooperativismo forte”

O prefeito José Alberto Gimenez falou da relevância do novo empreendimento da cooperativa para o município. “Essa nova expansão da Copercana em nosso município, que culminou com a abertura de mais um supermercado e, recentemente, de um novo posto de

combustíveis, é de extrema importância, sobretudo nas áreas econômica e social, gerando emprego e renda para diversos profissionais e fortalecendo a concorrência, que é indispensável nas relações comerciais e propicia melhor política de preços, conveniência e qualidade

de serviços para o consumidor. Certamente, nosso município e nossa população ganham muito com essa visão empreendedora do sistema Copercana, que há mais de 50 anos acredita e investe na força econômica de nossa querida cidade de Sertãozinho”, afirmou. 



As equipes dos turnos da manhã e tarde juntamente com o gerente do posto, Rodrigo de Souza e Silva, prontos para atender os clientes de segunda a sábado, das 6h às 21h, e de domingo das 7h às 19h



Supermercado
COPERCANA
Uma grande familiar

PRÊMIOS
de
Bandeja

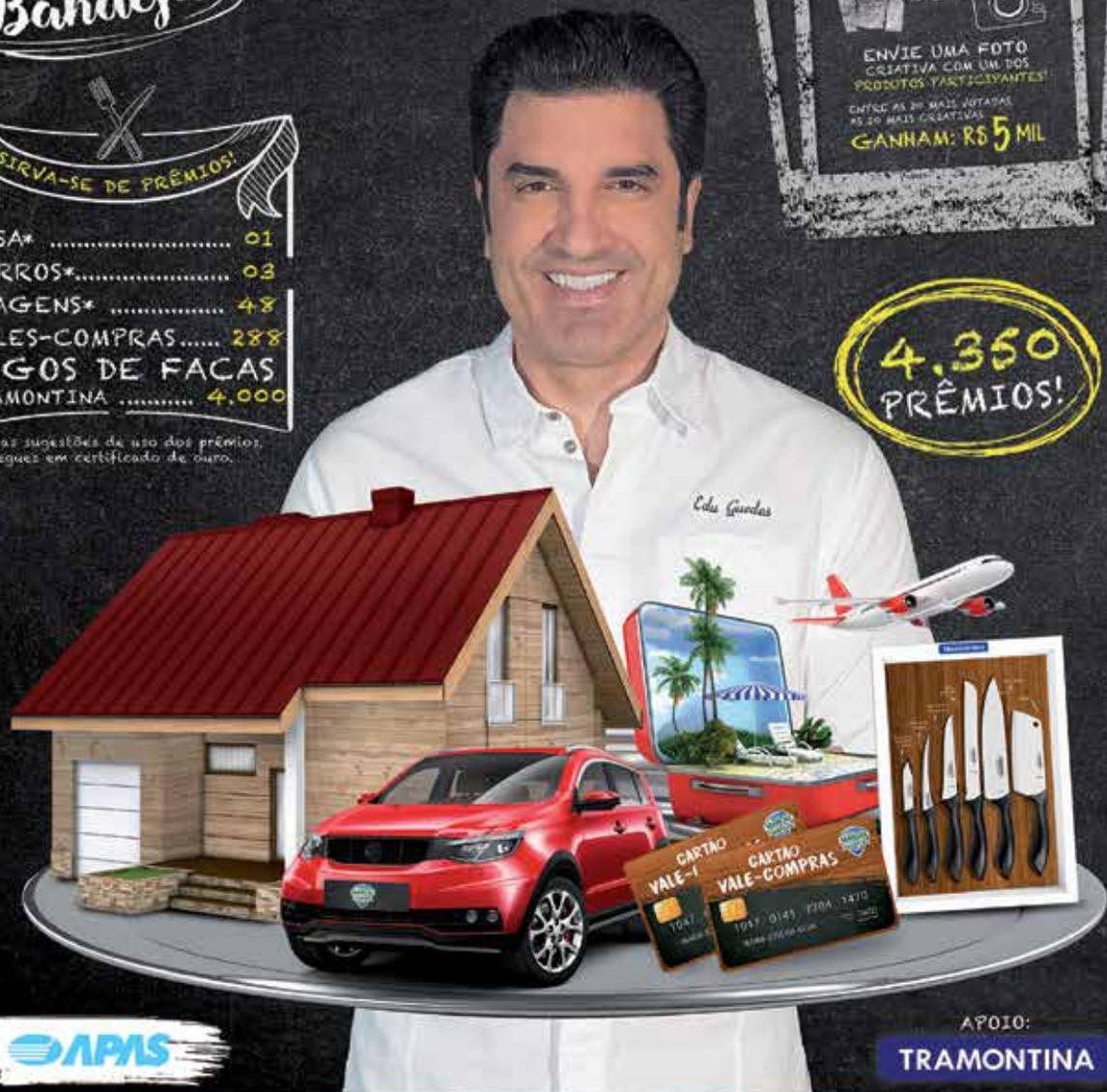
SIRVA-SE DE PRÊMIOS!

CASA*	01
CARROS*	03
VIAGENS*	48
VALES-COMPRAS.....	288
JOGOS DE FACAS	
TRAMONTINA	4.000

*Meras sugestões de uso dos prêmios, entregues em certificado de ouro.



4.350
PRÊMIOS!



APOIO:
TRAMONTINA

COMO
PARTICIPAR?



A CADA
3 PRODUTOS
PARTICIPANTES



+ 1 RASGADINHA*
NAS COMPRAS ACIMA
DE R\$ 60,00
A CADA R\$60,00 = 1 RASGADINHA



CADASTRE SEUS
CÓDIGOS NO SITE
E PRONTO, DÁ ESTÁ
CONCORRENDO!

WWW.PROMOCAOMARCASCAMPEAS.COM.BR

Participação válida para pessoas físicas com CPF válido, que efetuem compras nas lojas participantes de 04/02 a 21/04/19 e cadastrarem os códigos de participação no site até 23/04/19. O concurso de fotos é restrito aos participantes da promoção, que cadastrar em ao menos um código de participação. Limite de 3 fotos por pessoa/CPF. Consulte demais condições nos regulamentos, marcas e lojas participantes no regulamento em www.promocao Marcas Campeas.com.br. Imagens ilustrativas, que correspondem a sugestão de uso dos prêmios (certificado de ouro e cartão presente). Certificados de Autorização SEFEL Nºs 04.000711/2018 (sorteio), 03.060708/2018 (concurso) e 05.000703/2018 (vale-brinde).



COPERCANA APOIA PROGRAMA EDUCACIONAL DE RESISTÊNCIA ÀS DROGAS

O evento contou com mais de 1.000 crianças de cinco escolas municipais de Sertãozinho (SP)

Tamiris Dinamarco



Durante o evento aconteceram as premiações das melhores redações sobre o Proerd e sorteios de bicicletas

No final de 2018, a Copercana apoiou a formatura do Proerd (Programa Educacional de Resistência às Drogas), ocasião em que foram entregues os certificados para os alunos dos 5ºs anos das escolas municipais EMEF Waldomiro Gomes; EMEF Prof^ª. Joanninha Gilberti; EMEF Prof^ª. Anacleto Cruz, EMEF Prof^ª. Elvira Arruda de Souza e EMEF Prof^ª. Maria Aparecida Ortolan Bellini.

O evento aconteceu no Ginásio de Esportes "Pedro Ferreira dos Reis" (Docão) e contou com a participação de cerca de 1.000 crianças e autoridades da cidade, como o vice-prefeito de Sertãozinho, Nilton César Teixeira; a secretária de Educação de Sertãozinho, Otávia Alexandrina Portugal Assumpção; o comandante de companhia interino da Polícia Militar de Sertãozinho, tenente PM

Guilherme Augusto Cravero, e o secretário municipal de Segurança Pública e Trânsito, João Batista de Camargo Júnior.

O Programa Educacional de Resistência às Drogas (Proerd) consiste num esforço cooperativo estabelecido entre a Polícia Militar, a Escola e a Família, tendo como missão ensinar aos estudantes boas estratégias de tomada de decisão para ajudá-los a desenvolver habilidades que os permitam conduzir suas vidas de maneira segura e saudável, principalmente em assuntos que ajudem a evitar influências negativas em questões afetas às drogas e violência, promovendo os fatores de proteção.

"O programa tem duração de três meses, com aulas semanais e conta com o auxílio de um livro de exercícios e do instrutor em sala de aula. O Proerd trabalha valores fundamentais



As instrutoras soldado-PM Fonseca e soldado-PM Ana Paula foram as responsáveis por reativar o projeto na cidade de Sertãozinho

para fortalecer a personalidade da criança e conscientizá-la a optar por uma vida saudável, sem drogas e sem violência, fazendo parte da criação de um futuro melhor", explicou a soldado-PM Ana Paula.

Tenente-PM Guilherme Augusto Cravero



"Este projeto só existe graças as parcerias que temos e tudo isso é muito importante para que as crianças possam dizer NÃO às drogas. Parece simples, mas não é e sabemos como os pais ainda têm dificuldades com este assunto"

Otávia Alexandrina Portugal Assumpção - secretária de Educação de Sertãozinho



"Este assunto que amedronta tantas pessoas, como são as drogas, aqui no Proerd torna-se um projeto rico e bem recebido nas escolas e é por isso que ressaltamos a importância de aprender a dizer NÃO, sempre"

João Batista de Camargo Júnior - secretário municipal de Segurança Pública e Trânsito



"Estamos muito felizes que esse programa foi resgatado em nossa cidade e é um trabalho magnífico que soma mais de 10 milhões de crianças atendidas em mais de vinte anos só no Estado de São Paulo"

Nilton César Teixeira - vice-prefeito



"A importância da prevenção às drogas associada à educação infantil é muito importante e, no programa, ensinar de que forma essas crianças devem lidar com isso é caminhar para um futuro melhor"



COPERCANA, CANAOESTE E SICOOB COCRED BENEFICIAM ENTIDADE DE MORRO AGUDO COM CADEIRA DE RODAS

Por meio da campanha de arrecadação de lacres de alumínio já foram entregues 26 cadeiras de rodas para entidades assistenciais

Fernanda Clariano



A Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred, através do apoio da BioCoop e das Sucatas São José, vêm desde 2012 contribuindo com várias entidades assistenciais, doando cadeiras de rodas por meio da Campanha de Arrecadação de Lacres de Alumínio.

O projeto tem gerado bons frutos graças à participação

dos colaboradores e da população, arrecadando lacres que são trocados por cadeiras de rodas, que, posteriormente, são doadas para entidades assistenciais indicadas pelas filiais sorteadas. No total, já foram entregues 26 cadeiras de rodas. Confira as cidades e instituições beneficiadas pela campanha.

Marília	Fundação Mansão Ismael
Batatais	Lar São Vicente de Paulo
Ribeirão Preto	Núcleo Assistencial Infantil Dr. Camilo de Mattos
Frutal	Asilo Pio XII
Viradouro	Lar Central Nossa Senhora Aparecida
Pontal	Apae
Santa Rita P. Quatro	Apae
Ocaçu	Fundo de Assistência Social
Cajuru	Lar dos Velhos
Jaborandi	Centro de Promoção da Sabedoria e Experiência 3ª idade
Santa Rosa de Viterbo	Associação de Integração dos deficientes de Santa Rosa de Viterbo
Descalvado	Apae
Cajobi	Santa Casa de Misericórdia
Bebedouro	Lar do Idoso
Barretos	Casa Transitória André Luiz
Franca	Lar de Ofélia
Sertãozinho	Apae
Terra Roxa	Irmandade de Misericórdia e Hospital
Bastos	Anjos da Vida (Assoc. de Voluntários de Combate ao Câncer)
Tupã	Casa dos Velhos
Vera Cruz	Assistência Social São Vicente de Paulo
Severínia	Centro de Assistência e Promoção de Severínia
Pitangueiras	Apae
Cravinhos	Casa de Repouso Toninha
Ituverava	Abrijo de idosos “Comendador Takayuki Maeda”



A instituição de longa permanência foi constituída em 2005



Da esquerda para a direita Gerson Campi (gerente da loja de Ferragem e Magazine de Morro Agudo); Milena Talamoni (encarregada da BioCoop); Maria Lúcia de Souza Amaral (coordenadora da Associação); Elza Cristina Mendonça Cezario (assistente social da Associação Morroagudense de Amparo ao Idoso); Augusto Strini Paixão (engenheiro agrônomo da Copercana responsável pela filia de Morro Agudo) e Daniel Ribeiro (gerente do PA da Sicoob Cocred de Morro Agudo)

Associação Morroagudense de Amparo ao Idoso - Lar Feliz

No dia 19 de dezembro, a Associação Morroagudense de Amparo ao Idoso - Lar Feliz, situada na cidade de Morro Agudo, foi a 26ª entidade a receber uma cadeira de rodas.

“É com muita satisfação que através da campanha estamos entregando mais uma cadeira de rodas para a região, é gratificante poder ver a felicidade de quem recebe. Eu gostaria de agradecer todos que nos ajudam na campanha e pedir para que continuem participando e colaborando para que possamos adquirir mais cadeiras e contribuir com quem necessita”, disse a encarregada da BioCoop, Milena Talamoni.

A instituição de longa permanência foi constituída em 2005 e se mantém por parte do benefício dos idosos, por carnês que são recolhidos junto ao município (sociedade civil), doações e eventos beneficentes como jantar, ação entre amigos e venda de pizzas, além do repasse da Prefeitura via subvenção e também do repasse da Assistência via fundo de Assistência Social. Para atender os 22 idosos - 8 mulheres e 14 homens - a instituição conta com um quadro de 22 funcionários. Ao todo são servidas cinco refeições diárias.

“Termos sido escolhidos para receber essa cadeira de rodas nos mostra que o nosso trabalho tem gerado credibilidade e a confiança das pessoas. Para nós essa cadeira é de extrema importância, pois por meio dessa doação um

idoso está sendo acolhido”, disse a assistente social na Associação Morroagudense de Amparo ao Idoso, Elza Cristina Mendonça Cezario. A profissional comentou também sobre a campanha desenvolvida pela BioCoop. “Além de trabalhar com um material reciclável protegendo o meio ambiente, essa é uma campanha educativa - um lacre que é revertido em benefício ao próximo. Agradeço em nome de todos os dirigentes da Associação pela escolha, precisamos de empresas que trabalhem também pelo lado social”.

“Essa entidade era a que mais precisava da cadeira de rodas no momento e fico muito feliz em poder participar dessa campanha juntamente com os funcionários e clientes”, comentou o gerente da loja de Ferragem e Magazine de Morro Agudo, Gerson Campi, que teve opinião compartilhada pelo gerente do PA de Morro Agudo, Daniel Carvalho. “Optamos por entregar a cadeira a essa instituição porque sabemos que ela necessita e que desenvolve um trabalho maravilhoso com os 22 idosos que nela convivem. A Copercana, Canaoeste, Sicoob Cocred e a BioCoop estão de parabéns pela iniciativa, é maravilhoso poder transformar o lixo e mudar a vida de alguém”.

Os interessados em conhecer ou contribuir com a Associação Morroagudense de Amparo ao Idoso - Lar Feliz, devem ligar para o número (16) 3851-1165 ou ir pessoalmente à instituição na Av. XV De Novembro, 1007 no Centro de Morro Agudo. 



SIMPÓSIO NACIONAL DA AGRICULTURA DIGITAL

PERSPECTIVAS E INOVAÇÕES

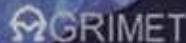
09 | 10
ABRIL

Quer saber como a tecnologia revolucionará
o agronegócio brasileiro?



Realização:

www.agriculturadofuturo.com



ENGENHARIA DE
BIOSISTEMAS





COPERCANA: ILUMINADA E PREMIADA

Campanha de final de ano do varejo segue a mesma
linha dos investimentos no período

Foto: Rodrigo Moisés



O ano de 2018 ficará para a história das operações de varejo da Copercana, marcado por grandes inaugurações, dentre as quais se destacam o segundo supermercado de Sertãozinho e a entrada em Ribeirão Preto através da inauguração de mais uma unidade da rede de postos de combustíveis.



E para coroar um ano de tamanhas conquistas, a cooperativa preparou uma campanha de final de ano que foi além da já tradicional distribuição de prêmios. Foram desenvolvidas ações como a apresentação de coral e a carreata com os caminhões do supermercado iluminados e envelopados com arte desenvolvida especificamente para a ocasião.

As carreatas se iniciaram no final de novembro e foram ao longo de todo mês de dezembro, atingindo um total de cinco municípios (Sertãozinho, Serrana, Pitangueiras, Pontal e Jaboticabal) os quais a Copercana tem supermercados.

Na ação, os caminhões desfilavam pelas cidades acompanhados de um carro com um Papai Noel, que distribuía balas ao grande público nas calçadas que aguardava sua passagem. No dia 20 de dezembro, como encerramento dos trabalhos, os caminhões fizeram parte da “Parada de Natal”, desfile lúdico que acontece ao longo da rua Barão do Rio Branco (principal ponto do comércio de Sertãozinho) e que contou com a presença expressiva de participantes.

Copercana Premiada

Tão envolvente quanto as ações com os caminhões foi a lista de

prêmios da campanha “Copercana Premiada”. Nesse ano, os consumidores de toda a rede de varejo (21 lojas de ferragens e magazine, 8 postos de combustíveis, 6 supermercados e um auto center), concorreram a dois veículos Fiat Argo, 10 caminhões de prêmios, seis vales-compra com um ano de supermercado grátis e oito com um ano de combustível grátis.

O resultado do sorteio revelou um interessante indicador para a cooperativa: como o número de vencedores foi bem sortido, se observado o quesito filiais, é possível concluir que houve participação relevante dos clientes de todas as lojas. O detalhe curioso ficou para a cidade dos vencedores dos dois carros, ambos de Pontal.

Para o diretor comercial da Copercana, Marcio Meloni, a ampliação da campanha de final de ano é reflexo da importância cada vez maior que a cooperativa dá não só ao varejo, mas em seu plano de diversificação de negócios. “Nós estamos investindo e crescendo em todos os segmentos, quanto ao varejo vamos continuar com o mesmo ritmo forte dos últimos anos, sempre evoluindo nas cidades em que já estamos como também expandindo para novas localizações”, concluiu. 





CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA RURAL – ALTERAÇÕES PARA O ANO DE 2019

*Juliano Bortoloti



Prezados produtores rurais, até o ano de 2018 todos produtores rurais tinham como obrigação recolher a contribuição previdenciária, apelidada de Funrural, aos cofres públicos. Tal contribuição incidia sobre o valor bruto da comercialização de sua produção rural em alíquotas distintas para pessoa física e jurídica. Contudo, com o advento da Lei nº. 13.606/2018 (que alterou a Lei nº. 8.212/91), possibilitou-se que a partir do ano de 2019 os produtores rurais pessoas físicas e jurídicas possam

optar pelo recolhimento da contribuição previdenciária sobre (I) a receita bruta da comercialização de sua produção – como ocorreu até o ano 2018 – ou (II) sobre a folha de salários de seus funcionários (artigo 22, I e II, da Lei nº. 8.212/91).

