

Junho 2018 - n. 144 - Ano XI

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



Guia Agronegócios Copercana:

O norte para suas compras

Tiragem auditada por
MOORE STEPHENS

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



Depoimentos

Diretores falam
sobre o evento



Entrevista

Ivan Moreno,
conta sobre as
tendências futuras
no agronegócio
nacional



Artigo Técnico

Aumento de ocorrência
de *Hyponeuma taltula*
no Estado de São
Paulo

Atitude solidária faz toda a diferença!
Bayer e Copercana unidas em uma só causa.



de 08 a 29 de Junho



Ponto de entrega: estande da Bayer no 14º Agronegócios Copercana.



Se é Bayer, é bom



VOLUNTARIADO BAYER
De mãos dadas para um futuro melhor!



Editorial

ENTRE JOGOS DE FUTEBOL E BONS NEGÓCIOS

Estamos em clima de Copa do Mundo e assim como em um jogo de futebol, que deve ser dinâmico, o agronegócio segue driblando crises e aumentando o seu placar de produtividade.

Essa atmosfera competitiva e de união será o tom do 14º Agronegócios Copercana. Nele estarão reunidas as seleções de 90 empresas expositoras que mostrarão os seus principais lances e tiros de meta, sendo uma ótima oportunidade para os produtores cooperados e associados da Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred adquirirem máquinas, produtos e insumos com condições especiais.

A feira também terá uma grade de eventos paralelos, com palestras técnicas e de mercado. O manejo de plantas daninhas na cana-de-açúcar será abordado pelo consultor agrônomo Weber Valério. Já o diretor da Datagro, Guilherme Nastari, fará uma visão geral de balanço, oferta e demanda de açúcar e etanol no Brasil enquanto Gustavo Resende, da Apta Colina, apontará os principais aspectos produtivos e econômicos na produção do Boi 777.

Além de informações sobre a feira, esta edição está repleta de assuntos interessantes. Um deles é o grande potencial do Brasil na produção de biogás e biometano em função da produção de resíduos orgânicos. De acordo com a Abiogás (Associação Brasileira de Biogás e Biometano),

a capacidade de produção de biometano no setor agropecuário é de mais de 70 milhões de m³/dia, sendo 78% do setor sucroenergético e 22% na produção e processamento da proteína animal, sem contar a participação do setor de saneamento que pode contribuir com 7 milhões m³/dia. Somando tudo, o potencial brasileiro de biogás equivale a 44% da demanda por diesel.

Saiba ainda sobre a inauguração do depósito de insumos e defensivos da filial Copercana de Batatais, uma estrutura com mais de 800 m² que trará velocidade e segurança para os cooperados.

Em Notícias Canaoeste, fique por dentro de tudo o que aconteceu nas reuniões técnicas, que discutiu, com seus associados, temas como o preço de cana e mercado de açúcar, controle e infestação da broca da cana e boas práticas agrícolas para evitar multas na lavoura canavieira em decorrência de incêndios.

A revista traz ainda matérias e artigos que tratam sobre o setor sucroenergético no estado de Minas Gerais, o eSocial e seus desdobramentos, mediação e arbitragem no agronegócio, oportunidades no mercado de crédito, açúcar e etanol, controle de pragas daninhas, prazo de adesão ao refis do Funrural, prorrogação do CAR e entrevistas com renomados profissionais do setor.

Boa leitura!

Conselho Editorial

EXPEDIENTE

CONSELHO EDITORIAL:

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

EDITORA:

Carla Rossini - MTb 39.788

PROJETO GRÁFICO, DIAGRAMAÇÃO E CAPA:

Rodrigo Moisés

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:

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

COMERCIAL E PUBLICIDADE:

Rodrigo Moisés
(16) 3946.3300 - Ramal: 2305
rodrigomoises@copercana.com.br
comercial@revistacanaieiros.com.br

IMPRESSÃO:

São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:

Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:

20.500 exemplares

ISSN:

1982-1530

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

ENDEREÇO DA REDAÇÃO:

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

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



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:

Baldan | 90% melhor posicionado no Google que seus concorrentes

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

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

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

Paso Ita | 32 palavras em 1º lugar no Google

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

Agavic | Aumento de 500% nas vendas online



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

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

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



Você é nosso Convidado

BEM-VINDO AO 14º AGRONEGÓCIOS COPERCANA

Os melhores negócios

Sejam muito bem-vindos a um dos mais completos portfólios de oportunidades para o cultivo de cana-de-açúcar do Brasil.