Esta última opção se dará “mediante pagamento da contribuição incidente sobre a folha de salários relativa a janeiro de cada ano, ou à primeira competência subsequente ao início da atividade rural”, ressaltando que a decisão do produtor rural será

CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA SOBRE A RECEITA BRUTA DA COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO	CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA SOBRE A FOLHA DE SALÁRIOS
PESSOA FÍSICA	PESSOA FÍSICA
<ul style="list-style-type: none"> • Alíquota de 1,2% (INSS sobre o valor de receita bruta proveniente da comercialização da sua produção) + 0,1% (RAT) + 0,2% (Senar) = 1,5%. • Deve pagar também: 2,7% da Folha de salários (Incrá + Salário Educação), referente aos Terceiros. 	<ul style="list-style-type: none"> • 20% (Contribuição Previdenciária Patronal) + 3% (RAT) + 0,2% (Incrá) + 2,5% (Salário Educação) = 25,7%. • Deverá ser normatizado, pois ainda não foi: GFIP: FPAS: 787 – Código Recolhimento 115 – Código de Terceiro 003.
PESSOA JURÍDICA	PESSOA JURÍDICA
<ul style="list-style-type: none"> • Alíquota de 1,7% (INSS sobre o valor a receita bruta proveniente da comercialização da produção) + 0,1% (RAT) + 0,25% (Senar) = 2,05%. • Deve pagar também: 2,7% da Folha de salários (Incrá + Salário Educação), referente aos Terceiros. 	<ul style="list-style-type: none"> • 20% (Contribuição Previdenciária Patronal) + 3% (RAT) + 0,2% (Incrá) + 2,5% (Salário Educação) = 25,7%.

“irretratável para todo o ano-calendário”.

Então, os produtores rurais devem fazer contas sobre qual forma de recolhimento lhes é mais vantajosa economicamente (a incidente sobre a nota fiscal de compra ou a incidente sobre folha de salários) para fazer a opção adequada. Via de regra, àqueles que tem poucos funcionários fica compensatório fazer a opção pela incidência sobre a folha de salários e àqueles que tenham muitos funcionários é mais compensador fazer sobre a nota fiscal de venda. Mas esta regra não é cartesiana e depende de outras variáveis, como a relação receitas x números de funcionários e, portanto, cada produtor rural deve fazer contas, contando sempre com o apoio de seu contador.

O quadro da página anterior é elucidativo sobre as alíquotas que devem

ser consideradas pelo produtor rural para chegar a uma decisão que possa lhe diminuir a carga tributária.

A Instrução Normativa da Receita Federal do Brasil nº. 1.867, de 25 de janeiro de 2019, esclareceu a forma como o produtor rural e o adquirente da produção deverão proceder ao recolhimento da contribuição previdenciária, seja incidindo sobre a receita bruta da comercialização (“Funrural”- onde o adquirente reterá diretamente o valor devido destacando-o na nota fiscal), seja incidindo sobre a folha de salários de seus funcionários (alíquota de 20%).

Pela referida norma, o adquirente do produto (agroindústria, cooperativa, etc.) deverá exigir do produtor um documento que comprove o recolhimento da contribuição previdenciária sobre a folha de salários, para quem optar por esta modalidade, destacando

que a própria IN RFB nº. 1867/2019 disponibiliza um modelo de declaração para tanto, em seu Anexo V. Ainda, todo adquirente da produção deverá sempre reter e repassar à Receita Federal o valor correspondente a alíquota de 0,2% relativa ao Senar.

A mesma instrução normativa deixa bem claro, também, que o regime escolhido será irretratável perante o exercício, ou seja, após a opção feita pelo produtor rural esta valerá para o ano todo sem possibilidade de alteração e, ainda, deverá ser observada por todas as demais propriedades rurais que possui, ou seja, não é possível utilizar as duas formas de recolhimento para as diferentes propriedades do mesmo contribuinte. 

* *Juliano Bortoloti*
Advogado



SISTEMA SACI

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

CHEGOU O SISTEMA SACI!

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

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

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

Agente uma visita técnica SEM QUALQUER CUSTO!

- ✉ rossam@rossam.com.br
- ☎ 19 3896 2567
- ☎ 19 97164 1980
- ☎ 19 97419 0854

 **rossam**
NUTRIÇÃO E SERVIÇOS



CADASTRO AMBIENTAL RURAL (CAR) E PLANO DE REGULARIZAÇÃO AMBIENTAL (PRA)

*Fábio de Camargo Soldera



Cadastro Ambiental Rural (CAR)

De acordo com a Medida Provisória nº 867, de 26 de dezembro de 2018, o prazo de prorrogação do Cadastro Ambiental Rural – CAR terminou em 31 de dezembro de 2018.



Caso o proprietário ou possuidor do imóvel rural não se cadastrar após prazo legal, será advertido para apresentar sua inscrição dentro de 30 dias. Terminado esse prazo, o proprietário e/ou possuidor poderá ser multado em R\$ 50,00 (cinquenta reais) por dia a partir da lavratura do Auto de Infração até apresentação da inscrição.

Sobre o CAR:

O Sistema do Cadastro Ambiental Rural do Estado de São Paulo

– SICAR/SP – foi lançado em junho de 2013. É um cadastro eletrônico, obrigatório a todas as propriedades e posses rurais. A ferramenta on-line possibilita um maior controle sobre o cumprimento da legislação ambiental. Também tem como objetivo auxiliar no cumprimento das metas nacionais e internacionais para manutenção da vegetação nativa e restauração ecológica.

Plano de Regularização Ambiental (PRA)

A Medida Provisória nº 867, de 26 de dezembro de 2018, prevê a prorrogação do prazo para adesão ao Plano de Regularização Ambiental (PRA) para mais um ano, portanto, com término em 31 de dezembro de 2019.

Sobre o PRA:

O PRA tem como principal objetivo regularizar as propriedades rurais que possuem passivos ambientais no tocante às Áreas de Preservação Permanente (APPs) e áreas de Reserva Legal (RL). Para aderir ao PRA, a propriedade deve estar inscrita junto ao CAR. O MMA possui as informações das propriedades rurais, devido ao CAR, realizado pelos proprietários rurais. Cabe cada estado analisar as informações declaradas no CAR para verificar a necessidade ou não de recuperar as áreas.

Quais os benefícios em aderir ao PRA?

Ao aderir o programa, o acesso a crédito rural será facilitado, pois o PRA

será cada vez mais exigido pelas instituições financeiras.

Também será possível dar continuidade às atividades econômicas, como: ecoturismo, turismo rural e atividade agrossilvipastoril em APP, devendo respeitar a faixa próxima ao curso d'água conforme estabelecido na Lei Federal 12.651/2012.

Possibilidade de compensação de Reserva Legal (RL), restauração de RL com plantio intercalado de 50% de espécies nativas e 50% de espécies exóticas.

Com base no requerimento de adesão ao PRA, através de aba específica existente no sistema do CAR paulista, o órgão ambiental competente convocará o proprietário ou possuidor para assinar, se necessário, o termo de compromisso para regularização da propriedade.

Percebemos que o setor produtivo demonstra preocupação com a notícia, ante o fato de que a restauração das áreas implica em gastos elevados e pode até chegar em diminuição de área produtiva.

Lembrando que para realizar adesão ao PRA, a propriedade rural precisa estar inscrita junto ao CAR. 

Agende horário com um profissional habilitado e/ou entidades que prestam este serviço, como é o caso da Canoaeste

** Fábio de Camargo Soldera, é engenheiro agrônomo e Pós-Graduado em Engenharia Ambiental*

DATAGRO

2019 PRÓXIMOS EVENTOS

INSCRIÇÕES ABERTAS

#DATAGRO

O **DATAGRO Conferences** é considerado o maior centro de relacionamento do agronegócio mundial. Os eventos proporcionam uma experiência transformadora. Excelente oportunidade para os profissionais realizarem networking com os principais nomes do mercado, em uma experiência completa de aprendizado, evolução e tomada de decisão. As conferências reúnem um público estratégico: líderes empresariais, institucionais e governamentais.

DATAGRO



ABERTURA
DE SAFRA
CANÁ 2019-20

13 de março
2019
RIBEIRÃO PRETO



XIII ISO DATAGRO
NEW YORK
SUGAR & ETHANOL
CONFERENCE 2019

15 de maio
2019
NOVA YORK

XP · DATAGRO
AGRI
FINANCE
BRAZIL

XP Investimentos DATAGRO

Agosto
2019
SÃO PAULO



19ª CONFERÊNCIA
INTERNACIONAL DATAGRO
SOBRE AÇÚCAR E ETANOL

28 e 29 de outubro
2019
SÃO PAULO



GLOBAL
AGRIBUSINESS
FORUM 2020

março
2020
SÃO PAULO



 /datagro

PLANTE SUA MARCA EM GRANDES EVENTOS
DO AGRONEGÓCIO MUNDIAL!

Plante sua marca no DATAGRO Conferences!

CONFERENCES.DATAGRO.COM
CONFERENCIA@DATAGRO.COM
+55 (11) 4133.3944

Prezado(a) fornecedor(a) associado(a),

Costumeiramente, nessa época do ano realizamos o PEQ (Plano de Eliminação de Queima) e o Protocolo agroambiental. A partir deste ano, a Cana oeste realizará o Plano Integrado dos Associados, no período de 11 de fevereiro a 22 de março de 2019. O plano abrange:

- 1 - PEQ - Requerimentos de Autorização de Queima Controlada da Palha de Cana-de-Açúcar ou Declaração de não queima;
- 2 - Protocolo agroambiental - Etanol Mais Verde;
- 3 - PAM - Plano de Auxílio Mútuo;
- 4 - Monitoramento de incêndio 24h via satélite,
- 5 - Elaboração do mapa de risco.

Faremos de uma só vez a inclusão total ou parcial do seu Plano Integrado 2019/2020.

Para cumprir as exigências governamentais listadas, é necessário apresentar TODOS os documentos, original e xerox:

Veja nos quadros seguintes o que engloba este plano:

1 e 2 - Requerimento de Autorização de Queima Controlada da Palha de Cana-de-Açúcar ou Declaração de não queima e Protocolo agroambiental – Etanol Mais Verde

É obrigatória a realização do PEQ, pois a “declaração de não-queima” servirá de prova para eventuais discussões judiciais. Esta é, inclusive, uma orientação da Secretaria do Meio Ambiente.

O PROTOCOLO ETANOL VERDE foi firmado inicialmente em 2007 pela Orplana, Cetesb, Unica, Secretarias Estaduais do Meio Ambiente e da Agricultura e Abastecimento. O Protocolo antecipou o prazo do uso do fogo como método despalhador da cana-de-açúcar pré-colheita, além de criar outras obrigações de caráter socioambiental.

Documentos: CPF e RG (próprio e do cônjuge), comprovante de residência, endereço de e-mail (se tiver), Cadesp (contém CNPJ e IE), matrícula(s) da(s) propriedade(s), CCIR, ITR e mapa da propriedade elaborado pela Cana oeste ou pela unidade industrial contendo talhões com variedade, área e corte.

Foi regulamentado através da Portaria da CFA nº 16, de 01/09/2017, alguns critérios objetivos para o estabelecimento do nexos causal pela omissão, para ocorrências de incêndios em canaviais de autorias desconhecidas. Um dos critérios é a participação no Protocolo Etanol Mais Verde, assim, o produtor terá um ponto na planilha da Operação Corta Fogo.

Saiba mais sobre a Portaria da CFA:

A CFA - Coordenadoria de Fiscalização Ambiental, regulamentou através da Portaria CFA nº 16, de 1º de setembro de 2017, 14 Critérios onde foi definido os 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 os 14 critérios definidos pela Portaria forem verificados “*in loco*” pelo agente fiscalizador. Se o produtor rural teve seu canavial atingido por um incêndio e não alcançou a pontuação mínima de 16 (dezesesseis) pontos, a autuação será aplicada.



3 - Plano de Auxílio Mútuo

Documento feito em conjunto com os demais associados da entidade, para tornar claras as ações solidárias de prevenção e combate a incêndios. O PAM tem natureza preventiva, apesar de descrever também as ações imediatas para combater e debelar incêndios em canaviais.

Você pode aderir ao PAM como "existente e operacionalizado" somando três pontos na Planilha da Polícia Ambiental.

Documentos: 1- Perímetro(s) da(s) propriedade(s) via e-mail, pen drive ou CD (nos formatos digitais: kml, shapefile, kmz, dwg). Se a Canaeste elaborou seu(s) CAR(s), não precisa enviar o(s) arquivo(s). 2- Identificação dos veículos utilizados para combate a incêndio (caminhão bombeiro, caminhão tanque, trator com tanque acoplado, etc.), trazer documento e foto do veículo (se o veículo for monitorado via satélite, nos avise e traga o documento que comprove.) 3- Identificação dos Condutores dos veículos (RG, CPF, comprovante de endereço, carteira de trabalho, habilitação e telefone). 4- Programação das colheitas. 5- Contatos disponíveis (telefones, etc.) próprios e das usinas que recebem sua cana-de-açúcar e dos demais proprietários rurais que normalmente auxiliam em eventuais incêndios.

4 - Monitoramento de incêndio via satélite

Você faz parte da primeira associação no Brasil a oferecer o monitoramento 24h via satélite da sua lavoura, uma tecnologia capaz de detectar focos de incêndios em lavouras canavieiras.

O objetivo do monitoramento é unir esforços para a prevenção de incêndios de forma constante. Quando detectado o foco, é feito o acionamento imediato das brigadas de combate para debelar o foco o mais rápido possível, impedindo que o mesmo atinja áreas de cana-de-açúcar e, principalmente área de preservação permanente, reserva legal, etc. O associado que possui o monitoramento 24h é beneficiado com um ponto, segundo a Portaria.

Documentos: 1- Telefones de contato diurno e noturno (ligaremos em caso de incêndio), 2- Os mesmos do item 3.

5 - Elaboração do mapa de risco

O mapa da propriedade rural deverá conter os pontos críticos de incêndio, permitindo ao responsável pelo canavial estabelecer um cronograma para adoção de medidas cautelares contra incêndio a curto, médio e longo prazo. O mapeamento demonstra preocupação com o potencial risco incendiário que sua lavoura impõe aos bens ambientais e de outros. O mapa soma um ponto na Planilha dos Critérios.

Documentos: Os mesmos do item 3.

O período para a entrega dos documentos é de 11/02/2019 a 22/03/2019.



Por exigência legal, os documentos precisam ser atualizados. Havendo dificuldade, estamos à disposição para auxiliá-lo(a). Para mais informações, entre em contato com o escritório mais próximo. Acompanhe as novidades pela revista Canavieiros.

Para facilitar o entendimento dos 14 critérios, fizemos uma cartilha baseada na Portaria da CFA nº 16, de 01/09/2017 (imagem ao lado). Peça já a sua!

A Equipe da Canaeste está sempre pronta para recebê-lo(a)!
Sinta-se bem-vindo(a)!





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

BALANCETE MENSAL - NOVEMBRO 2018

(valores em reais)

Ativo		Passivo	
Circulante e Não Circulante	3.286.150.396	Circulante e Não Circulante	2.881.857.434
Disponibilidades	9.551.347	Depósitos	1.516.936.714
Aplicações Financeiras	891.002.847	Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	470.299.898
Operações de Crédito	1.972.452.014	Relações Interdependências	4.210
Outros Créditos	322.906.240	Obrigações por Empréstimos Repasses	646.569.403
Outros Valores e Bens	90.237.948	Outras Obrigações	248.047.208
Permanente	91.002.021	Patrimônio Líquido	495.294.984
Investimentos	75.505.534	Capital Social	294.741.981
Imobilizados de Uso	14.445.537	Reservas	125.313.967
Intangível	1.050.950	Sobras 1º Semestre	23.501.533
		Sobras 2º Semestre	51.737.502
Total do Ativo	3.377.152.417	Total do Passivo	3.377.152.417

SERTÃOZINHO/SP, 30 DE NOVEMBRO DE 2018.

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

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

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

RDC ESCALONADO

Com rendimentos de até
110% do CDI.

- ✓ 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.

Vá até a agência Cocred mais próxima e converse com um de nossos gerentes.



Canavieiros na Revista

ESCOLHA DA TECNOLOGIA CERTA

Produtor de Santa Rosa do Viterbo é assertivo ao adotar
novas técnicas no campo

*Produtor de Santa Rosa do Viterbo foca na sistematização de sua área caracterizada
por considerável declividade*





Hoje, a enorme velocidade que a informação é disseminada em todas as áreas do conhecimento faz com que seja cada vez mais constante o surgimento de verdadeiras ondas de novidades que, se atingirem em cheio, podem dar um perigoso “caldo” tanto em profissionais como em empresas.

E com a agricultura não é diferente, basta reparar na quantidade de tecnologias que são apresentadas ano a ano, indo desde a organização e interpretação de dados, até máquinas e implementos que fazem quase tudo sozinhos.

É indiscutível que essa veloz e pulsante revolução trará muitos benefícios ao campo, porém o produtor precisa estar muito sereno e seguro na hora da escolha da tecnologia que vai investir, pois a escolha errada pode acarretar prejuízos não somente financeiros, mas principalmente em relação ao tempo de adequação e a mudança em como se executava serviços que davam certo no ambiente analógico.

A forma como o produtor de cana-de-açúcar de Santa Rosa do Viterbo, Glauber Roberto de Moraes, toca sua operação, é um grande exemplo de como seguir essa linha de adoção tecnológica.

Ele recebeu a reportagem da Revista Canavieiros em uma tarde, ainda na primeira quinzena de janeiro, na sede da fazenda Chaparral, localizada entre os municípios de Santa Rosa do Viterbo e São Simão, área conhecida pela alta declividade do terreno.

Como não poderia ser diferente, logo no início da conversa já ficou claro que a conservação de solo seria um dos assuntos que mais renderia, sendo o de maior destaque o processo de sistematização de seu canavial (formado em 1,1 mil hectares entre área da família e arrendamento), que iniciara na safra passada em 250 hectares, tendo como objetivo facilitar o tráfego das máquinas, diminuindo o pisoteio, não somente relacionados à colheita (colhedoras e transbordos), mas em todos os tratamentos culturais.

Antes de iniciar o projeto, o produtor adotava prática mais comum de curva de nível (terraço embutido), quando na divisão entre um degrau e outro são plantadas oito linhas invertidas, as quais são conhecidas por diversos nomes diferentes (morredouros e matação de curva são os mais famosos), em relação ao restante do talhão.

No caso da área já sistematizada, feita com GPS, os talhões passam a ser 100% sulcados uniformemente (respeitando a mesma angulação), inclusive nas curvas, sendo criados careadores estratégicos apenas quando a declividade se acentua (terraço de base larga para passantes), o que traz um segundo benefício, a quantidade maior de cana plantada.

O projeto ainda permitirá a adoção de mais uma tecnologia, a meiosi, a qual o produtor considera introduzi-la em seu canavial em breve, e que até então era impossível sua adoção em decorrência da falta do mapeamento das linhas com GPS, mas também pela inexistência de uma previsibilidade de colheita, problema sério que ele teve que enfrentar com a usina que colhia a sua cana.

Amarrado em um contrato de fornecimento de dez anos, Glauber, também conhecido como Binho, enumerou as dificuldades que foram aparecendo ao longo do tempo após a sua assinatura: “O grande problema do meu acordo era que



Talhões vizinhos, sendo o primeiro já sistematizado, que vai receber o primeiro corte, e o segundo com a curva de nível antiga, que irá para o segundo corte. Reparem no tamanho e quantidade de falhas da cana de um para outro

a empresa não me dava nenhuma previsibilidade de quando viriam colher a minha cana, aí ficava complicado eu implantar algum projeto, como por exemplo, o da meiosi. Como eu iria conseguir fazer a preparação do solo se eles aparecessem para colher minha cana em outubro?”