Os cooperados já conhecem muito bem do que somos capazes em termos de proporcionar as tecnologias necessárias relacionadas a insumos e defensivos, isso ao longo de todo ano, mas aqui no Agronegócios o momento é especial, pois através do esforço de negociação com os fornecedores conseguimos vantagens exclusivas, vencendo até mesmo problemas políticos e econômicos que afetam o país.

Quem compra ao longo desses 14 anos de feira sabe muito bem do que estou falando.

Para os que ainda não são cooperados ou ainda não compraram no evento, recomendo que converse com os colegas produtores, visitem os estandes e perguntem aos seus representantes sobre a força da Copercana. A conclusão se vale a pena ou não, deixo com vocês.

A todos os participantes a feira também é um momento único onde é possível entender com calma as novidades das principais empresas mundiais do setor, pois além do ambiente climatizado e confortável, a quantidade de público diária é rigorosamente planejada para evitar “muvucas” nos estandes, proporcionando que tanto os

expositores como visitantes consigam conversar pelo tempo necessário até todas as dúvidas serem sanadas.

Também precisamos ressaltar que o evento vai além do mundo relacionado aos insumos e defensivos, é possível também você encontra a oportunidade de negócio ideal para finalmente investir naquela máquina ou equipamento tão necessários, ou até mesmo na caminhonete tão sonhada.

Toda a estrutura da cooperativa também está presente, desde a Loja de Ferragens e Magazine (com um grande foco na área veterinária) até a Copercana Seguros, além, é claro, das suas coirmãs, Canaoeste, que sempre estará apresentando as vantagens do associativismo, e Sicoob Cocred, com uma linha especial de produtos e serviços voltada para o evento.

Diante de toda essa estrutura, a única coisa que não dá para garantir é se o Brasil vai conseguir vencer o seu terceiro compromisso na Copa do Mundo, contra a Sérvia, que acontece no segundo dia de feira (27), às 15 horas, mas vamos conferir isso juntos pois preparamos telões, televisões e sorteio de brindes para mandar à Seleção a mesma energia positiva que sempre houve no Agronegócios Copercana.

14º
AGRONEGÓCIOS
COPERCANA
 As melhores oportunidades sempre!
2018



IMAGENS DE 2017

- 01- Syngenta
- 02- Fmc
- 03- Bayer
- 04- Fertilacqua
- 05- Upl
- 06- Basf
- 07- Nufarm
- 08- Binova
- 09- Ouro Fino
- 10- Arysta
- 11- Corteva

Copercana
 Canaoste
 Copercana Seguros

- 15- Ihara
- 16- Mosaic
- 23- Biosoja
- 24- Nortox

- 1- Bombas Andrade
- 2- Tatú Marchesan
- 3- Civemasa
- 4- Santa Izabel / Herder
- 5- Valtra
- 6- Piccin
- 7- São José Industrial

- 12- Rotam
- 13- Heringer
- 14- Union Agro
- 17- Hinove
- 18- Phosfaz
- 19- Adufertil
- 20- Adama
- 21- Brasquímica
- 22- Alta
- 25- Cooperfertil
- 26- Yara
- 27- Sipcam Nichino
- 28- Monsanto (Roundup)

Sicoob Cocred

- 8- Case / Tracan
- 9- Baldan
- 10- DMB
- 11- Colombo / Miac
- 12- Asus Implementos
- 13- Imep
- 14- Kamaq
- 15- Acton
- 16- Martins Cruz
- 17- Laboratório de Solo-Cana
- 18- Calcário Itaú
- 19- Jacto
- 20- Nutrigesso
- 21- Smarter
- 22- Solofertil

- 01- Sbardellini (Fuzil)
- 02- Vonder
- 03- Quality Fix
- 04- Lubrificantes Ipiranga
- 05- Apex Tool
- 06- Bombas ZM
- 07- Bel Fix Importação
- 08- Belgo / Caçula
- 09- Baterias Moura
- 10- Bovenau
- 11- Baterias K&F
- 12- Branco Motores
- 13- Superagri
- 14- Amatools / Schweers
- 15- Real H
- 16- Yamaguchi
- 17- Equipasca
- 18- Magno Jet
- 19- Bulldog
- 20- Neo-Plastic
- 21- Wolf Seeds
- 22- JactoClean
- 23- Tortuga / DSM
- 24- Stihl
- 25- Rações Comigo
- 26- Karcher
- 27- Chiaperini
- 28- Nutriex
- 29- Maqtron
- 30- Black & Decker / De Walt

Ferragem e Magazine Copercana
 Agener União - Saúde Animal
 Bayer Saúde Animal
 Boehringer Ingelheim
 Ceva Veterinária
 Cutelaria Cimo
 J.A. Saúde Animal
 Msd / Casa das Vacinas
 Ouro Fino Saúde Animal
 Sapataria Bretão
 Vansil - Saúde Animal

Ortovel Ford, Hyundai New, RP Jeep,
 Ontake Toyota, Lexus Ribeirão
 Preto, Thor Volvo, Ortovel
 Caminhões e Euro Renault

23- Agronelli
 24- Cmag Fertilizantes
 25/26- Revista Canavieiros
 27- Santa Emília

Biocoop
 Rádio Total
 Grupo SW MED

Mapa da Feira Agronegócios



PROIBIDA A ENTRADA DE MENORES DE 14 ANOS



PERFIL DOS EXPOSITORES:

COPERCANA

Estande: Especial

Contato: Carla Rossini

e-mail: carlarossini@copercana.com.br

Website: www.copercana.com.br

Área de Atuação: Cooperativismo

Resumo: Fundada na década de 60, a organização surgiu com a necessidade de unir os agricultores da região e promover a mais ampla defesa dos seus interesses econômicos, sendo hoje reconhecida como um grande centro de difusão de tecnologia agropecuária.

COPERCANA SEGUROS

Estande: Especial

Contato: Walderci Vaz

e-mail: waldercivaz@copercana.com.br

Website: www.copercana.com.br

Área de Atuação: Corretora de Seguros

Resumo: Tendo a mesma estrutura sólida e atendimento diferenciado da Copercana, a corretora consegue garantir o patrimônio e bem-estar de seus clientes.

CANAOESTE

Estande: Especial

Contato: Carla Rossini

e-mail: carlarossini@copercana.com.br

Website: www.canaoeste.com.br

Área de Atuação: Associação de Fornecedores de Cana

Resumo: Uma das mais conceituadas associações de fornecedores de cana do país, a organização trabalha pela defesa política e também prestação de um enorme portfólio de serviços com o objetivo de união, defesa e fortalecimento da classe.

SICOOB COCRED

Estande: Especial

Contato: Adalberto Júnior

e-mail: adalbertojunior@sicoobcocred.com.br

Website: www.sicoobcocred.com.br

Área de Atuação: Cooperativa de Crédito

Resumo: A Cocred é a terceira maior cooperativa financeira do Brasil e a segunda maior do sistema Sicoob em volume de ativos. Com mais de 33 mil associados, ela oferece soluções para pessoas físicas e jurídicas. Com atuação em 26 municípios do Estado de São Paulo, possui o mais alto grau de avaliação de risco, o rating A3, que atesta a sua solidez e confiabilidade.

SYNGENTA

Estande: 01

Contato: Alexandre Bizzi

e-mail: alexandrebizzi@syngenta.com.br

Website: www.syngenta.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas e Sementes

Resumo: Uma das maiores empresas mundiais do segmento agrícola, a empresa trabalha pela segurança alimentar mundial, permitindo que os agricultores consigam fazer o melhor uso dos seus recursos disponíveis.

FMC

Estande: 02

Contato: João Pereira

e-mail: joao.pereira@fmc.com

Website: www.fmcagricola.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas e Fertilizantes

Resumo: Com mais de um século, a FMC Corporation atende aos mercados globais de agricultura, industrial e de consumo com soluções e aplicações inovadoras e produtos de qualidade.

BAYER

Estande: 03

Contato: Marco A. Ribeiro

e-mail: marco.ribeiro@bayer.com

Website: www.agro.bayer.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

Resumo: Empresa global com competências em Ciências da Vida tanto na área da agricultura bem

como na saúde humana e animal. Assim seu amplo portfólio de soluções é desenvolvido para beneficiar as pessoas e sua qualidade de vida.

FERTILAQUA

Estande: 04

Contato: Antonio Carlos

e-mail: accacia.am@gmail.com

Website: www.fertilaqua.com.br/longevus

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: O grupo se origina da união da Aminoagro, Dimicron e Maximus, formando uma das três maiores companhias do mercado brasileiro de nutrição, fisiologia de plantas e revitalização de solo.

UPL

Estande: 05

Contato: Leander Victor Vitos

e-mail: leander.vitor@uniphos.com

Website: www.uplbrasil.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas e Fertilizantes

Resumo: De origem indiana a empresa configura entre as 10 maiores do mundo no segmento de agroquímicos depois de realizar 28 aquisições nos últimos 11 anos. No Brasil foi a empresa que mais cresceu nos últimos anos no segmento de defensivos agrícolas.