Essa prestação de serviço confusa, principalmente quando ele era executado de maneira tardia, também prejudicava a soqueira do produtor, mais precisamente nos canaviais mais novos, pois o corte de uma cana planta de 18 meses em uma variedade de meio de safra, é recomendado que se colha no máximo no mês de julho. Diante disso Binho também disse que era impossível pensar em se trabalhar com um plantel varietal com precoces no elenco.

Agora livre da obrigação assumida, o produtor espera dar continuidade ao processo de evolução de seu canavial tendo a previsibilidade que lhe vai permitir adotar todas as técnicas já citadas anteriormente. "A partir dessa safra vou conseguir tirar minha cana de 18 meses entre maio e junho, e fazer o último corte das áreas que vão para a reforma no máximo em julho ou agosto.”

“Diante da minha experiência não vou mais assinar um contrato longo nos moldes que fiz o último, meu foco é



No talhão já sistematizado, dependendo da declividade é necessário fazer alguns carregadores estratégicos para manter o nível



O produtor mostra a divisa da área de matação da curva, a qual pelo menos oito linhas (até a divisa do nível) são sulcadas de maneira invertida. Imagina o maquinário manobrando nessa área?

construir uma relação de fidelidade com uma empresa, mas para isso ela terá que respeitar um plano de colheita”, completou Binho.

Para quem conhece um pouco de onde as usinas estão localizadas na região pode estranhar o fato do produtor querer estar livre para negociar sua cana, isso porque Santa Rosa do Viterbo sofreu demais com a última crise do setor e com a saída de duas unidades industriais do mercado, dando a impressão de que a concorrência por terra tenha caído na região.

Impressão errada, conforme explica Binho: “Comecei a operação com cana-de-açúcar em 1994, seguindo o auxílio de uma usina que incentivou bastante os agricultores da cidade a entrar para a cultura. Logo em seguida veio a primeira crise do álcool, o que fez muita gente daqui a parar de plantar, o que foi bom para quem permaneceu. Para se ter ideia, em 1999 vendemos a cana a R\$ 14,00 a tonelada, já em 2000, conseguimos por R\$ 33,00”.

Com menos terras e mais usinas, lógico que com o boom

do setor do início do século, o valor do arrendamento subiu, porém, a crise trouxe um ponto positivo aos Canavieiros de Santa Rosa, pois os donos da terra passaram a optar por fazer negócios, embora recebendo menos, com os conhecidos, do que com empresas que poderiam apresentar problemas financeiros, gerando desconfiança no recebimento.

É curioso observar esse movimento de fornecimento de cana, isso porque não somente Santa Rosa, mas toda a extensão vinda de Cravinhos, passou a servir de escape para usinas que antes eram obrigadas a brigar dentro da região de maior concorrência por cana do Brasil, que vai de Ribeirão Preto, passa por Sertãozinho, Pontal, Pitangueiras, Viradouro e Morro Agudo, ou seja, virou praticamente um mar mais calmo para as unidades mais próximas pescar.

Manejo



O produtor Glauber Roberto de Moraes (Binho) ao lado de seu pai, João Luiz de Moraes, e o engenheiro agrônomo da Copercana, Antonio Luís Toniolo

Sobre os assuntos relacionados ao manejo, Binho os executa de maneira bem segura. A respeito da rotação de cultura, ele está há três anos arrendando suas áreas ou para soja ou para amendoim, sendo que os preços pagos pela segunda cultura, o estão encorajando a se aventurar em uma operação própria. Claro que ele está ciente das dificuldades que uma safra de qualidade implica, enxergando que o apoio do Projeto Amendoim da Copercana pode ser fundamental para sua decisão.

Quanto aos manejos de reforma e plantio, ele utiliza o arrancador de soqueira em toda a área e executa o plantio semimecanizado, que utiliza uma carregadeira para fazer o transporte das mudas que são colocadas nas covas manualmente, se parar para analisar, o procedimento é muito parecido com a desdobra nas áreas de meiosi.

Quando o assunto são plantas daninhas, o que dá calafrios no produtor é a *Mucuna*, uma planta daninha de enraizamento profundo e difícil controle, que segundo ele apareceu junto

com a colheita mecanizada. No assunto pragas, ele aponta para uma variedade em si que está apresentando muita sensibilidade ao *sphenophorus*, mas tem consciência que a melhor forma de combate é a busca de mudas com sanidade maior, problema que com a vinda das MPBs poderá estar em grande parte solucionado.

A cigarrinha também rouba produtividade de seu canavial. Ele conta que na safra passada, em um talhão, mesmo conseguindo controlar a infestação, perdeu dez toneladas por hectare em relação a áreas com a mesma variedade, que haviam tido a mesma quantidade de adubo, recebido a mesma chuva e estavam também no terceiro corte.

Outro problema que vem causando dor de cabeça é a ferrugem e por cultivar variedades muito suscetíveis a essa doença, é fácil encontrar canas apresentando os seus sintomas, porém como ele trata com fungicida quando elas ainda estão crescendo, aparentemente o seu tamanho e desenvolvimento não têm sido afetados.

Para combater a erosão na propriedade, que apresenta alta declividade, o produtor fala que fez um terraço embutido com desvio vertical de 5 metros, porém o que garantiu o fim das erosões mesmo, segundo ele, foi a cana-de-açúcar, uma cultura sem igual para conservar o solo. 



Imagem feita na época que a propriedade trabalhava com pecuária, e mesma área com cana. Binho garante que a cultura é uma das mais eficazes quando o assunto é conservação de solo em declividade



Antes da Porteira



O FRANGO DA OPORTUNIDADE

Com negócios inteligentes, produtor de soja e cana também tem operação avícola





Marino Guerra

A história como o agricultor André Ferrante se transformou em um produtor de aves mostra a importância de estar com o horizonte aberto e preparado para diversificar suas atividades quando alguma oportunidade de bom negócio aparecer, pois na roça, se deixar ela ir embora, dificilmente poderá voltar.

Em 2003 surgiu a chance de adquirir um sítio, no município de Sales Oliveira, na estrada que liga o distrito de Cândia à rodovia Anhanguera, que tinha uma estrutura com dois galpões, e capacidade para criar cerca de 18 mil aves.

O negócio era interessante sem mesmo olhar o preço por dois motivos: a distância do frigorífico, instalado em Nuporanga (cerca de 20 km da propriedade), que até hoje carrega a bandeira da Seara, porém atualmente é administrado pela JBS e também pela propriedade ter espaço suficiente para o aumento de sua capacidade instalada.

Em 2008, Ferrante aproveitou mais uma oportunidade devido às características já citadas aliada à produção de excelência - que o frigorífico sempre exigiu em decorrência de grande parte de sua produção ser destinada ao mercado exterior -, e recebeu uma proposta de incentivo de R\$ 0,10 por ave para ampliar sua capacidade.

Diante disso construiu mais um galpão com lotação de 27 mil aves, aumentando seu poder de entrega para 45 mil animais por ciclo.



Galpão com capacidade para 27 mil aves construído em 2008

Para entender melhor como funciona a parceria entre produtor e indústria, o dono do sítio entra com toda a estrutura, os custos dela (água, energia, entre outros) e a mão-de-obra especializada para fazer o manejo das aves. Já a indústria fornece os pintainhos, a ração e toda assistência técnica.

No final de cada ciclo, que é de 60 dias, é feito um levantamento da quantidade de carne que foi vendida e, perante isso, uma conversão por aquilo que foi consumido de ração. Nessa diferença é calculada a remuneração.

“Na granja eu preciso pensar em ganho de peso com um consumo de ração balanceado. Para isso minha estrutura precisa ser bem-feita com o objetivo de controlar temperatura, qualidade da água e seguir as melhores práticas fitossanitárias. Esses são apenas os detalhes principais para construir um rendimento maior”, disse Ferrante.

Para finalizar a questão da remuneração, o produtor destaca que o frigorífico mantém uma equipe técnica com o objetivo de orientá-lo sobre os manejos, ou seja, se seguir corretamente a indicação deles, que compreende desde a análise das aves, sua nutrição e a parte sanitária, as chances de se ter um ciclo bem-sucedido são muito maiores.

A questão de saber aproveitar a oportunidade volta a ficar evidente quando ele fala sobre a perspectiva de aumentar sua produção, isso porque nos últimos dez anos os preços dos insumos subiram muito mais que os do frango, comendo boa parte da margem. Diante disso, investir hoje, mesmo com incentivo da indústria, não vale a pena.

Outra peculiaridade do negócio é que, pelo menos no caso do frigorífico de Nuporanga, eles buscam frango até um raio médio de 100 km, porém é preciso considerar que quanto mais longe, maiores serão os custos, pois o frete de ração e de transporte do pintainho para o campo e do frango para a fábrica aumenta conforme a distância.



A engenheira agrônoma Daniela Araújo Bacil com o criador André Gustavo Ferrante no sítio em Sales Oliveira

O manejo já começa na construção de um galpão, onde toda parte de comedouros, bebedouros e climatização tem que ser automatizada. Ainda olhando a estrutura, Ferrante conta que é preciso ter um poço artesiano com água de qualidade e também investir em um gerador, para ele entrar em ação caso caia a energia da rede.

Na estrutura em questão, que ocupa cerca de três hectares

de área, o produtor tem instalado um equipamento de 80 kVa. Nesse ponto, ele alerta para um custo extra que às vezes pode comer ainda mais sua apertada rentabilidade, o do diesel, pois há casos que chega a ficar até oito dias sem energia da rede, sendo necessário o acionamento do gerador, que consome entre 15 a 20 litros de óleo diesel por hora. Em uma conta de padeiro, brincando, são quase R\$ 10 mil que vão para o ralo, ou R\$ 0,22 por frango.

Os pintainhos chegam com um ou dois dias de vida e depois de alojados dependem muito da temperatura controlada e um manejo que exige cuidados especiais até completarem, pelo menos, 12 dias. “Para se ter ideia, nesse período, quem entra na granja são apenas os dois funcionários e totalmente vestidos com os equipamentos de EPI”, destaca Ferrante.

As aves ficam até, no máximo, os 42 dias de vida na granja, quando atingem entre 2,8 a 3 quilos. Para transportar as aves até o frigorífico é preciso velocidade, pois quanto maior o tempo em trânsito, maior a possibilidade de morte.

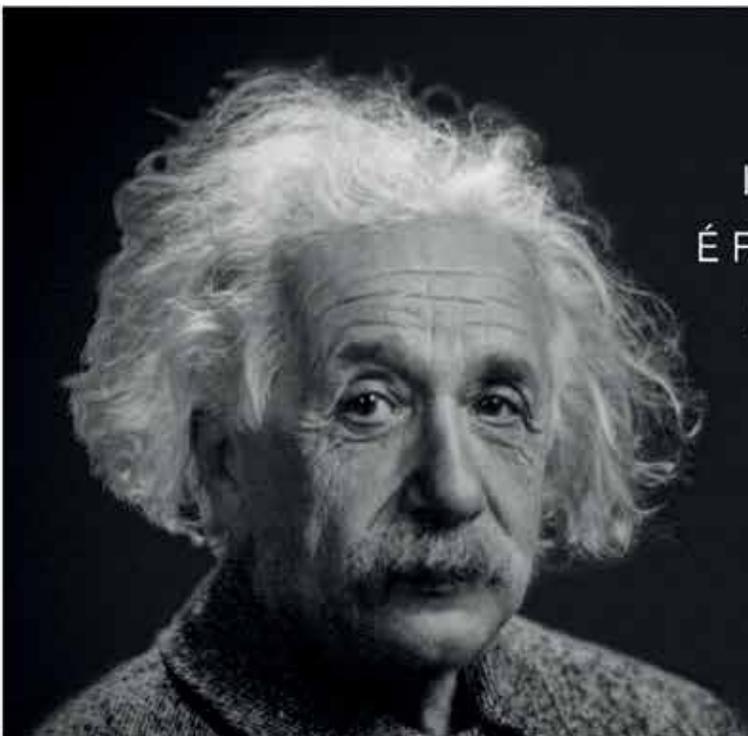
Para completar o ciclo, o ambiente fica em torno de 14 a 15 dias vazio, em um processo de desinfecção, onde entre outras atividades é trocada a cama de frango, base onde a ave fica alojada, importante para manter a temperatura uniforme do piso.

Feita de amendoim, a cama também recebe as fezes, que se transformam em um importante adubo. Por ser uma significativa fonte de nitrogênio, há alguns anos muitos produtores de cana, inclusive Ferrante, vem aplicando-a no sulco, fazendo com que as duas atividades se integrem e uma reduza o custo da outra.

Quando questionado se ele se arrepende em ter entrado para esse negócio, Ferrante responde com uma importante visão de como ser sustentável, no sentido econômico, na roça: “O agrogênisco exige que nós aprendamos com ele a cada dia e, dentro desse aprendizado, a diversificação é uma das principais disciplinas”, finaliza. 



Gerador de 80 kVa: sem ele não tem como ter uma criação de frango



INSANIDADE
É FAZER AS COISAS DO
MESMO JEITO
E ESPERAR
RESULTADOS
DIFERENTES

Albert Einstein.

Você sabe que, para ser mais produtivo e ter mais resultados, você não pode fazer sempre as coisas da mesma forma, não sabe? É preciso pensar fora da caixa, tentar novos modos de executar tarefas, implementar novas tecnologias, enfim, evoluir. Mas é muito difícil parar os afazeres diários para buscar o novo, não é?

Pensando nisso, reunimos, nos eventos do IDEA, as principais idéias, as mais recentes técnicas e tecnologias. Assim, você se desliga por 1 dia e meio das tarefas cotidianas, mergulha em novos conceitos e para chegar àquele momento "EUREKA!" que vai fazer você solucionar algum problema, aumentar sua produtividade ou reduzir seus custos de produção.

Programe seu momento "EUREKA" de 2019:

MARÇO

Dias 27 e 28



MAIO

Dias 22 e 23



JULHO

Dias 17 e 18



SETEMBRO

Dias 11 e 12



OUTUBRO

Dias 16 e 17



NOVEMBRO

Dias 20 e 21



www.ideaonline.com.br



Reportagem de Capa





Cúpula de recebimento de soja na unidade de Guairá: capacidade de armazenamento é de 42 mil toneladas estáticas

Marino Guerra

UM PASSO GIGANTESCO

Copercana e cooperados entram fortes no mundo da soja

Duas características do DNA da cooperativa talvez possam traduzir, em termos de negócios, porque ela é uma organização que vem em constante crescimento, ignorando crises terríveis e forte concorrência nos diversos cenários econômicos que atua.

A primeira delas é a sua capacidade de ler tendências de mercado, ou seja, desenvolver negócios que vão de encontro com a necessidade de seus mais variados públicos. Exemplos disso não faltam.

Pode-se falar do Projeto Amendoim, onde através de uma leitura muito sábia da dinâmica de mercado, se encontrou uma janela de oportunidade extremamente atraente (clientes que buscam um produto de alta qualidade) e que casava com a expertise de produtores especialistas na cultura.

Outra mostra dessa vocação é o investimento constante na eficiência logística dentro do fornecimento de insumos no campo. Nessa área pipocam exemplos muito bem-sucedidos que vão desde a aplicação do calcário, passando pela concentração das vendas em uma feira (com o objetivo de conseguir preços mais atraentes) cuja a data foi cirurgicamente escolhida (final do primeiro semestre, quando a indústria precisa cumprir metas e dar vazão ao seu estoque).

Há também o investimento constante em armazenagem de produtos. Além de possuir um dos depósitos mais modernos do Brasil, a cooperativa vem com um trabalho forte de construção e ampliação de armazéns em suas filiais, isso para ter cada vez mais o poder da pronta-entrega.

As operações de varejo também herdaram essa vocação. A rede de postos com bandeira própria (fato raro entre as cooperativas) tem no etanol seu carro chefe e combustível mais valorizado, o que é um caso de sucesso. Basta reparar no comportamento de propaganda dos outros atores de mercado, que sempre focam na gasolina.

O segundo código do seu DNA vencedor é sua seriedade e firmeza. A Copercana não entra em um ringue para perder e assim como um lutador campeão, ela estuda muito bem cada adversário que irá enfrentar (novas atividades e mercados) e se prepara para seus melhores golpes (problemas que sempre aparecerão). Para quem não conhece a cooperativa, às vezes pode confundir essa característica com falta de agressividade de mercado, mas, há luta onde, a melhor estratégia é levar até o último round e ganhar por pontos do que partir para um nocaute logo no início.

Essa extensa introdução é para dizer que embora a

Copercana atue há algum tempo recebendo e comercializando soja, a partir deste ano ela decidiu entrar de maneira forte nesse mundo porque decifrou uma verdadeira cortina de indicadores, que vai desde a vocação do Brasil em alimentar a crescente população mundial até o aperfeiçoamento de como é feito o manejo da cultura (através da consolidação e evolução constante do melhoramento genético das sementes). Resumindo: é um passo gigantesco para a cultura, para a cooperativa e para os cooperados.

Do lado da cooperativa foi feita a união e, com isso, a criação de força através da sinergia da experiência mais do que bem-sucedida com a operação de amendoim, com a rede de atendimento e logística do departamento de insumos e toda solidez e seriedade do setor financeiro.

Estrutura mais que duplicada

O fato que mostra a movimentação da cooperativa nesse sentido é o início da operação de recebimento e estocagem do grão em uma segunda unidade, localizada em Guaira-SP.

Antes da ampliação, o recebimento era feito somente na unidade de Sertãozinho, que com duas moegas tem



capacidade para 80 toneladas/hora e armazenagem estática de 24 mil toneladas. A unidade de Guaira poderá receber em suas seis moegas 120 toneladas/hora e estocar de uma só vez 42 mil toneladas.



Para o gerente da Unidade de Grãos da Copercana, Augusto César Strini Paixão, quanto maior a capacidade de recebimento e estocagem de soja, melhores serão as condições de negociação

Simplificando, a partir dessa safra a Copercana ampliou sua capacidade de recebimento em 150% e de armazenagem em 175%.

Segundo o gerente da Unidade de Grãos da Copercana, Augusto César Strini Paixão, quanto maior a capacidade de armazenamento de grãos maior será o poder de negociação perante as empresas compradoras. “A soja é totalmente diferente do amendoim, não há a questão da diferenciação perante a qualidade, é uma commodity, sendo assim o seu preço sempre será baseado em diversos fatores relacionados à macroeconomia e sofre bastante influência na quantidade que você tem para vender em decorrência da época do ano”.

Um ponto importante com relação à nova unidade é que o investimento não foi apenas para iniciar a operação. Pensando em modernizar a estrutura foram instalados sensores para automatizar o processo de ventilação da soja dentro do silo, que lá tem a forma peculiar de cúpula, fazendo com que o produto estocado sempre mantenha a temperatura ideal. Ainda pensando na conservação, foram reformados todos os ventiladores e mais dois equipamentos foram instalados.

O maior destaque na reforma com certeza é a instalação de um secador com capacidade de processar 80 toneladas por hora. Com isso, a operação terá sua velocidade de recebimento praticamente triplicada, o que significa menos fila, que é igual a eficiência logística, gerando para o produtor parceiro uma colheita mais ágil.



Um dos sensores instalados na cúpula de Guaira: equipamento mede a temperatura do grão e, em caso de ultrapassar o permitido, aciona automaticamente o sistema de ventilação

Por que Guaira

Para quem não conhece o perfil agrícola de toda a região de abrangência da Copercana talvez não entenda o porquê da escolha da cidade de Guaira para a implementação da segunda unidade de recebimento de soja.