BASF

Estande: 06

Contato: Luis Carlos Amorim

e-mail: luis.amorim@basf.com

Website: www.agro.basf.com

Área de Atuação: Indústria Química

Resumo: Com uma população em rápido crescimento, o mundo está cada vez mais dependente da nossa capacidade de desenvolver e manter uma agricultura sustentável e ambientes saudáveis. A divisão de Proteção de Cultivos da empresa trabalha com agricultores, profissionais agrícolas e especialistas em manejo de pragas para ajudar a tornar isso possível.

NUFARM

Estande: 07

Contato: Rafael Natal

e-mail: rafael.natal@br.nufarm.com

Website: www.nufarm.com

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

Resumo: Australiana, presente em mais de 100 países, ocupar 1 espaço aqui no segmento de cana-de-açúcar possui um variado portfólio inovador de herbicidas, inseticidas e fungicidas.

BINOVA

Estande: 08

Contato: Gustavo Bigheti

e-mail: gbigheti@yahoo.com.br

Website: www.binovafertilizantes.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Com 20 anos de mercado, e fundada em Ribeirão Preto a Binova, que é especialista em produtos de nutrição vegetal, foi adquirida no final de 2017 pela Agrocere, que já possui mais de 70 anos de tradição e conhecimento do agronegócio brasileiro.

OUROFINO

Estande: 09

Contato: José C. Salgado

e-mail: jose.salgado@ourofino.com

Website: www.ourofinoagro.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

Resumo: Com DNA brasileiro, a empresa se orgulha em desenvolver produtos com foco nas necessidades específicas da agricultura nacional.

ARYSTA

Estande: 10

Contato: Daniela Mello

e-mail: daniela.mello@arysta.com

Website: www.arystalifescience.com.br

Área de Atuação: Proteção de Cultivos, Tratamentos de Sementes e Biossoluções.

Resumo: Empresa global de soluções em proteção e melhoria da produtividade agrícola abrangendo

diversas culturas e formas de aplicação. Com mais de 250 princípios ativos, ela dedica-se ao desenvolvimento, formulação, registro, comércio e distribuição de produtos.

CORTEVA

Estande: 11

Contato: José Paulo

e-mail: jpalmeida@dow.com

Website: www.corteva.com

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

Resumo: União entre as pesos pesados Dow e Dupont, a empresa pretende criar o mais eficiente sistema para produção de alimentos do mundo.

ROTAM

Estande: 12

Contato: Edinaldo Mariani Jr

e-mail: edinaldojr@rotam.com

Website: www.rotambrasil.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas e Fertilizantes

Resumo: Presente em mais de 60 países, a empresa entrega para o agricultor tecnologias na formulação, misturas inovadoras e exclusivas moléculas de pós-patente.

HERINGER

Estande: 13

Contato: Luan Bugalho

e-mail: luanbugalho@gmail.com

Website: www.heringer.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Colaborar para a construção de uma agricultura eficiente, rentável e sustentável através do desenvolvimento de soluções em nutrição vegetal.

UNION AGRO

Estande: 14

Contato: Carlos Bonini

e-mail: carlos.bonini@hotmail.com

Website: www.unionagro.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Conhecida como uma empresa desenvolvedora de tecnologia em seu ramo de atuação, isso porque

sua filosofia é acreditar no agronegócio que, ao fazer uso de uma terra forte, será capaz de trazer riqueza para humanidade.

HINOVE

Estande: 17

Contato: Marcel Bighetti

e-mail: marcel_bighetti@hotmail.com

Website: www.hinove.com

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Com foco no desenvolvimento de produtos de alta qualidade, a empresa se caracteriza pela excelência no atendimento, além de uma grande preocupação ambiental.

PHOSFAZ

Estande: 18

Contato: Gustavo Tonetti

e-mail: gustonetti@hotmail.com

Website: www.phosfaz.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Empresa 100% nacional, que produz fertilizantes fosfatados de alta tecnologia, através de um processo único e pioneiro no Brasil. Atua na maioria das regiões agrícolas fornecendo fósforo para diversas culturas.

ADUFÉRTIL

Estande: 19

Contato: Giancarlo Brienza

e-mail: giancarlo@adufertil.com.br

Website: www.adufertil.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Ética, respeito, simplicidade, senso de família, resiliência, justiça e transparência. Desde 1980, destacando-se pela qualidade de seus produtos e serviços, a empresa oferece atenção personalizada aos diversos segmentos agropecuários.

ADAMA

Estande: 20

Contato: José Renato Bertuqui

e-mail: jose.bertuqui@adama.com

Website: www.adama.com.br/brasil

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas, Fertilizantes e Saúde Ambiental

Resumo: Com o propósito de criar simplicidade na agricultura, o grupo Adama está presente em mais de 100 países, ocupando a sétima posição entre as maiores companhias do setor.

BRASQUÍMICA

Estande: 21

Contato: Carlos Silvio Correa Júnior

e-mail: carlao.at@terra.com.br

Website: www.brasquimica.ind.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Para a empresa a excelência é alcançada com comprometimento, determinação e colaboradores qualificados, com essa união ela é capaz de gerar produtos de alta tecnologia, com qualidade comprovada e seguros ao meio ambiente.

ALTA

Estande: 22

Contato: Leonardo Leal Lopes

e-mail: leonardolopes@llicultivar.com.br

Website: www.alta-brasil.com

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

Resumo: Com foco em gerar soluções inovadoras para o agronegócio, a ALTA (América Latina Tecnologia Agrícola) é a empresa brasileira do grupo AGRIHOLD, com a produção e distribuição de insumos essenciais para o manejo da agricultura.

COOPERFÉRTIL

Estande: 25

Contato: Fernando Cardoso, Gueida Gabriela e André Sobral Machado

e-mail: f.cardoso@cooperfertil.com.br, comercial@

cooperfertil.com.br e ger.vendas@cooperfertil.com.br

Website: www.cooperfertil.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Organização em comum e em maior escala

dos serviços econômicos e assistenciais de interesse das Associadas na qual sua atividade é voltada a produzir, transformar, industrializar, importar e distribuir fertilizantes destinados ao abastecimento das mesmas.

YARA

Estande: 26

Contato: Alfredo Sabongi

e-mail: alfredo.sabongi@yara.com

Website: www.yarabrasil.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Tendo o Brasil como o maior mercado único, integrando 1/3 do quadro de colaboradores e suas operações no mundo, ela é capaz de interagir com mais de 25 mil produtores rurais através do desenvolvimento de soluções competitivas e sustentáveis para todo tipo de culturas e solos.

SIPCAM NICHINO

Estande: 27

Contato: João Jorge

e-mail: jdezem@snbrasil.com.br

Website: www.sipcam-nichino.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas e Fertilizantes
Resumo: Resultado da união entre a Sipcam, empresa no mercado agroquímico brasileiro desde 1979 e a Nichino, tradicional organização japonesa focada no desenvolvimento de novas moléculas para a proteção de cultivos. A joint venture consegue oferecer ao mercado um variado portfólio.

MONSANTO (ROUNDUP)

Estande: 28

Contato: Eduardo B. Abarca

e-mail: eduardo.b.abarca@gmail.com

Website: www.descubra.monsanto.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas e Sementes
Resumo: Empresa global atuando no Brasil desde a década de 60, seu foco está na ajuda a agricultura na produção de alimentos nutritivos e abundantes, de forma sustentável.

IHARA

Estande: 15

Contato: Luis Gustavo S. Scarpari

e-mail: gustavo.scarpari@ihara.com.br

Website: www.ihara.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

Resumo: Há mais de 50 anos no Brasil ao lado da agricultura com o objetivo de protegê-la contra pragas, doenças e plantas daninhas. Com foco na cultura japonesa de gestão da qualidade, o que resulta na manutenção de um time de vendas técnico, padrões de produção e um portfólio de produtos com mais de 60 defensivos agrícolas.

MOSAIC

Estande: 16

Contato: André F. Nascimento

e-mail: andre.nascimento2@mosaicco.com

Website: www.mosaicco.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: A Mosaic Fertilizantes é a maior produtora global de fosfatados e potássio combinados. Com a missão de ajudar o mundo a produzir os alimentos de que precisa, entrega cerca de 27,2 milhões de toneladas de fertilizantes para 40 países. No Brasil, atua na produção, importação, comercialização e distribuição de fertilizantes para aplicação em diversas culturas.

BIOSOJA

Estande: 23

Contato: Luis Otavio

e-mail: luisbiosoja@gmail.com

Website: www.biosoja.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Fundada na década de 70, a empresa tem cinco fábricas (três na região de Ribeirão Preto, uma em Uberaba-MG e outra em Artur Nogueira-SP), está ao lado do agricultor, levando soluções para suas necessidades colaborando para maximizar sua produção.