O primeiro motivo da escolha é o logístico. Embora não tenha nenhuma rodovia importante passando por ela, sua localização fica no meio de duas importantes estradas, a Brigadeiro Faria Lima, quando ela é acessada a partir de Barretos, e a Anhanguera, que está ligada ao seu trecho que passa por Orlândia e São Joaquim da Barra.

Diante dessa localização, vários produtores da região conseguem acessar o novo silo da Copercana eliminando o custo de pedágio. Essa é uma vantagem para quem planta em Miguelópolis, Ituverava, Buritizal, Aramina, Igarapava,

Guará, São Joaquim da Barra, Ipuã, Orlândia, Morro Agudo, Viradouro, Terra Roxa, Jaborandi, Colina, Barretos, Colômbia, Bebedouro, Olímpia, Severínia, Monte Azul Paulista e outras.



Segundo o responsável da Unidade de Grãos de Guará, José Francisco Corrêa de Oliveira, a soja faz parte do cenário agrícola da cidade há muitos anos, tanto que é um dos principais municípios produtores do estado de São Paulo

Porém, o segundo fator já eliminaria a questão logística porque Guará possui em sua faixa agrícola uma extensa área com o plantio de soja. Segundo o responsável da unidade de grãos de Guará, José Francisco Corrêa de Oliveira, a cidade possui famílias de sojicultores que estão hoje na terceira geração. “A soja veio antes da cana para o município e perante toda essa tradição foi desenvolvido um conhecimento e infraestrutura muito forte, tanto é que ele é um dos principais produtores da cultura no estado de São Paulo”.

Lá se encontram lavouras na rotação de cultura com a cana (que ocupa aproximadamente 55 mil hectares) que serve de matéria-prima para as três unidades industriais que o município abriga (a Mandu, da Tereos, a Colorado e a Guará), e a cultivada em sequeiro (com uma área um pouco maior que 10 mil hectares), onde posteriormente é feito o milho safrinha ou sorgo.

O curioso fica para os quase 20 mil hectares restantes que recebem soja como cultura de verão cultivada em área de pivot. Nesse ponto, é válido dizer que antes da ida do grão para o Centro-Oeste, Guará já foi a cidade mais irrigada do Brasil.

Para quem tiver curiosidade, vale a pena entrar no Google Maps ou Earth e ver a quantidade de plantação em círculos existente em volta da cidade. Outro ponto que chama a atenção é que essa prática não foi disseminada para as cidades vizinhas, talvez devido às características geográficas privilegiadas.

A primeira questão é relacionada à água. Pela cidade passam três importantes rios: fazendo a divisa com Minas Gerais está localizado o Rio Grande. Ela também é vizinha de Miguelópolis, onde há uma importante represa. Além disso, em seu território ainda deságuam no Grande dois importantes rios do estado, o Pardo e o Sapucaí.

O segundo motivo está relacionado ao seu relevo que é bastante plano, e o terceiro está ligado ao fato da cidade ter recebido muitos colonos japoneses em sua formação, povo que contribuiu de maneira fundamental para a agricultura nacional quando chegou trazendo na bagagem seu conhecimento milenar em como manejar a água em um ambiente agrícola.

E os produtores da cidade sabem tomar proveito de seus recursos, tanto é que segundo os dados do último censo agropecuário, feito pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), entre as 100 cidades com maior vocação no campo, Guará foi a que teve maior crescimento no PIB agrícola, ampliando seus rendimentos em mais de 52%.

Claro que as duas culturas principais (cana e soja) contribuíram e muito para esse desenvolvimento. No entanto, a produção não para por aí e diante dessa considerável área irrigada, os produtores chegam a fazer mais duas safras irrigadas.

Depois que a soja é colhida, pode ser cultivado o milho verde (a cidade detém o título de maior produtora do Brasil), milho doce (que vai para as conservas em lata), campo de semente de milho, feijão e tomate - culturas que se intercalam em uma segunda e terceira época.



Na opinião do engenheiro agrônomo da filial de Guará, Gustavo Augusto Zemi Santana, o produtor rural da cidade que tem área em pivot está sempre em busca de novas culturas para plantar tanto na segunda como na terceira época

Segundo o engenheiro agrônomo da filial da Copercana de Guará, Gustavo Augusto Zemi Santana, o agricultor que trabalha com pivot tem a mente bastante aberta para inserir

novas culturas. “Têm áreas que estão cultivando grama irrigada e também fiquei sabendo que deverá ser plantado pouco mais de 100 hectares de algodão agora em 2019”, disse.

O projeto soja

Como dito no início da reportagem, a Copercana não entra em uma briga para perder e, no caso da soja, ela não investiria na ampliação de sua estrutura sem o desenvolvimento de uma base que sustentasse as necessidades de negócios de seus produtores parceiros.

Diante disso foi criado o “Projeto Soja”, que tem como objetivo prestar assessoria de custeio, técnica e de comercialização aos interessados em participar.

Para sua adesão, em primeiro lugar o agricultor precisa ser cooperado. O segundo passo é apresentar a área total que ele pretende cultivar. Nessa fase, caso ele seja arrendatário da terra, é preciso apresentar o contrato. Após, é feita uma análise financeira e então está apto para iniciar o projeto.

Seu escopo de serviço pode ser dividido em três grandes partes: custeio, assistência técnica e comercialização. Na primeira são levantados previamente, já com o apoio do departamento técnico da unidade de grãos, todos os insumos que o produtor demandará (essa relação vai desde o calcário e gesso, passando pelas sementes até os fungicidas e outros defensivos).

Também é calculado o chamado custeio de safra, que é a relação do montante de recursos necessários para tocar todo o ciclo (preparação do solo, plantio, tratos, colheita e entrega). Com todos esses custos levantados, o montante é liberado.

Caso tenha a necessidade de investimento em alguma máquina ou implemento comercializado pela Copercana, o produtor poderá colocar o valor em uma tabela à parte, onde mediante análise, conseguirá formas de pagamento (juros e prazo) muito competitivas em relação ao que se é praticado no mercado.

A data limite para pagamento tanto dos defensivos como do custeio é sempre no mês de junho depois da entrega do grão. Nesse ponto está uma das maiores vantagens para produtor que faz parte do projeto. Como já tem organizado todo o seu plano de plantio e colheita no momento que são elaboradas as planilhas (geralmente no meio do ano), a cooperativa consegue travar o valor de seus defensivos justamente na época do ano que consegue fazer os preços mais atrativos, quando acontece a “Agronegócios Copercana”.

Entendeu a mágica? O produtor paga o preço de um ano atrás com desconto. Lógico que em cima do valor têm juros, mas as taxas são muito parecidas com o crédito agrícola. No entanto, ele pode quitar sua dívida no momento que entrega





sua soja, pois já recebe por ela e com isso seu montante é amortizado.

Resolvido o problema de planejamento e financiamento, nas primeiras trovoadas a partir da segunda quinzena de setembro é hora de botar a mão na massa. Na hora que começa o jogo todo agricultor sabe que a presença de um agrônomo especialista na cultura faz toda a diferença.

Para atender a essa demanda, fundamental para culturas de ciclo curto, a Unidade de Grãos da cooperativa tem um time de profissionais com larga experiência na matéria. Liderado pelos engenheiros agrônomos Edgard Matrângolo Júnior e Thiago Zarinello, o departamento técnico ainda faz uso de toda a estrutura de laboratórios e convênios com universidades para levar a melhor solução desde o preparo do solo até a colheita.

“O participante do projeto tem o atendimento técnico constante. Em primeiro lugar no apoio para o desenvolvimento de suas tabelas de custeio, depois fazemos a análise de solo, recomendamos as melhores variedades para aquele determinado ambiente, monitoramos infestações de pragas, doenças e plantas daninhas, assessoramos para a escolha da melhor época de colheita e ainda monitoramos o processo de entrega dos grãos”, explica Thiago Zarinello.

“O formato do Projeto Soja foi feito a partir do sucesso que é o de amendoim, e sabemos que um dos fatores principais para evoluirmos é na forma atenciosa que atendemos os participantes, maneira de trabalhar que carregamos para a soja e com certeza acarretará na mesma satisfação”, disse Junior.

Para fechar as três grandes áreas de assistência da cooperativa aos produtores do projeto, há a parte da comercialização. No momento da compra da soja, a Copercana atua de duas maneiras distintas. A primeira é através do contrato futuro, prática adotada a partir dessa safra e que consiste no travamento do preço antes da colheita. “Muitos agricultores preferem negociar o valor de parte de sua soja ainda no momento de seu cultivo, pois com isso conseguem garantir um valor mínimo que pague pelo menos o seu custeio”, comenta Paixão.

No segundo modo, a soja é depositada nas unidades da Copercana podendo ser comercializada na época que o produtor quiser através do preço referente ao valor do dia que ela é vendida, uma forma mais arriscada sob o ponto de vista de preço, porém também como todo o risco, a possibilidade de uma remuneração maior existe, é entrar no jogo da commodity.

A partir do momento que o produto entra nos silos da cooperativa, somente ela tem o direito de negociá-lo. Essa exclusividade é importante para a sustentabilidade e ampliação da infraestrutura do negócio, pois quanto maior o volume, maior o poder de negociação.

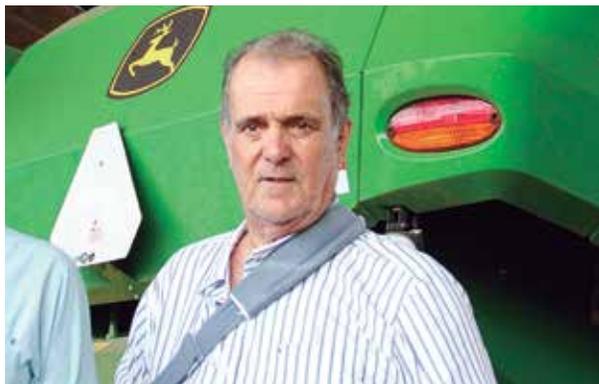
Soja canavieira

Ao optar pelo cultivo da soja em rotação de cultura com cana é preciso repetir um mantra: Velocidade, velocidade, velocidade...

E o avanço genético e de maquinário hoje está consolidado para dar ao produtor as condições de se ter um ciclo cada vez menor.

É nítido que o objetivo primordial dessa busca está ligado à necessidade de se deixar a área livre o quanto antes para não prejudicar o cronograma do plantio canavieiro. Porém, a instabilidade climática dos últimos anos e o fato da soja ser bastante sensível as condições extremas (veranicos ou chuvas muito pesadas) também são fatores cada vez mais considerados.

Perante esse cenário, o cultivo da “soja canavieira” vem ganhando peculiaridades técnicas em seu manejo, como é o caso do produtor Antonio Tittoto, sediado em Serrana, que se preocupa com esse fator desde a semente, onde desenvolveu uma estrutura própria de fabricação.



O produtor de cana e soja de Serrana, Antonio Tittoto, inova no manejo para criar formas mais eficientes de integrar o grão no ambiente canavieiro

Ele conta que antes mesmo de colher o grão do campo de sementes faz a análise para checar se elas estão com os níveis ideais relacionados à umidade e contaminantes. Após a colheita, o material passa por um processo de beneficiamento e, posteriormente, é separado e dividido em lotes antes de ir para uma câmara fria, onde ficará armazenado por cerca de oito meses em uma temperatura que varia de 10 a 12 graus.

Próximo do início do plantio elas passam por uma bateria de testes, são feitos 16 (quatro vezes em quatro laboratórios diferentes) para checar a germinação, vigor, danos mecânicos, anormalidades e outros problemas que o estudo à base de tetrazólio pode apresentar. “Eu preciso ter tranquilidade de que a minha semente vai funcionar”, afirma Tittoto.

No momento do plantio, dois itens demandam a atenção do produtor em relação à velocidade. O primeiro é ao maquinário e o segundo está ligado à uniformidade com que as sementes são depositadas no solo.

Em relação ao plantel de máquinas, aqui precisa funcionar diferente do que acontece nas grandes áreas da cultura no país (localizadas do Centro-Oeste) onde, por exemplo, o período de plantio vai de outubro a dezembro. Segundo Tittoto, em sua lavoura, ele trabalha para plantar tudo em no máximo 30 dias. “O meu calendário é do dia 20 de outubro até 20 de novembro. Diante dessa janela curta, a mesma área que o pessoal do Mato Grosso usa uma plantadeira, aqui precisam ser duas”.

Quando observado o solo ideal para receber as sementes, o produtor fala que trabalha com duas realidades distintas. A primeira são terras que recebe já preparadas de uma usina parceira, as quais vêm com o eliminador de soqueira passado, fazem a subsolagem e incorporam os insumos (calcário, fosfato, torta de filtro, entre outros), deixando-a já pronta para a soja entrar.

O segundo ambiente de trabalho são as terras de reforma de seu canavial, que pode ser considerado como um plantio semidireto, o qual consiste na retirada de metade da palha da cana, joga calcário e gesso conforme a análise de solo indica e faz um tampão de fósforo. Para incorporar, ele faz uma grade intermediária e deixa a terra descansar para ver se brota alguma cana antes de entrar plantando.

Quando questionado o porquê tirar e incorporar a parte da palha que fica, Tittoto fala que abre mão da umidade maior que a quantidade completa e na superfície para conseguir distribuir uniformemente suas sementes. “No plantio direto tradicional a densidade da palha varia, à noite ela fica mais socada, mais embarreada, mais fina. Durante o dia, principalmente com o sol, ela fica mais alta e diante disso vão ter grãos que ficarão mais enterrados e outros muito na superfície”, conta.

E a uniformidade é importante para mais duas técnicas de manejo utilizadas com o objetivo de fortalecer e proteger a raiz, pois assim ela terá velocidade e resistência. A primeira é em relação ao uso do inoculante, quando é aplicado na linha de plantio, direto no sulco, e não nos batedores (o que acarreta em um desperdício pelo menos três vezes menor), e em uma dose dez vezes maior em relação à praticada.

“O jato com o inoculante vai junto na plantadeira, com isso a semente que joga no início da linha, quando ela está lá no fim (tempo de dez minutos) já está enrugando. Se for ver no dia seguinte, ela já soltou o primeiro ferrão”, explica Tittoto.

A segunda está ligada à adubação e, ao se incorporar o potássio junto com o nitrogênio e fósforo, por ele ser um sal, quando o esporão da semente começar a se desenvolver e ter

contato com ele, dependendo da quantidade, poderá sofrer lesões e até ser queimado. Diante disso, o produtor aplica o nutriente a lanço, depois que a planta nasceu.

O momento da colheita não poderia ficar de fora, quando ele considera imprescindível o agricultor ter sua própria colhedora, ou se a área for menor que 500 hectares (tamanho da lavoura que ele julga ideal para se ter uma estrutura formada por duas plantadoras e uma máquina de colher), adquirir a máquina em forma de condomínio ou consórcio. Na sua visão há muitos riscos em se terceirizar essa operação, pois podem acontecer diversos problemas como eventuais atrasos na data que o serviço é prestado, pisoteio, desperdício de grãos no campo, deixar rebarbas, entre outros.

E, seguindo a mesma linha de raciocínio, ele também dá muito valor à formação de um time de colaboradores experientes. Nesse ponto aponta uma vantagem em se trabalhar com a integração soja e cana, pois dá para usar os mesmos profissionais nas duas culturas, evitando tempo ocioso, fazendo com que diminua o número de safristas e aumente a quantidade de trabalhadores fixos.



Segundo o produtor de cana e soja de Pontal, André Ferrante, a rotação de cultura com o grão é uma das melhores maneiras para se controlar a grama-seda, isso se utilizada variedades resistentes ao glifosato

Outro produtor que trabalha com soja em rotação de cultura com a cana é André Ferrante, que embora esteja sediado em Pontal, possui uma operação em sociedade com o agricultor Edson Hayashi, de Morro Agudo. Eles cultivam o grão na região entre os dois municípios desde 2003.

Animados com os resultados obtidos, nessa safra eles ampliaram a lavoura em 600 hectares, saindo de uma média anual de 1,1 mil hectare, chegando a 1,7 mil em terras de parceiros cujos detentores são fornecedores de cana e usinas.

Como também é produtor de cana, ele aponta para o avanço genético da cultura como uma das principais

características que a fazem se integrar tão bem. Isso porque já há algum tempo um leque de variedades transgênicas resistentes ao glifosato, que é um herbicida de custo baixo e excelente para controle de plantas daninhas, está no mercado.

Sendo assim, ele explica que faz uso do produto para dessecar o canavial e uma aplicação 35 dias posteriores ao plantio do grão. Com isso ele consegue um controle eficiente nas daninhas mais disseminadas em sua região e de combate mais complicado, principalmente a grama-seda.

Sobre a organização de uma estratégia que não prejudique nem o ciclo da soja, tão pouco o plantio da cana, Ferrante alerta que quanto mais para o final da safra deixar as áreas que vão para reforma, mais apertada será a janela e isso pode acarretar diversos problemas.

“Existem casos que, na estratégia de colheita, deixam as áreas para reforma por último, dando preferência para os talhões mais novos em razão da produtividade. Porém, se colocar na balança que um período de reforma apressado pode acarretar em um preparo de solo malfeito, a inviabilização da adoção de uma cultura de rotação e, principalmente, atrasos no plantio da cana, perceberá que a regra de se fazer o último corte tardiamente nem sempre é a melhor escolha”, explica Ferrante.

Filho de um dos primeiros cooperados da Copercana, o senhor Alcides Ferrante, e engenheiro agrônomo (inclusive tendo prestado assistência técnica pela Copercana), possui um vasto conhecimento quando o assunto é roça, até por isso consegue alterar bem a forma com que faz o plantio de soja conforme toda uma conjuntura que ele mesmo explica.

“Normalmente, em anos que não chove bem, para preservar a umidade damos preferência ao plantio direto em relação ao convencional, porém nossa decisão também é baseada em um levantamento para conhecermos o nível de compactação do solo”, afirma o produtor.

Este ano, por exemplo, em metade da área ele fez o plantio direto, dessecou a soqueira da cana, e entrou com a semente uma semana depois. É válido lembrar que quando usa essa técnica, dependendo do acordo que tem com o proprietário, depois da colheita, Ferrante faz a subsolagem para entregar a área.

Tem também a questão da posição do proprietário da terra, porque muitas vezes ele mesmo faz o preparo de solo. “Nesse caso faço o plantio convencional. Agora quando tenho que trabalhar com a cana, eu faço o plantio direto”, comenta.

Outro fator que pode influenciar é a época. Ele conta, por exemplo, que se recebe uma área em novembro para fazer o plantio de soja, não tem como preparar o solo, aí

vai para o método direto. "Isso porque normalmente em novembro chove muito, e como vou fazer a operação com a terra molhada?", argumenta Ferrante.

Operações especializadas na cultura como as dos cooperados já citados dão noção de que optar por deixar a terra em pousio ou mesmo plantar uma cana de ano serão práticas cada vez menos escolhidas, até porque diante do aumento considerado no número de pragas de solo, a quebra do ciclo delas com outra cultura passa a ser tão primordial como o uso de um adubo ou defensivo agrícola.

Porém, há muito para crescer. Só a título de curiosidade, um importante fabricante de colhedoras desenvolveu um estudo de mercado que identificou um potencial, apenas na região de Ribeirão Preto, de 50 colhedoras grãos/ano, somente para trabalhar em áreas de reforma de canavial.

Essa visão é confirmada ao conhecer a história de Wilson Márcio de Almeida, que está debutando no mundo da soja. Produtor de amendoim desde 2010, ele atua numa operação familiar, e a partir dessa safra formou uma lavoura do grão plantando em mais de 540 hectares localizada em sua grande maioria entre Monte Azul Paulista e Barretos.



O debutante na cultura de soja Wilson Márcio de Almeida, ao lado do engenheiro agrônomo do departamento de grãos da Copercana, Thiago Zarinello, conta com o apoio da assistência técnica da cooperativa para obter sucesso com a nova empreitada

Com o apoio fundamental da cooperativa (ele já era membro do Projeto Amendoim e logo também entrou para o relacionado à soja) tanto na aquisição do maquinário como na assistência técnica (realizada pelo agrônomo Thiago Zarinello), o agricultor já se sente confortável antes mesmo da colheita, ao falar que pretende mais que duplicar sua operação na safra seguinte.

"Hoje plantamos 500 alqueires de amendoim, pretendo igualar essa área com soja já no ano que vem e, para isso, a ajuda da Copercana é fundamental", disse Almeida.

Um detalhe curioso está na forma como lida com o proprietário da área que negocia o arrendamento. Como é de praxe para quem produz amendoim, ele manteve a prestação do serviço de entrega com a cana já plantada também onde entrou a soja, um diferencial se considerarmos os outros dois agricultores relatados nessa reportagem (Tittoto e Ferrante), que entregam a terra depois da colheita do grão.

Conhecer para crescer

Observar os investimentos que tanto a Copercana como os agricultores estão fazendo, focados na construção de uma estrutura forte do grão em área de rotação de cultura com a cana-de-açúcar, é extremamente saudável para a economia da região, pois se trata de aproveitar o que era anteriormente parado, e por que não dizer desperdiçado, para a formação de mais um mercado virtuoso gerando mais uma fonte de renda e riqueza.

Mas da mesma forma que existe a animação pelo novo, é preciso saber que para lidar com ele deve-se buscar conhecimento sem a necessidade de rodar grandes distâncias até chegar nas imensas plantações do Mato Grosso ou Goiás. Basta dar um pulo em Guairá, procurar o José Francisco na Unidade de Grãos ou o agrônomo Gustavo na Loja de Ferragens que, com certeza, eles indicarão experientes sojicultores que têm muito a ensinar.



O presidente do Sindicato Rural de Guairá e sojicultor, Francisco Muraishi, planeja sua safra seguinte com base nos resultados colhidos no ciclo anterior

Um exemplo é o presidente do Sindicato Rural da cidade, o agricultor Francisco Muraishi, que, ao falar que escolhe o tipo de semente e adubos perante os resultados do dia de campo que executa em sua propriedade, mostra que nada é mais assertivo do que experimentar em seu próprio ambiente. 



Por que aplicar em LCA?

- É isento de IR e IOF para pessoas físicas.
- Seus rendimentos estão acima da média do mercado.
- Tem a maior rentabilidade em relação a outras aplicações de renda fixa.
- Não possui taxa de administração.
- E tem a garantia do Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito.

Por que aplicar em RDC?

- Tem alíquotas decrescentes no IR, de acordo com o tempo de aplicação.
- Seus rendimentos estão acima da média do mercado.
- Você conta com a segurança do Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito.
- E você acompanha tudo pelo aplicativo SicoobNet.

cocred.com.br

   [sicoobcocred](https://www.sicoobcocred.com.br)

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

PROCURANDO UM INVESTIMENTO **+ RENTÁVEL** *que a média do mercado?*

**Nós temos os melhores com
apenas três letras: LCA ou RDC**

*Só quem tem 50 anos de tradição oferece
linhas inovadoras de investimentos.*

LCA pós-fixada
12 meses: 102% CDI
24 meses: 103% CDI
36 meses: 105% CDI

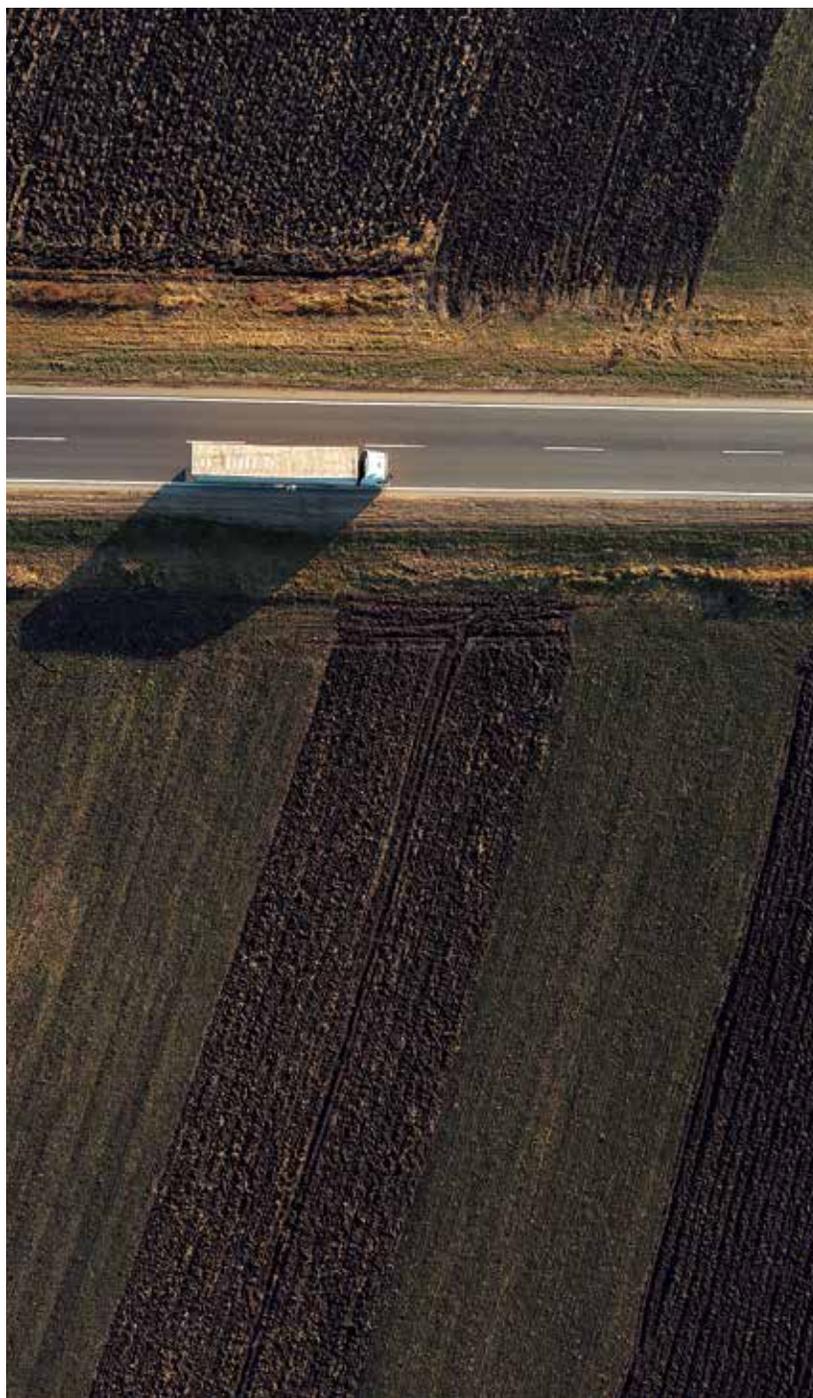
RDC pós-fixado
12 meses: 105% CDI
24 meses: 108% CDI
36 meses: 115% CDI

RDC pré-fixado
24 meses: 7% a.a.



Destaque 1

AGRONEGÓCIO É TOP ATÉ NA ACADEMIA



Tese do professor Marcos Fava Neves é líder em downloads

Marino Guerra

Cada vez é mais perceptível que finalmente o Brasil assumiu que a sua principal vocação econômica é o agronegócio. Resultados como o PIB do Agro são as principais fontes de sustentação disso.



Professor Marcos Fava Neves é hoje uma das maiores pontes entre o mundo acadêmico e o setor produtivo quando se trata de economia, administração e gestão no agronegócio

Porém outros números que destacam a posição de liderança do setor pipocam para além da esfera econômica, como o caso da tese do professor titular da FEA-RP/USP (Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto - Universidade de São Paulo) e colunista dessa publicação, Marcos Fava Neves, a qual é líder de downloads da biblioteca virtual da universidade, dentre mais de 30 mil trabalhos de várias áreas do conhecimento, há 15 anos seguidos.

O estudo, intitulado como “Um modelo para planejamento de canais de distribuição no setor de alimentos”, tem como objetivo apresentar uma metodologia para canais de distribuições envolvidos com o agronegócio,

mais focado nas áreas alimentícia e de bebidas, através do fornecimento de uma sequência prática de etapas.

Segundo o professor, a tese, publicada em 2000, ainda gera interesse por seu conteúdo não ser perecível, sendo útil até hoje. Outro fator para o alto número de downloads também é ligado ao fato dele ser útil não somente para profissionais, empresas e organizações.

Como mostra da atualidade do trabalho, segue um parágrafo da conclusão: “A grande mensagem é que se deve prestar atenção e exercitar a velocidade de percepção dos acontecimentos. Acompanhar as mudanças neste universo de canais de distribuição no

agribusiness está sendo difícil. Novas empresas virtuais surgem, valendo bilhões somente por incorporarem o ponto com. Normalmente são empresas que privilegiam o capital humano, as ideias e as inovações. São verdadeiros agentes de coordenação dos SAGs (Sistema Agroalimentar Genérico)”.

E os números confirmam o sucesso: até o mês de dezembro de 2018, haviam sido feitos quase 145 mil downloads, uma média superior a 8 mil por ano.

Para ter acesso ao material, basta acessar o link www.teses.usp.br, clicar em “teses de doutorado” (localizada na barra de links à esquerda da página, dentro da categoria “Acervos”) e digitar no campo de pesquisa “Neves, Marcos Fava”. 





CULTURA CANAVIEIRA PARA TODOS

O desconhecimento do setor sucroenergético por parte da população gera preconceito e inversão de valores, mas o resgate histórico e cultural pode ajudar a mudar esse cenário



Museu da Cana

Imagens: Alisson Santos - Fusion Studio

Diana Nascimento

Muitas pessoas têm a ideia de que museu é lugar de coisas velhas, empilhadas, com poeira e cheiro de mofo. Mas, ao contrário disso, museu é resgate, história e conhecimento.

No Brasil, a preocupação com o patrimônio industrial pode ser considerada muito recente, apesar de ter havido algumas ações nas décadas de 1970 e 1980, e também incipiente, havendo destruição de estruturas e reutilização

equivocada de espaços, prejudicando aspectos importantes para a memória a ser preservada.

O Museu da Cana, localizado em Pontal (SP), é um exemplo de esforço e resistência para que se mantenha a



O museu conta com maquinaria escocesa do final dos anos de 1880

preservação de um patrimônio industrial para as gerações futuras e o seu valioso reconhecimento para a compreensão da história do desenvolvimento da indústria açucareira.

De acordo com Leila Heck, gestora do Museu da Cana, essa história começa com a formação do Engenho Central, também chamado de Usina Schmidt, construído entre as cidades de Pontal

e Sertãozinho, no estado de São Paulo.

A usina pertenceu ao alemão Francisco Schmidt, que chegou ao Brasil ainda criança e tornou-se um dos maiores fazendeiros de café da época.

Leila conta que a unidade começou a funcionar em 1906 e foi equipada com maquinaria escocesa do final dos anos de 1880.

No início de seu funcionamento, o ramal da Companhia Mogiana de Estradas de Ferro que chegava a Sertãozinho foi prolongado até a fazenda vizinha, chamada Vassoural. A cana, da estação e das lavouras por perto, era levada de carroças até esse engenho, que chegou a contratar 100 operários e tinha espaços bem organizados para as atividades.

Na década de 1960, o Engenho Central - Usina Schmidt foi comprado pelo empresário Maurílio Biagi e desde então a Companhia Agro Industrial Engenho Central passou a ser base de apoio da Usina Santa Elisa, além de ter alguns períodos de produção de cachaça.

"Suas atividades cessaram em meados da década de 1980. Luiz Lacerda Biagi, filho de Maurílio Biagi, herdou a propriedade e preservou o patrimônio histórico formado pelas edificações e equipamentos, já com a intenção de implantar um museu. Em 2005, foi

fundado o Instituto Cultural Engenho Central, associação civil sem fins lucrativos, para apoiar essa iniciativa", lembra Leila.

Sendo assim, a Fazenda Engenho Central, constituída por uma área de 12,9 hectares, foi cedida ao Instituto Cultural Engenho Central, atual mantenedor do Museu da Cana.

"Por meio de recursos vindos de projetos incentivados, e com o apoio de uma equipe técnica formada por museólogos, arquitetos, engenheiro e restauradores, foram concluídas as primeiras etapas de preservação e intervenções na fazenda, e o Museu da Cana foi aberto para visitação pública em 14 de dezembro de 2013", explica Leila.

Desde sua implantação, o Museu da Cana é mantido pelo programa de incentivo Cultural - Lei Rouanet, a qual possibilita que empresas ou pessoas destinem parte do imposto devido ao projeto cultural do museu. "Também criamos o programa Amigos do Museu da Cana, que permite às pessoas ou empresas doarem qualquer quantia numa conta institucional. Dessa maneira, nesses quase cinco anos de funcionamento, temos mantido a gratuidade para todos os visitantes, principalmente para o público de baixa renda, que nunca antes frequentou um museu", relata a gestora.



Leila explica que por meio de recursos vindos de projetos incentivados e com o apoio de uma equipe técnica, foram concluídas as primeiras etapas de preservação e intervenções na fazenda, e o Museu da Cana foi aberto para visitação pública em 14 de dezembro de 2013

Importância para a comunidade

Logo após a abertura do museu, a comunidade local e as cidades vizinhas passaram a ser seu público cativo.

O Museu da Cana oferece visitas guiadas ao público espontâneo ou agendado, sempre de terças às sextas-feiras e, aos domingos, entre 10h e 16h. Nessas são trabalhadas questões relativas ao processo de produção do açúcar em consonância com os materiais gráficos dispostos em placas fixadas nas áreas de circulação para os visitantes e em folders em inglês, espanhol, português e braile.

Ao longo do ano, o museu oferece eventos culturais especiais, como o Domingo Quintal do Museu com brincadeiras, pinturas e desenhos para crianças; Festa Junina (típica); Semana de Museus com palestras, exposições e atividades culturais para crianças (maio); férias no Museu (julho); Semana da Primavera - que inclui em sua programação palestras, oficinas e festas folclóricas regionais, Festival de Música (ambos em setembro), Dia das Crianças e outros.

No entanto, os projetos que tiveram maior alcance cultural e histórico são os sociais, voltados para a história do trabalho e do trabalhador do Engenho Central. Esses projetos resultaram em atividades lúdicas para crianças, documentários, exposições e enriqueceu a programação cultural do museu, como as tradicionais festas de roça: Folia de Reis, Catira, Festa de São Gonçalo e a festa Junina, que há mais de 50 anos ocorre no Engenho Central.

O projeto "Colhendo Memórias" é um deles e surgiu pela necessidade dos museus contemporâneos em fidelizar seus públicos por meio de uma programação estimulante para novas visitas. "Para motivar as escolas do ensino fundamental a voltar a visitar o local com uma nova abordagem de seus acervos e

conteúdos, pensamos em elaborar uma visita temática precedida de uma ação educativa em sala de aula e assim nasceu o Colhendo Memórias, que escolheu como seu tema fulcral a história do trabalhador da colheita da cana-de-açúcar", comenta Maria do Carmo Silva Esteves, produtora executiva do projeto.

O intuito é promover nas crianças o orgulho de pertencer ao ambiente rural, com sua rica cultura caipira, fruto da mistura cultural de diferentes povos e difundir o jeito de ser único das popu-



Foto: Rubens Guerra

Maria do Carmo: "Ao ver as crianças entrarem no ônibus depois de passarem um período escolar conosco no Museu da Cana, sentimos que acertamos mais no alvo do que esperávamos"

lações do nordeste paulista, onde a cultura da cana-de-açúcar é fundamental para entender este contexto.

Ainda sobre o Colhendo Memórias, várias equipes trabalham para a criação dos produtos culturais oferecidos pelo projeto, passando por historiadores, profissionais da área pedagógica, equipe de audiovisual, direção artística e uma equipe no Museu da Cana composta por nove pessoas que recebem os alunos durante as visitas.

Maria do Carmo conta que começou a lidar com essa temática nos anos 80, no

ápice do movimento de trabalhadores rurais de Guariba por melhores condições de trabalho, atuando junto de Fernando Kassaxa, no Cineclubes Cauim de Ribeirão Preto, na produção do vídeo "O Boia-Fria".

Desde aquela época ela se sensibilizou pela potência da cana-de-açúcar para a região não apenas pelo seu lado econômico, mas também por suas manifestações culturais. "Assim o projeto é fruto de uma pesquisa antiga e quando fui trabalhar junto da Leila, retomei o tema com força total, unindo minha experiência na área museológica com a rica temática da cultura nas terras da cana", afirmou Maria do Carmo.

Segundo a produtora, a partir da compreensão conceitual do projeto, sua aprovação pelo ProAc (Programa de Ação Cultural) e a parceria com a Biosev, o trabalho de produção, que contou com a ajuda de uma rede de profissionais de alto gabarito atuantes nas áreas do patrimônio e cultura, foi relativamente fácil e muito prazeroso de se realizar. "Quando estamos na apresentação do projeto para as escolas que visitam o



Para Maria Paula, contar a história do setor de maneira clara, didática e estruturada é fundamental para uma mudança de visão sobre a cultura canavieira



Através das linguagens artísticas do teatro, música e dança, o projeto Colhendo Memórias promove o sentimento de orgulho de pertencer ao ambiente rural

Museu da Cana, vemos o potente papel da educação na formação do cidadão", confessa.

Cerca de 600 crianças da cidade de Pontal, estudantes do 4º ano, participaram do projeto Colhendo Memórias em 2018. Como o perfil do município é o de uma pequena cidade no interior de São Paulo onde o acesso dos estudantes e de escolas públicas às atividades extramuros escolares tem certa limitação, fica clara a função social do projeto em levar cultura.

"Identificamos que esta faixa etária de 9 anos tem muita receptividade para fazer florescer as sementes que queremos plantar com o projeto, relacionada ao orgulho de ser fruto de um ambiente rural - 'as Terras da Cana' -, por meio das linguagens artísticas do teatro, música e dança. Ao ver as crianças entrarem no ônibus depois de passarem um período escolar conosco no Museu da Cana, sentimos que acertamos mais no alvo do que esperávamos. Também nos surpreende como a arte bem aplicada tem o poder de formar cidadãos," destacou Maria do Carmo.

Neste ano, a ação será repetida em Pontal, mas a intenção será levar o projeto para as pequenas cidades localizadas na região do Museu da Cana.

De acordo com Leila, outras

atividades podem ser realizadas nos espaços que abrigam o Museu da Cana, como, por exemplo, um polo de referência de educação, com a criação de escolas técnicas para formação de jovens da região.

Uma experiência piloto começou em 2017 quando, por meio de uma parceria com o Senar (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural), foram criadas duas salas de aulas para receberem os cursos "Jovem Aprendiz do Futuro" e "Jovem Agricultor do Futuro", ambos com duração de um ano e que visam capacitar meninos e meninas entre 14 a 18 anos, de baixa renda e da cidade de Pontal.

Nesses dois anos de experiência, 130 jovens foram despertados para um futuro profissional, seguindo outros cursos técnicos e universitários. Desse, 70 foram contratados com carteira assinada, outros cinco ingressaram no curso de Agronomia e Zootecnia na Unesp de Jaboticabal, o que implica em um resultado importante para a comunidade do município. "Esperamos que as empresas próximas ao Museu nos ajudem nesses esforços, e que venham ser parceiras para que juntos possamos dar continuidade a esses trabalhos de formação cultural e de educação aos nossos cidadãos", vislumbra Leila.

Parceria

A Biosev, como já comentado, apoia e patrocina o Museu da Cana desde sua fundação porque acredita na missão do museu de resgatar e preservar a memória da cana-de-açúcar que tanto influenciou a história da região e o desenvolvimento do Brasil.

"As novas gerações precisam conhecer melhor todo esse universo", salienta Maria Paula Ferreira Curto, diretora de Recursos Humanos, Comunicação e Responsabilidade Social da Biosev. Ela explica que há algumas safras, a empresa se estruturou na área de Responsabilidade Social e desde então vem desenvolvendo projetos com diagnóstico social participativo, planos de relacionamento local e ações como os projetos incentivados, que fazem parte da sua bandeira de integração com a comunidade onde está inserida.

"O setor sucroenergético é um dos mais importantes do país e muitas vezes o desconhecimento do que fazemos gera algumas inverdades e mitos. Evoluímos muito em tecnologia, processos e práticas. Contar a história do setor de maneira clara, didática e estruturada é fundamental para essa mudança de visão, e o projeto pode ser uma das ferramentas para isso", conclui Maria Paula. 



CHUVAS DE DEZEMBRO DE 2018 & PREVISÕES PARA JANEIRO A MARÇO DE 2019

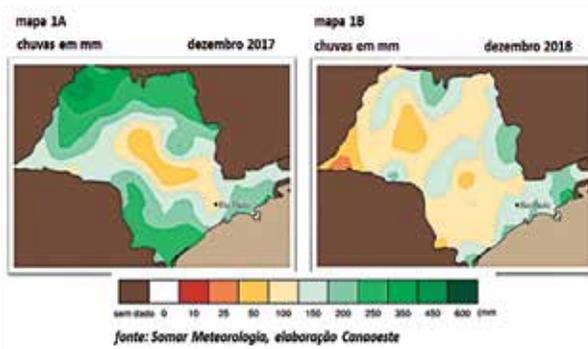
*Oswaldo Alonso

Quadro 1: Chuvas observadas em dezembro de 2018

Locais	mm chuvas - do mês	mm normais - climáticas
Açúcar Guarani - Unidades Cruz Alta e Severínia	147	239
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal-Automática	88	248
Algodoeira Donegá - Dumont	183	247
Andrade Açúcar e Álcool	142	228
Barretos - Ciiagro IAC /Automática	162	231
BIOSEV-MB-Morro Agudo	237	231
BIOSEV-Santa Elisa	56	221
Central Energética Moreno	181	239
CFM - Faz. Três Barras - Pitangueiras	137	209
COPERCANA - UNAME - Automática	99	241
DESCALVADO - IAC-Ciiagro	106	180
E E Citricultura - Bebedouro - Automática	120	237
FAFRAM - Ituverava - Inmet-Automática	108	259
Faz. Santa Rita - Terra Roxa	310	268
Faz. Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	121	229
IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	114	264
IAC-Ciiagro - São Simão - Automática	168	212
Usina da Pedra-Automática	231	257
Usina Batatais	180	278
Usina São Francisco	81	230
Média das chuvas	149	237

A média das chuvas de dezembro de 2018 (149 mm) foi quase 90 mm abaixo da média histórica do mês (237 mm) e 60 mm abaixo de dezembro de 2017 (208 mm). Os melhores volumes de chuvas do mês foram registrados em Dumont (183 mm), MB-Morro Agudo (237 mm), C.E.Moreno (181 mm), Faz. Sta. Rita (310 mm), Usina da Pedra (231 mm) e Usina Batatais (180 mm).

O Mapa 1B mostra que, em dezembro de 2018, as chuvas foram mais escassas em quase toda área sucroenergética do estado, destacando-se a semelhança entre os dois anos na faixa Centro-Leste do estado de São Paulo.



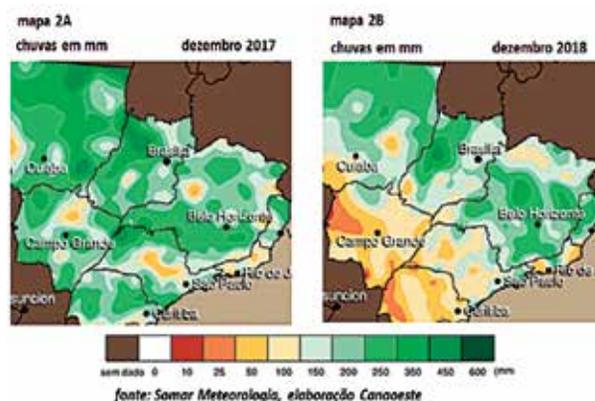
Quadro 2: Anotações pelos Escritórios Regionais das chuvas ocorridas entre janeiro a dezembro de 2015 a 2018, com as respectivas médias mensais e históricas

Localidades, meses e anos	janeiro a junho				julho a setembro				dezembro				outubro a dezembro				janeiro-dezembro 2015 a 2018				
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	
Barretos																					
INMET	1	591	863	510	520	163	34	18	79	229	249	290	162	501	442	668	580	1.255	1.339	1.195	1.179
Bebedouro																					
Escritório Canaeste		679	1.203	779	589	211	34	33	103	286	185	339	191	633	514	760	675	1.523	1.751	1.572	1.367
Est. Exp. Citricultura	2	583	907	536	409	182	55	69	100	133	152	262	120	372	394	629	580	1.137	1.355	1.233	1.089
Cravinhos																					
Esc. Antonio Anibal		524	1.119	624	632	182	26	29	114	211	298	221	176	669	686	564	716	1.375	1.831	1.216	1.461
Ituverava																					
FAFRAM / INMET	3	718	848	561	781	182	14	12	81	325	193	258	108	723	503	678	871	1.623	1.366	1.251	1.733
Morro Agudo																					
Faz. S Luiz e Blosev-MB	4	469	900	587	743	192	35	26	72	111	229	238	237	603	531	653	791	1.164	1.466	1.266	1.605
Pitangueiras																					
Copercana		647	844	679	628	161	46	21	95	146	171	259	146	446	431	555	590	1.254	1.322	1.254	1.312
CFM Fazenda 3 Barras	5	531	893	528	672	149	38	19	77	127	182	269	137	459	393	525	657	1.139	1.324	1.072	1.407
Pontal																					
Bazan, B. Vista e Carolo		534	804	627	519	127	33	15	79	189	262	231	66	495	481	546	460	1.155	1.318	1.188	1.058
Serrana																					
Fazenda da Pedra	6	453	1.052	622	691	134	16	51	128	360	170	135	231	648	600	374	945	1.234	1.668	1.047	1.763
Sertãozinho																					
Inst.Zootecnia-Ciliagro	7	556	1.043	932	601	151	6	23	112	336	222	248	73	484	674	489	519	1.191	1.724	1.444	1.232
Destilaria Santa Inês		649	1.024	685	455	129	29	44	173	168	187	169	37	408	395	355	459	1.186	1.447	1.084	1.087
UNAME - COPERCANA	8	554	1.127	723	435	144	24	44	159	231	218	133	99	557	529	365	489	1.255	1.680	1.133	1.062
Severínia																					
Bulle Arruda e Ivan Aldar	9	501	1.119	617	552	136	43	23	96	186	279	225	142	437	497	611	621	1.075	1.659	1.252	1.269
Terra Roxa																					
Fazenda Sta Rita	10	759	1.017	826	776	167	60	29	69	335	354	285	310	694	714	622	1106	1.620	1.791	1.477	1.951
Viradouro																					
Escritório Canaeste		615	845	653	591	148	56	19	93	183	212	246	176	455	419	544	817	1.218	1.320	1.216	1.501
Usina Viralcool		559	924	611	559	194	37	19	69	249	179	275	118	588	483	503	543	1.341	1.444	1.133	1.171
Centro de Cana IAC	11	634	906	570	550	135	51	19	96	221	176	193	114	507	525	441	705	1.276	1.482	1.030	1.351
Médias mensais 2018		640	968	649	594	161	35	29	100	217	218	237	147	541	513	547	571	1.342	1.516	1.225	1.264
Normais climáticas		825	816	814	782	91	95	95	99	248	252	248	242	535	545	540	538	1.451	1.456	1.449	1.419
																		Diferenças entre as Médias mensais de 2018 e as Normais Climáticas			
																		- 110 60 - 224 - 155			

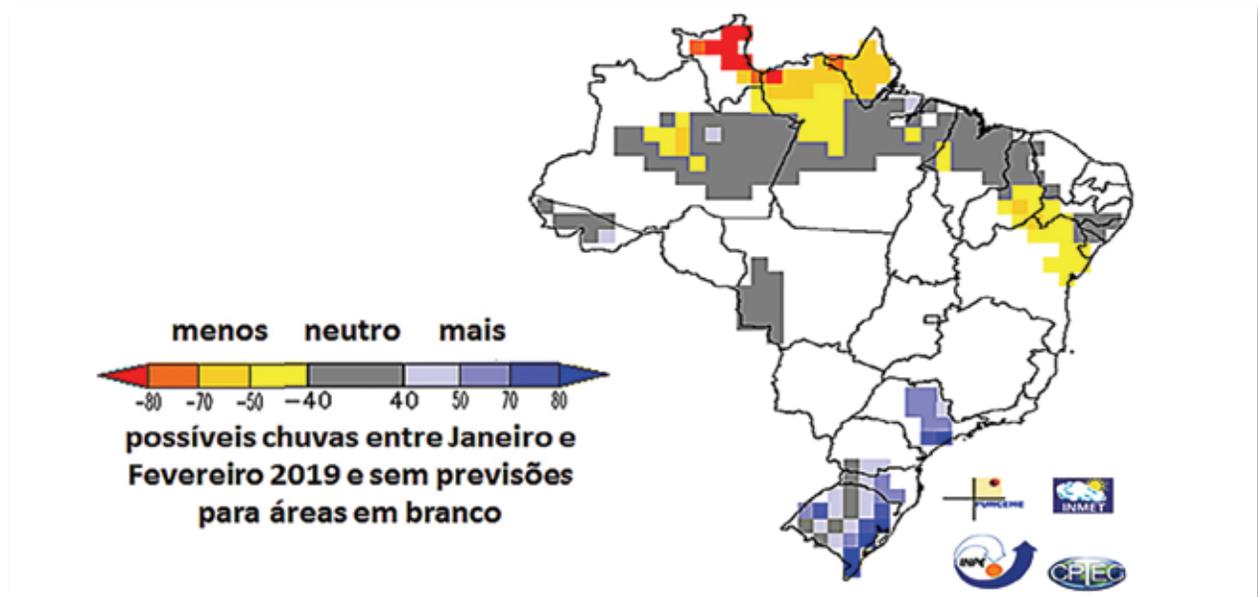
Obs: As médias mensais, destacadas na antepenúltima linha em vermelho, correspondem às somas das médias de chuvas anotadas de janeiro a dezembro de cada ano; enquanto que as normais climáticas, na penúltima linha, referem-se às médias de 20 anos (ou mais) de cada período dos locais numerados de 1 a 11

Destacados no canto inferior direito do Quadro 2, pode-se notar que as somas das normais climáticas entre os meses de janeiro a dezembro (de 2015 a 2018) já mostraram redução em 2018. Mas as somas das médias mensais (negritadas em vermelho) apresentam marcantes diferenças, observando-se que a soma das chuvas que ocorreram de janeiro a dezembro de 2018 (1.264 mm) foi 155 mm inferior as das normais climáticas do mesmo período (1.419 mm). As normais climáticas ou médias históricas, até dezembro, estiveram em torno de 1.440 mm.

Além dos comentados para o estado de São Paulo nos mapas 1A e 1B, foi também marcante a menor distribuição de chuvas em dezembro de 2018 nas principais áreas sucroenergéticas dos Estados da região Centro-Sul do Brasil.



Mapa 3: Prognóstico de Consenso entre Inmet-CPTEC-Inpe-Funceme para fevereiro e março de 2019. Nesta formatação, as quadriculas coloridas em cinza representam faixas onde as probabilidades serão de menos a mais 40% de ocorrências de chuvas; as quadriculas em amarelo a vermelho com probabilidades decrescentes e as quadriculas em azul claro a escuro, com probabilidades de volumes crescentes de chuvas. As áreas em branco são áreas sem informação de chuvas



Entretanto, pelo mapa 3, quase toda área sucroenergética da região Centro-Sul do Brasil fica sem as necessárias previsões.

A seguir, a Somar Meteorologia retrata as informações da NOAA (Centro Americano de Meteorologia e Oceanografia), onde aponta para um fraco El Niño para este verão e outono.

Pelo boletim atualizado em 10 de janeiro de 2019, o NOAA manteve a projeção de aquecimento no Oceano Pacífico no verão, indicando um fraco El Niño também durante o outono (abril a junho) de 2019 no Brasil. Enquanto isso, a atmosfera começa a se mostrar mais aquecida com extremos de calor já observados desde o fim do ano passado entre as regiões Sul e Sudeste. Já as chuvas no Brasil vêm acontecendo mais espaçadas e não generalizadas, comparativamente as desejáveis chuvas padrão de invernações.

- Fevereiro: pela “rodada” 01/2019 da ECMWF - fc mean (Centro Europeu de Previsões Meteorológicas de Médio Prazo), o possível acumulado de chuvas para este mês é de volumes acima de 300 mm nas áreas Centro-Norte dos Estados de São Paulo e Mato Grosso do Sul. Para o estado de Minas Gerais, em toda área Sudoeste e Triângulo Mineiro; e, as áreas Centro-Sul dos estados de Goiás e Mato Grosso; e, no restante da área sucroenergética da região Centro-Sul do Brasil, as possibilidades de chuvas podem ficar entre 200 a 300 mm;
- Março: a mesma rodada e fonte assinala que os volumes

acumulados acima de 300 mm ainda poderão ocorrer nas áreas Centro-Sul dos estados de Goiás e Mato Grosso; já na área Centro-Sudoeste e Triângulo do estado de Minas Gerais, Centro-Norte dos estados de Mato Grosso do Sul e de São Paulo haverá possibilidades de que os acumulados se situem entre 200 a 300 mm. Na faixa central do estado de Mato Grosso do Sul e Centro-Sul da região sucroenergética do estado de São Paulo, os acumulados de chuvas podem ficar entre 150 a 200 mm; e, no Sul do estado de Mato Grosso do Sul e todo estado do Paraná os acumulados poderão ser de 100 a 150 mm.

Com esta tendência climática, a Canaoste e Copercana lembram aos associados e cooperados que fiquem atentos para a ocorrência e o controle de cigarrinhas-das-raízes que, mesmo sem chuvas e reinfestações, os danos pelas altas temperaturas poderão ser acentuados e constante matocntrole, pois com tais condições climáticas reinantes, a competição será ainda mais danosa.

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

Dúvidas? Consultem os técnicos mais próximos ou através do Fale Conosco Canaoste.

* Engº Agrº Oswaldo Alonso
Consultor

FMC

SEMEANDO E CULTIVANDO

A VIDA *Juntos*

VOCÊ JÁ SABE DE COR: PRODUTIVIDADE E QUALIDADE É COM **ALTACOR®**

Líder no combate à broca da cana, **Altacor®** controla também importantes pragas de solo da cultura da cana, com menor impacto ambiental.
Para você colher mais cana por hectare e mais ATR por tonelada.



Seletividade a inimigos naturais



Alta potência inseticida



Longo período de controle



Inseticida sistêmico



ATENÇÃO

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

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

Copyright © Janeiro 2019 FMC. Todos os direitos reservados.

www.fmcagricola.com.br



JANEIRO INJUSTO

Chuva pouca e instável já causa
tensão na roça



*Amendoim da área de Barretos: com a seca a vagem
produziu apenas um grão*

Marino Guerra

“Podem ir lá, eu não vou não, se chegar lá e ver como a lavoura está seca, só vai me causar tristeza”.

Essa frase é do produtor de cana e amendoim sediado em Jaborandi-SP, Giovane Pinto Neto. Ela foi dita no dia 24 de janeiro, no momento em que ele falava da sua lavoura de amendoim em Barretos, localizada

na região conhecida como Contendas (que fica mais ou menos na mesma altura do Parque do Peão, porém do outro lado da pista). Até nesta data foram 17 mm de chuva na lavoura.

Ao chegar no local, não sobrou a menor dúvida que o agricultor tinha toda razão. As folhas das plantas estavam secas, enrugadas, castigadas pelo sol. O solo era uma areia só, tanto que a poeira branca gerada pelos carros lembrava muito a estrada para uma praia deserta.



O produtor Giovane Pinto Neto está preocupado com áreas que tiveram chuvas mínimas no mês de janeiro

Mas havia uma esperança, e ela era nítida em dois pontos de vista diferentes. Ao olhar para o horizonte, se via um enorme paredão de chuva que parecia se aproximar rapidamente, sensação causada pela força e direção do vento. O outro recorte era ao observar um detalhe da planta, o talo que segura a vagem ainda estava verde, indicando que se viesse uma água generosa e, de preferência, pelo menos um dia nublado para a evaporação



Talo que prende as vagens do amendoim à planta ainda verde, se ele secar não dá nem para colher

ser lenta, aquele amendoim poderia ainda ter salvação.

Infelizmente aquele paredão chegou na área fraco, despejando sobre a planta sedenta milímetros insignificantes.

Na vizinhança também havia cana, que provavelmente tinha sido colhida por volta de setembro, e era o exemplo do que a falta de chuva de janeiro faz na cultura. Seu tamanho estava terrivelmente defasado.



Paisagem com a roça de amendoim em Barretos (região das Contendas) sendo castigada pela seca e ao fundo uma parede de chuva que se aproximava, infelizmente o resultado não passou de um chuvisqueiro



Cana colhida por volta de setembro, manifesta seu sofrimento com o déficit hídrico da região de Contendas de Barretos com crescimento muito aquém do normal

Desde setembro se sabia que as chances do “El Nino” vir eram grandes, e para a região de abrangência da Copercana seus efeitos são sempre imprevisíveis, pois o calor exagerado aliado com chuvas desorganizadas produz cenários antagônicos, porém esse

ano essa variação está exagerada, desenhando cenários verdes e caóticos a distâncias menores que 80 km.

E foi o que aconteceu ao visitar uma outra área do mesmo produtor, dessa vez localizada em Bebedouro (na Brigadeiro Faria Lima, depois do trevo, do lado da pista sentido Barretos). O cenário era totalmente diferente.

Lá o amendoim plantado cinco dias depois em relação ao de Barretos (10 de novembro) se esbaldava com as duas chuvas generosas que caíra em menos de uma semana. O verde tomava conta do ambiente que foi plantado, como já havia se unido, encobrindo as linhas, de longe dava a impressão de se tratar de um imenso tapete verde, daquele visto nos mais modernos estádios de futebol. Como a água em uma lavoura traz uma sensação boa!

Também foi feita uma terceira visita em duas áreas dentro do município de Jaborandi, onde há cerca de uma semana tinham chovido uns 15 mm. Lá, embora apresentassem algumas áreas com reboleiras, principalmente no início de talhão, a planta estava com um bom porte e coloração, mas já acusava certo estresse hídrico pelo fato de estar com as folhas viradas, recurso natural para se esconder do forte sol.

Para o engenheiro agrônomo da unidade de grãos da Copercana, Thiago Zarinello, um fator de alerta ao produtor em



Reboleira no fim de talhão com amendoim plantado em curva de nível em Jaborandi-SP

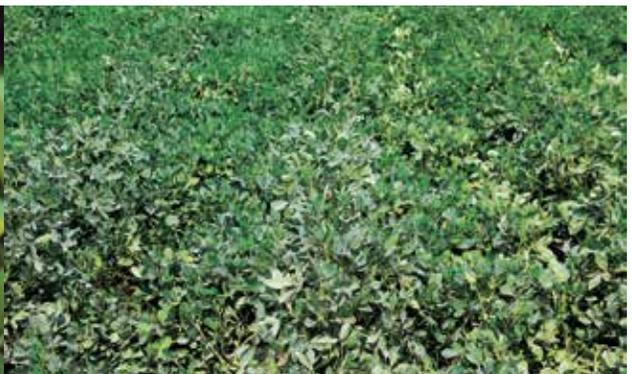
condições climáticas tão imprevisíveis, pensando no amendoim, está na aplicação do fungicida para prevenção da pinta preta. Como a operação precisa ser quinzenal, é preciso ficar atento na umidade do campo para fazê-la no momento adequado, pois se tiver muito seco, os poros da planta estarão fechados não permitindo que o produto atinja o seu alvo (nesse caso a espera pode ultrapassar o período indicado) e se cair

uma chuva pesada logo depois da pulverização, o defensivo vai embora.

Depois das visitas foram registradas chuvas em toda a região e, conforme a previsão aponta, as pancadas deverão ser mais constantes no início de fevereiro. Se pelo menos caírem 20 mm por semana já serão o suficiente para as vagens acabarem de encher e garantir um fim de ciclo menos tenso para todos. 



Umidade da terra e estado da lavoura no dia 24 de janeiro em área de Barretos (Contendas) a qual recebeu em todo o mês apenas 17 mm



Umidade da terra e estado da lavoura no dia 24 de janeiro em área de Jaborandí que havia recebido uma chuva de 15 mm há uma semana



Umidade da terra e estado da lavoura no dia 24 de janeiro em área de Bebedouro, duas chuvas bonitas em menos de uma semana garantem uma roça vistosa



► CRÉDITO PESSOAL

► CONSIGNADO INSS

cocred.com.br

   [sicoobcocred](https://www.sicoobcocred.com.br)

Operações sujeitas à análise de crédito. Ouvidoria - 0800 725 0996
Atendimento seg. a sex. - 8h às 20h
www.ouvidoria.sicoob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458.

Crédito já!

COM AS MENORES TAXAS.

VEM PRA COCRED.



Dinheiro certo na hora certa.

Crédito para organizar sua vida financeira, investir no projeto dos seus sonhos ou garantir o fluxo de caixa na sua empresa.

Seja qual for a sua necessidade, a Cocred tem benefícios exclusivos para você.

- Juros mais baixos que os bancos convencionais.
- Fácil aprovação.
- Participação nos resultados da Cooperativa.
- Vantagens para funcionários de empresas conveniadas, aposentados e pensionistas do INSS.

Vá até uma agência Cocred e converse com um de nossos gerentes.

▶ CAPITAL DE GIRO

▶ FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS



Vem crescer com a gente.



AGRICULTURA DE PRECISÃO: TECNOLOGIA NO CAMPO

Piloto automático: o protagonista da
Agricultura de Precisão

**Profa. Dra. Carla S. Strini Paixão*



No artigo anterior tivemos a oportunidade de conhecer a principal função do sistema de piloto automático: aumentar a eficiência durante uma determinada operação. Para garantir o sucesso na utilização deste sistema, é importante que o operador seja qualificado e conheça em detalhes as partes constituintes do aparelho, bem como as funções de cada uma delas. O conhecimento minucioso deste conjunto também contribui para a escolha do sistema que melhor atende às necessidades do produtor.

Relembrando, os atuadores, também chamados de pilotos, são os equipamentos que substituem o trabalho do operador no controle da direção, alterando o sentido de deslocamento da máquina sempre que necessário, para manter o sentido de orientação correto. Os atuadores utilizados no sistema de piloto automático são classificados em integrados e universais, sendo que o segundo tipo se divide em elétrico e hidráulico.

Piloto Automático Elétrico

O piloto automático universal consiste basicamente em um mecanismo de atuação fixado na barra de direção próximo ao volante. É um sistema que apresenta menor custo de aquisição e, por este motivo, é bastante utilizado pelos produtores. Pode ser comprado e instalado em

máquinas que não possuem um sistema de piloto automático integrado, sendo compatível com grande quantidade de máquinas. Recomenda-se, porém, realizar um estudo de viabilidade antes da aquisição do equipamento.



É constituído por um motor elétrico fixado na coluna de direção por meio de um suporte universal. Esse suporte permite que sejam feitos ajustes, de modo que a extremidade do motor fique em contato com o volante, movimentando-o para que o trator siga o alinhamento determinado. Desta forma, o eixo do motor elétrico gira nos dois sentidos, fazendo com que o volante da máquina vire para a direita ou para a esquerda.

Para adequado funcionamento, o contato entre o volante e o motor elétrico do piloto deve proporcionar bom atrito, sob pena de haver deslizamento e consequente perda na transmissão do movimento.

Piloto Automático Hidráulico

Consiste no controle do direcionamento do rodado da máquina feito por uma série de componentes eletrônicos e hidráulicos integrados no seu sistema de direção. Proporciona mais precisão do que o sistema universal, uma vez que o tempo de resposta é menor, retornando ao sentido de deslocamento ideal mais rapidamente. Apresenta um custo de aquisição superior aos outros tipos de pilotos.

Além dos componentes apresentados anteriormente, o piloto automático hidráulico também apresenta o sensor de posição e o sensor de ângulo das rodas.

- **Sensor de posição:** identifica e corrige o erro de posicionamento da máquina durante o deslocamento em áreas inclinadas, como a base de um terraço.
- **Sensor de rodas:** age identificando o ângulo das rodas dianteiras da máquina durante o deslocamento. Todas as informações geradas pelos sensores são enviadas ao controlador, que transmite os comandos para o piloto automático.

Além disso, a válvula de direção hidráulica, responsável por executar a mudança no sentido de deslocamento, é acoplada diretamente no sistema hidráulico da direção. O sensor de ângulo das rodas dianteiras identifica a direção das rodas e comunica-a ao controlador, que envia uma corrente elétrica para a válvula de direção hidráulica para mudar o sentido de deslocamento, executando a curva para a direita ou para a esquerda.



Elétrico x Hidráulico

- Elétrico exige maior tempo de resposta que o hidráulico;
- Elétrico incorpora possíveis folgas de volantes existentes no veículo,
- Portanto, no geral, hidráulico é mais preciso.

Funcionamento do piloto automático

Como já visto, o piloto automático é um sistema que determina o direcionamento da máquina durante seu deslocamento. Ele pode ser parte integrante de tratores (ou pulverizadores autopropelidos) e proveniente de fábrica, ou ainda pode ser adquirido como acessório à parte, para ser acoplado em um trator comum. O piloto automático faz o autoesterçamento da máquina agrícola, através de um sistema de barra de luzes acoplado ao sistema de direção do equipamento.

O sistema de piloto automático cria linhas virtuais paralelas à esquerda e à direita, e garante o paralelismo entre as passadas de forma precisa e automática, evitando falhas ou sobreposições. Este mecanismo é similar ao da barra de luzes. A diferença é que o sistema de piloto automático apresenta maior precisão do que a barra de luzes, já que o acionamento da direção é automático, feito com atuadores conectados ao volante ou à barra, ou diretamente ao sistema hidráulico da direção. Dessa forma, o direcionamento da máquina não depende da ação do operador.

1- O operador define a primeira linha (A-B) para se orientar;



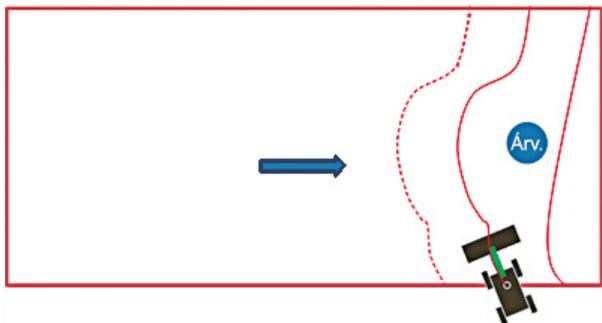
2- Baseado na largura do implemento, o software gera infinitas linhas paralelas;



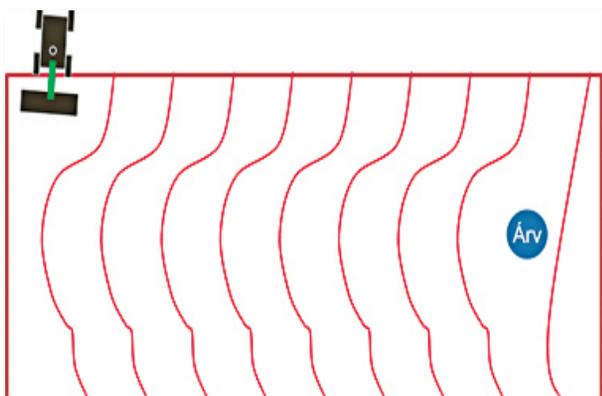
3 - O piloto automático avisa para o sistema de direção do veículo qual o atual caminho a ser seguido;



4- Caso o operador voltar o controle manual do trator para algum desvio e depois acionar o piloto automático novamente, a linha seguinte é marcada paralela à passada anterior,



5- Uma vez marcada a linha, será seguida em todas as outras se não for alterada a trajetória.



Piloto automático compensa?

Exemplo:

Para 100 hectares colhidos:

- Uma hora a menos de trabalho;
- 48 l de diesel a menos,
- Economia média de 4 min no tempo de enchimento do granelheiro.

Vantagens

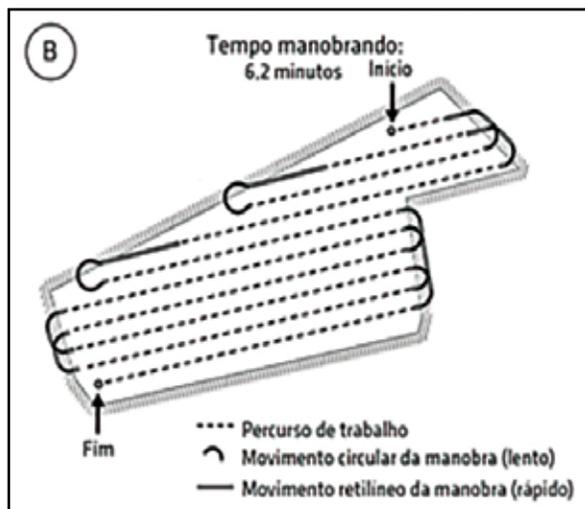
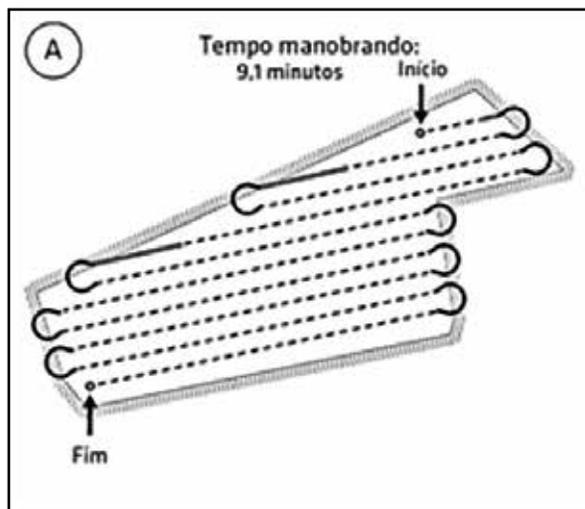
Com os percursos guiados pela direção automática sendo gravados no seu computador, esses poderão ser reproduzidos indefinidamente. Além disso:

- Permite a operação com mais de um conjunto mecanizado ao mesmo tempo na mesma área;



- Integração das operações automatizadas sob uma mesma base de dados;
- Reduz sobreposição tanto das pulverizações, semeadura, tratamentos culturais quanto da colheita;
- Melhora o alinhamento (paralelismo);
- Menor cansaço do operador;
- Maior velocidade das operações;
- Aumenta o rendimento das operações mecanizadas;
- Reduz consumo de combustível;

- Operações noturnas de melhor qualidade,
- Mesmo “projeto” utilizado em várias operações na mesma área.



A – Tempo de manobra na área realizando-a ao final de cada linha. Isso se deve ao fato que sem o sistema de orientação automática fica totalmente inviável a realização de outro tipo de manobra.

B – Tempo de manobra na área intercalando as passadas do conjunto mecanizado. Isso só é possível utilizando o sistema de orientação automática por satélite, na qual a máquina deixa o espaçamento exato, para em uma próxima passada o conjunto mecanizado trafegar entre duas passadas já finalizadas. Com isso têm-se a redução do número de manobras na área e um menor tempo por manobra, bem como um melhor e mais rápido alinhamento entre as fileiras realizadas.

Para Refletir:

Na utilização do sistema de orientação automática via satélite, o piloto automático traz inúmeros benefícios e maior eficiência das operações agrícolas mecanizadas, tornando o sistema mais sustentável econômica, bem como ambientalmente em função da maximização dos recursos distribuídos ao longo da operação. A escolha de qual tipo de piloto automático utilizar depende do planejamento das operações e para qual finalidade ele será utilizado, para que não haja superinvestimentos em determinadas situações nas quais isso não é tão crucial. 🌱

Análise eficaz e segura!

O laboratório de solos da Copercana fornece uma análise completa do Plano de Aplicação de Vinhaça (PAV).

Com um trabalho realizado por profissionais bem treinados e capacitados para ajudá-lo, estamos sempre prontos a atendê-lo.

Solicite um orçamento!

COPERCANA
Laboratório de Análise de Solos

www.copercana.com.br
(16) 3946-4200 - Ramal 235
Sertãozinho/SP

Empresa
CNPJ 13161120/0001-01

Empresa
CNPJ 13161120/0001-01

CRL 1987 CRL 1987



Cultivando a Língua Portuguesa



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

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

Renata Carone Sborgia

1) Queridos leitores: segue uma lista prática sobre **certo x errado**. Vamos verificá-la?

Errado **Certo**
 Fazem cinco dias..... **Faz cinco dias**
 Excessão..... **Exceção**
 O óculos **Os óculos**
 Eles tem razão **Eles têm razão**
 Porisso **Por isso**
 Derrepente **De repente**

2) Vejam, queridos leitores, o que nunca podem dizer e/ou escrever. A lista abaixo aponta **os erros!**

ERROS: seja, esteje, esturpo, de menor, privilégio, adeogado, siclano, récorde, rúbrica, sombrancelha

ACERTOS: seja, esteja, estupro, menor (ex.: menor de idade), privilégio, advogado, sicrano, recorde, rubrica, sobrancelha

3) Maria gostou muito do corte de cabelo. Teceu elogios a sua **“cabelerera”**.

Veja, querido leitor, o erro que “cortou” o elogio: cabelerera! O correto é: **cabeleireira**

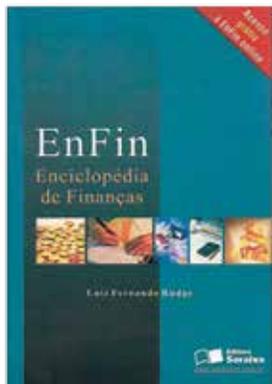
PARA VOCÊ PENSAR:

Sobre comparação...

"Amigo, eu sigo o meu dito: não queira comparar as suas dificuldades às qualidades do próximo. Se compare menos e valorize mais as lições que suas experiências lhe trouxeram. Cada um com sua história bem ou mal escrita. Não adianta comparar nada porque, muitas vezes, há a necessidade de fazer uma limpeza na vida e retirar quem não mais sintoniza para que sua jornada fique mais alinhada com o principal personagem: você!"

Falar Bem Que Mal Tem!

Renata Carone Sborgia (Direitos autorais reservados a autora)



BIBLIOTECA “GENERAL ÁLVARO TAVARES CARMO”

“A obra procura decodificar a torrente de termos técnicos de finanças de maneira correta, atual e imparcial. Reúne mais de 2.400 verbetes e expressões, aos quais foram adicionadas acepções em formato compacto, de fácil compreensão e atualidade de conhecimentos. Não obstante ser uma

obra em português, apresenta termos em língua estrangeira que são de uso corrente.”

(Trecho extraído da contracapa do livro)

Referência:

RUDGE, Luiz Fernando. **EnFin:** Enciclopédia de Finanças. São Paulo: Saraiva, 2006.

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 - Rua: Frederico Ozanan, 842 - Sertãozinho/SP



FÓRUM de IMPLEMENTAÇÃO TECNOLÓGICA

[DISCUTINDO OS MELHORES RESULTADOS]

24 e 25 de ABRIL de 2019

RESERVE ESTA DATA!

MAIS INFORMAÇÕES:

+55 18 2103.0528 uniudop@udop.com.br

PROMOÇÃO



REALIZAÇÃO



APOIO OFICIAL



ORGANIZAÇÃO



APOIO MASTER



APOIO OURO



APOIO INSTITUCIONAL



MÍDIA PARCEIRA





VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

Imóvel rural denominado Fazenda "Água Limpa", matrícula nº 2.987, com área de 20,57 hectares, localizado no município de **Nhandeara/SP**.

VENDE-SE

Imóvel rural denominado Fazenda "Água Limpa da Ponte Nova", matrícula nº 3.738, com área de 16,738334 hectares, localizado no município de **Nhandeara/SP**.

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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



VAMOS FECHAR NEGÓCIOS?

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

(16) 2105-3800 | patrimonio@sicoobcred.com.br

Classificados



VENDE-SE

- Fazenda localizada em São José do Rio Pardo na beira do Rio, retiro de leite completo com 06 conjuntos completos, confinamento para 300 cabeças, granja de frango para 27 mil aves (moderna), granja de coelho, 10 represas de peixes, 02 poços artesianos, apiário, 07 casas, sede nova com 4.000 metros de construção, plantação de eucalipto, 03 tratores, 18 implementos, serralheria, galpões, oficina, fábrica de ração, gado, porteira fechada 31 alqueires - Valor R\$ 120.000,00/Alqueire, anexo 10 alqueires sem benfeitorias só pasto - Valor R\$ 100.000,00/Alqueire, anexo 68 alqueires sem benfeitorias R\$ 90.000,00/Alqueire.

Tratar com proprietário Alfredo Muradas pelo telefone (16) 9 9991-1000 ou escritório: (16) 3234-4452

VENDE-SE

- Casa construída em terreno 10x20. Área construída 74 metros, com 2 quartos sendo 1 suíte. Armário planejado na cozinha e banheiro da suíte. Garagem coberta para dois carros, portão eletrônico, sistema de segurança com câmera, alarme e concertina. Localizada em Serra-na-SP.

Tratar com Gustavo pelo telefone (16) 9 9619-7139 ou Danielle (16) 9 9772-1207.

VENDEM-SE

- Pá Carregadeira, modelo 924K, Caterpillar, 2016, com 6.000 horas, R\$ 295.000,00;
- Pá Carregadeira, modelo 924K, Caterpillar, 2014, com 5.150 horas, R\$ 255.000,00;
- Motoniveladora, modelo 140K Caterpillar, 2013, com 8.000 horas, R\$ 395.000,00;
- Motoniveladora, modelo 12K Caterpillar, 2015, com 9.600 horas, R\$ 395.000,00;
- Mincarregadeira, modelo 226B Caterpillar, 2015, com 150 horas, R\$ 132.000,00;
- Rolo Compactador, modelo CP 533E Caterpillar, 2011, com 840 horas, R\$ 143.000,00;
- Rolo Compactador, modelo CP 54B Caterpillar, 2014, com 1000 horas, R\$ 186.000,00;
- Rolo Chapa, modelo CB 44B Caterpillar, 2015, com 44 horas, R\$ 300.000,00;
- Retroescavadeira, modelo 416E Caterpillar, 2012, com 5.700 horas, R\$ 138.000,00;
- Retroescavadeira, modelo 416E

Caterpillar, 2014, com 3.300 horas, R\$ 155.000,00;

- Caminhão Basculante, modelo 31.320, Volkswagen, 2011, com 369.654km, R\$ 135.000,00;
 - Caminhão Basculante, modelo 2726, Mercedes Benz, 2009, com 126.311km, R\$ 125.000,00;
 - Caminhão Basculante, modelo 2726, Mercedes Benz, 2011, com 586.854km, R\$ 135.000,00;
 - Caminhão Pipa, modelo 17.220, Volkswagen, 2009, com 65.020 km, R\$ 115.000,00;
 - Caminhão Pipa, modelo 31.320, Volkswagen, 2007, com 283.687 km, R\$ 128.000,00.
- Tratar com Tiago pelo telefone (16) 9 9634-5292.

VENDEM-SE

- Caminhão Pipa, tanque oito mil litros, Ford F9000, 1980, R\$ 28.000,00;
 - Eliminador de Soqueira de Cana, DMB, 2012, R\$ 38.000,00,
 - Ônibus, área de vivência, Mercedes Benz, 1992, R\$ 35.000,00.
- Tratar com Junior (34) 9 9972-3242 (Uberaba - MG).

VENDE-SE

- Fazenda Santa Maria, localizada no município de Dobrada-SP, comarca de Matão-SP. Composta por 03 matrículas totalizando uma área de 56,8 alqueires dos quais 27 alqueires são de cana planta e 25 alqueires de cana de primeiro corte. Área totalmente mecanizada, terra de cultura, próxima às melhores usinas da região, cana própria. Tratar com João Henrique pelo telefone (16) 9 9785-3934.

VENDEM-SE

- Bin Graciella, para 30 toneladas, em ótimo estado de conservação, valor a negociar, encontra-se montado em Tambaú-SP,
- Propriedade em Tambaú-SP, pronta para interessados em montar um haras, pousada, hotel, centro de eventos rurais ou simplesmente para lazer familiar, localizada à beira do asfalto, na Rodovia Padre Donizetti, com: salão de festas, piscina, vestiário, área de churrasqueira, quadra de beach tênis, maravilhoso jardim (3 hectares), parquinho infantil, mina d'água, área de mata, área total de 42 hectares, sendo 30 hectares com cana e sete casas.
Tratar com Marcelo pelo telefone (16) 3954-2277.

VENDE-SE

- Sítio localizado em Descalvado-SP, com área de 34 hectares, plano, minas com 1 milhão litros e 24 horas, ideal para bovinocultura, ovinocultura, piscicultura e horticultura (Hidropônica). Reserva legal,

pastagem formada, 4 mil metros de cercas novas, sede, estábulo, 40 correntes, granja para 15000 aves e várias outras instalações.

Tratar com Luciano pelo telefone (19) 9 9828-3088.

VENDE-SE

- Sítio localizado em São Simão-SP, 55 hectares, formado para pasto, cercas novas, casa-sede, casa de empregado, curralama completa, balança, misturador de ração, picadeira, implementos, piqueteada, duas nascentes, represa, porteira fechada, gado, implementos. Valor R\$ 2,5 milhões de porteira fechada. Tratar com Carmem ou Maurício pelos telefones (16) 9 9608-9318 (16) 9 9184-3723

VENDEM-SE

- Casa 10X20 m², com 2 quartos, cozinha, copa, sala, banheiro e garagem coberta. Localizada em Sertãozinho-SP à Rua Angelo Pignata, 23 Inocoop II. Valor R\$ 220.000,00,
- Apartamento com 2 quartos, cozinha, banheiro, e área de serviço, 9º andar, face sombra, já mobiliado e pronto para moradia. Localizado em Ribeirão Preto-SP, à Rua José Urbano, 170, Jardim das Pedras. Valor R\$ 120.000,00.
Tratar com João Sato (16) 9 9397-7641.

VENDE-SE

- Cavalo da raça Mangalarga Paulista, com 08 anos, castrado e domado e sem registro. R\$ 3.000,00.

Tratar com Alisson pelo telefone (17) 3343-2505 (escritório).

VENDEM-SE

- Venda permanente de gado Gir P.O (Puro de Origem) vacas, novilhas e tourinhos,
- Gado Girolando, vacas e novilhas. Tratar com José Gonçalo (16) 9 9996-7262.

VENDE-SE

- Camionete Hilux SRV, diesel, 4x4, completa, único dono, cor prata, com capota marítima com engate (Santo Antônio), rack de teto e estribo, tudo original. Tratar com Humberto pelo telefone (16) 9 8138-6332.

VENDE-SE

-Terreno urbano, quadra A, lote 12, residencial Cidade Nova, de frente à Rodovia Altino Arantes, medindo 10x25, no município de Morro Agudo/SP, com parede lateral construída de 25 metros de comprimento x 6 metros de altura, ideal para construção de barracão, valor a combinar.

Tratar com Letícia pelos telefones (16) 3851-5564, (16) 9 9171-4832 ou Ildo (16) 9 9247-8785.

VENDEM-SE

- Um Touro Senepol P.O, registrado de 3 anos, duas vacas leiteiras amojando com média de 8 litros cada (ambas sem registro).
- Apartamento no Jardim Irajá, localizado a dois quarteirões da Av. João Fiusa (Ribeirão Preto), com

AVISO AOS ANUNCIANTES:

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

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

112 m², prédio de três andares, hall de entrada, sala de tv, sala de jantar (reversível para quarto), varanda, um banheiro social, um quarto, uma suíte, cozinha, lavanderia e banheiro de empregada.

- Bomba d'água acoplada em carrinho, motor WEG W22 de 3 CV e 220 volts com 160 metros de mangueira flexível, ideal para irrigação ou lavador.

Tratar com Dalton pelo telefone (16) 9 8123-4430 - Viradouro-SP.

VENDEM-SE

- Setor de peças de tratores Massey Ferguson (linhas: X/200/300), Valmet, Ford;

OBS.: esse setor de peças será desmembrado de uma Loja Agropecuária que não será vendida.

- Estoque físico de peças R\$ 36.000,00 (25% abaixo do custo);

- 36 prateleiras de aço reforçado com divisórias verticais e placas individuais numeradas de 01 a 36, medindo cada uma 2,0m x 0,95cm x 0,40cm. R\$12.960,00 (250,00/cada);

- 2 Prateleiras de metalon e madeira, medindo 2,5m altura x 7,0m de comprimento x 0,30cm de profundidade, R\$ 2.000,00;

- Vários catálogos originais e CD gravado com fotos, relação e numeração de código de fábrica das peças cortesia.

Tratar com Eduardo pelo telefone (16) 9 9178-9699.

VENDEM-SE

- Cavalos raça Manga Larga, idade: 8 anos, valor de venda: R\$ 3.900,00;

- Raça Piquira (cavalo para criança, muito manso), idade: 6 anos, valor de venda: R\$ 2.900,00;

- Raça Quarto de Milha (Prática esporte team penning), idade: 6

anos, valor de venda: R\$ 7.900,00, com documentação (registro);

- Raça Manga larga marchador, idade: 8 anos, valor de venda: R\$ 4.900,00, com documentação (registro).

Tratar com Reginaldo ou Ingridy pelos telefones (17) 9 8112-8000 (17) 9 9236-3131.

VENDE-SE

- Propriedade, localização - 20 Km Campos Altos (MG), topografia plana e ondulada, solo fértil, região - café, eucalipto e pastagens, 310 ha em 2 glebas, sendo uma 150 ha e outra 160 ha, 2 casas simples, eletricidade, curral de cordoalha, 9 dimensões de pasto com água, encanada, rica em água.

Tratar com o proprietário pelos telefones (16) 3954-1633 ou (16) 9 9206-2949.

VENDEM-SE

- Strada Fiat Working, 2010, prata, - Distribuidor de adubo LEV HID 3PT mecânico DMB, 2012, sem uso. Valor a ser combinado.

Tratar com Mário pelo telefone (16) 9 9131-2639.

VENDE-SE

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

Tratar com Marcos pelos telefones (17) 3280-6480 ou (17) 9 9 608-7384.

VENDE-SE

- Casa com 3 quartos, 3 salas, 1 cozinha, 1 banheiro, toda de piso, metade em laje e metade em forro de PVC, quartinho nos fundos com banheiro, churrasqueira e fogão a lenha, quintal espaçoso, entrada com garagem para 4

carros, portão fechado basculante, localizada na Rua Pernambuco, nº 31, Centro, em Pitangueiras- SP. Terreno de 12,00 x 35,00 m² - com área total de 420 m². Valor: R\$ 530.000,00.

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

VENDE-SE

- Trator MF 4283, 2010, cabinado com redutor original único dono. Tratar com Gino (proprietário) pelo telefone (16) 9 8173-0921

VENDEM-SE

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

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

VENDE-SE

- Terraceador com 02 pistões hidráulicos e 16 discos, em perfeito estado.

Valor: R\$18.000,00 - Santa Rita do Passa Quatro-SP.

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



VENDEM-SE

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

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

VENDEM-SE

- Trator Valtra BH 180, 2002, conservado, R\$ 52 mil,
- Carretão para trator: 7,5 x 2,5m, toda em ferro, molas R\$ 9.500,00.

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

- Cama de frango e esterco de galinha para lavoura. Tratar com Luís Americano Dias pelo telefone (19) 9 9719-2093.

VENDE-SE

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

Tratar com Carlos pelo telefone (16) 9 9632-3950.

VENDE-SE

- Fazenda em São Valério da Natividade – TO, área total: 5895 hectares até 1384,00 fora. 10 módulos de rotacionados, com cercas convencionais, variando os módulos de 5 a 6 piquetes, aproximadamente 20 km de rede hidráulica para abastecimento de bebedouros. Aproximadamente 8 lagoas naturais, sendo 2 com outorga de água. Casa-sede, casa de funcionário, oficina, barracão, currais, poço artesiano. Fazenda rica em detalhes. R\$ 70.000.000,00;
- Fazenda localizada em Patrocínio Paulista – SP, 56 alqueires,

sendo 45 alqueires em cana e carreador, planta aproximadamente 3 alqueires, altitude: 750 a 800 metros, várias nascentes que alimentam 2 represas e as benfeitorias por gravidade, alta fertilidade, terra vermelha, solo cultura. 1 casa-sede, 2 casas de colaboradores, curral, galpão, pasto, tratador de gado, tronco, energia elétrica trifásica. Preço: R\$ 120.000,00 o alqueire;

- Fazenda em Tapira – MG, 180 alqueirões, área agricultável (50%), APP e reserva (20%), pastagem (30%), nascente, córrego, outorga d'água, 2 pivots, topografia plana, semiplana e ondulada, casa sede, curral, barracão, cerca. Altitude: 1307 metros, R\$ 10.800.000,00;

- Fazenda em Lagoa da Confusão – TO, excelente para integração lavoura/pecuária, bem estruturada para exploração de pecuária. Altitude média: 230 metros, área total: 2.876,89 hectares, área útil: 1646 hectares. 06 módulos de pastagens, 03 poços artesanais, casa-sede, 03 casas para funcionários, barracão para maquinário, almoxarifado, oficina e depósito de sal, curral, seringa, tronco coberto, embarcador, 05 remangas de espera e 05 divisões internas, R\$ 21.000.000,00,

- Prestação de serviços especializados em soluções de: segurança eletrônica e patrimonial, vigilância e monitoramento, portaria, zeladoria de patrimônio, jardinagem, paisagismo, escavações e terraplanagem em geral. Jardinópolis, Ribeirão Preto e região.

Tratar com Paulo (16) 3663-4382, (16) 99176-4819; (16) 9 8199-0201. Dutra Imobiliária.

VENDEM-SE

- Trator MF 265, 1988;
- Carreta com guincho para Big



Bag Agrobbras, 5 t;
- Cultivador de cana Dria, Ultra 507, 2 linhas;
- Cobridor e aplicador inseticida Dria;
- Adubadeira de hidráulico Lancer;
- Carreta de 4 rodas;
- Calcareadeira 2,5 t, Bundny;
- Pulverizador Jacto 600 litros com barras;
- Tanque com bomba para combustível,
- Motoserra Stihl.
Tratar com Flávio (17) 9 9101-5012.

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

- Mudanças 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

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

- Ensiladeira Menta 3000, super-conservada - R\$ 24.700,00,
- Trator John Deere 5403, 2010, com 3.400 horas, R\$ 45.000,00. Tratar com Wilson pelo telefone (17) 9 9739-2000 - Viradouro - SP.

VENDEM-SE

- F250 XLT-L, 2003, cinza;
- Pajero Dakar, 2009, preta, 7 lugares;
- Honda Civic, 2008, prata;
- Honda Civic, 2013, preto;
- S10 Executive, flex, prata;

- Gol 1.6, 2015, completo,
- Moto Honda, PCX, 2015, branca.
Tratar com: Diogo (19) 9 9213-6928, Daniel (19) 9 9208-3676 e Pedro (19) 9 9280-9392.

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

- Carroceria cana picada Galego, tombamento esquerdo;
- Carroceria aberta para transporte e plantio de cana inteira, de ferro de 8 metros marca (Galego);
- 2 rodas (aro e disco) 18-4-38 seminovas;
- 2 rodas (aro e disco) 14-9-28 seminovas;
- Adubadeira e calcareadeira modelo Komander 3.6 marca Kamaq,
- Cultivador Civemasa completo Modelo CATP 2L - CATPY AR 2 L com sulcador, haste subsoladora, disco de corte de palha, carrinho de cultivador, quebrador de

terrão que vai atrás do carrinho e marcador de sulcação e banquetas. Tratar com Marcus ou Nelson pelos telefones (17) 3281-5120, (17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.

VENDEM-SE

- VW 31280/15 bombeiro pipa;
- VW 13190/14 baú oficina;
- VW 26260/12 comboio;
- VW 15180/12 comboio;
- VW 26260/12 chassi;
- VW 26260/12 rollon;
- VW 15180/11 baú oficina;
- VW 26220/10 bombeiro pipa;
- VW 26220/10 caçamba agricultura;
- VW 15180/10 comboio;
- VW 26220/09 chassi;
- VW 13180/09 baú oficina;
- VW 15180/08 comboio;
- VW 26260/07 betoneira;
- VW 13180/06 bombeiro pipa;
- MB 2831/12 caçamba;
- MB 2726/11 comboio;
- MB 2726/11 bombeiro pipa;
- MB 1718/09 comboio;
- MB 2423/05 munk 20;
- MB 2423/01 bombeiro pipa;
- MB 2318/96 bombeiro pipa;
- MB 1513/76 toco chassi;
- MB 1113/70 toco chassi;
- F cargo 1719/13 toco chassi;
- Munk Masal 20.5;
- Munk Masal 12.5;
- Caçamba Bascul truk;
- Caçamba Bascul toco;
- Tanque fibra 24000 litros;
- Transbordo 2 caixas;
- Caixa transformadora MB

2217/2318;

- Motor estacionário Agrale;
 - Pneus e rodas para transbordo;
 - Baú oficina toco,
 - Baú oficina ¾.
- Tratar com Alexandre pelos telefones: (16) 3945-1250, 9 9766-9243 (Oi), 9 9240-2323 Claro, WhatsApp.

VENDEM-SE

- Trator MF 235, 4X2, 1980;
 - Trator MF 265, 4X2, 1980;
 - Trator MF 65X, 1972, canela grossa;
 - Trator MF 4283, 4X4, 2010;
 - Trator Valtra A-750, 4X4, 2012;
 - Trator Valmet 88, 4X2, 1984;
 - Trator FORD 4600, 4X2, 1979;
 - Trator FORD 6600, 4X2, 1982;
 - Grade niveladora 48 X 20, transporte pneus e pistão;
 - Sulcador 2 linhas com pistão, DMB;
 - Carretaagrícola 4.000 Kg;
 - Enleiradeira de palha DMB;
 - Grade intermediária 16 x 28 x 270mm, TATU;
 - Tanque 6.500 litros, Mepel, kit bombeiro, 2007;
 - Kits de amendoim;
 - Transbordo de cana 12 toneladas,
 - Compro tratores e equipamento agrícola.
- Tratar com Waldemar pelos telefones (16) 9 9326-0920 ou (16) 3042-2008.

VENDE-SE OU TROCA-SE

- Ford Ranger 3.0, diesel, 2011, CD, 4x4, Vende-se ou troca-se por

trator de médio porte, com opção de voltar a diferença.

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

VENDE-SE OU PERMUTA-SE

- Fazenda 2.105 hectares, Bonópolis - GO (toda formada) GEO/CAR em dia, 1600 hectares próprios para agricultura, plaina, boa de água, 4 km margem GO 443, vários secadores/recepção de grãos (50 km). A região é nova na agricultura (1 milhão de sacas de soja), mas está em plena expansão e é própria para integração lavoura/pecuária. Tratar com Maria José (16) 9 9776-1763 - Whats (16) 9 8220-9761.

VENDEM-SE OU ALUGAM-SE

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

PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

- Preparação de terra: adubação, tratamentos culturais em canavial, pulverização em soqueira e plantio com GPS.

Tratar com Itamar pelo telefone (17) 9 9670-5570. 

- A Revista Canavieiros não se responsabiliza pelos anúncios constantes em nosso Classificados, que são de responsabilidade exclusiva de cada anunciante. Cabe ao consumidor assegurar-se de que o negócio é idôneo antes de realizar qualquer transação.
- A Revista Canavieiros não realiza intermediação das vendas e compras, trocas ou qualquer tipo de transação feita pelos leitores, tratando-se de serviço exclusivamente de disponibilização de mídia para divulgação. A transação é feita diretamente entre as partes interessadas.

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



11 anos de experiência nos deram uma boa perspectiva

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

E como 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

POTTENTE, CHOQUE DE EFICIÊNCIA CONTRA OS NEMATOIDES

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



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



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



Maior residual mesmo sob chuva: baixa solubilidade e lixiviação



ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

Pottente

IHARA

Agricultura é a nossa vida

FECHE A PORTA PARA A BROCA DA CANA COM AMPLIGO®.

CONTROLE SUPERIOR E SELETIVO



CONTROLE SUPERIOR

Maior velocidade de ação e longo período de controle



SELETIVIDADE

Potencializa o manejo integrado



2 MODOS DE AÇÃO

Eficaz no manejo antirresistência



 **Ampligo®**

syngenta.

Para restrição de uso nos estados, consulte a bula.
Informe-se sobre e realize o Manejo Integrado de Pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

ATENÇÃO Este produto é perigoso a saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRÔNOMICO.



c.a.s.a.

0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br