NORTOX

Estande: 24

Contato: Paulo Ribeiro

e-mail: paulo.ribeiro@nortox.com.br

Website: www.nortox.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas, Fertilizantes e Sementes

Resumo: Parceira do agricultor brasileiro há mais de 60 anos, a empresa tem os seus olhos voltados hoje aos desafios impostos pelo mercado sem esquecer da sustentabilidade, onde tem programas sociais e ambientais reconhecidos e premiados.

COPERCANA FERRAGEM - MAGAZINE

Estande: Especial

Contato: Ricardo Meloni

e-mail: ricardomeloni@copercana.com.br

Website: www.copercana.com.br

Área de Atuação: Grande portfólio de produtos para uso diário na agricultura, na propriedade rural e também itens relacionados ao magazine.

Produtos Veterinários: Dentro do estande da Copercana Ferragens haverá uma área destinada somente para a linha veterinária, da qual estarão participando os seguintes parceiros: Agener União, Bayer, Boehringer Ingelheim, Ceva Veterinária, JA Saúde Animal, MSD Casa das Vacinas, Ourofino e Vansil.

ORTOVEL FORD, HYUNDAI NEW, RP JEEP, ONTAKE TOYOTA, LEXUS RIBEIRÃO PRETO, THOR VOLVO, ORTOVEL CAMINHÕES E EURO RENAULT

Estande: Especial

Contato: Carol - Suave Comunicação

e-mail: carol@suave.ppg.br

Website: www.ortovel.com.br, www.newhb.com.br, www.rpjeep.com.br, www.ontake.com.br, www.thorvolvo.com.br, www.ortovelmachoes.com.br, www.euorenault.com.br

Área de Atuação: Concessionária de Veículos

SBARDELLINI FUZIL

Estande: 01

Contato: Valdemir

e-mail: valdemir@fuzil.com.br, tmartins@fuzil.com.br

Website: www.fuzil.com.br

Área de Atuação: Ferramentas

VONDER

Estande: 02

Contato: Ana Carolina / Angelin

e-mail: ana.augusto@vonder.com.br

Website: www.vonder.com.br

Área de Atuação: Ferramentas

QUALITY FIX

Estande: 03

Contato: Israel / Sandra

e-mail: sandra@qualityfix.com.br

Website: www.qualityfix.com.br

Área de Atuação: Comércio de acessórios para fixação, movimentação, amarração e elevação de cargas

LUBRIFICANTES IPIRANGA

Estande: 04

Contato: Moacir Fabris

e-mail: moafabris@hotmail.com

Website: www.ipiranga.com.br

Área de Atuação: Lubrificantes automotivos e industriais

APEX TOOL

Estande: 05

Contato: Dráuzio

e-mail: drauzio@chamae.com.br

Website: www.apextoolgroup.com.br

Área de Atuação: Ferramentas

BOMBAS ZM

Estande: 06

Contato: Dráuzio

e-mail: drauzio@chamae.com.br

Website: www.zmbombas.com.br

Área de Atuação: Rodas e Turbinas D'Água, Lavadoras e Máquinas de Corte

BEL FIX / IMPORTAÇÃO

Estande: 07

Contato: Marcelo

e-mail: marcelobelfix@gmail.com

Website: www.belfix.com.br

Área de Atuação: Ferramentas, Lazer, Esportes e Brinquedos

BELGO / CAÇULA

Estande: 08

Contato: Ricardo

e-mail: rdonpulga@gmail.com

Website: www.belgobekaert.com.br

Área de Atuação: Arames e acessórios para cerca

BATERIAS MOURA

Estande: 09

Contato: Eduardo Miron

e-mail: eduardo.miron@dirpal.com.br

Website: www.moura.com.br

Área de Atuação: Baterias Automotivas, Motos e Nobreaks

BOVENAU

Estande: 10

Contato: Nelson

e-mail: dinarepresentacoes@dinarepresentacoes.com.br

Website: www.bovenau.com.br

Área de Atuação: Macacos e outros produtos hidráulicos

BATERIAS K&F

Estande: 11

Contato: Toninho Priolli

e-mail: toninhopriolli@uol.com.br

Website: www.kfbaterias.com.br

Área de Atuação: Baterias

BRANCO MOTORES

Estande: 12

Contato: Danilo
e-mail: vendas@marinrepresentacao.com.br
Website: www.branco.com.br
Área de Atuação: Ferramentas Agrícolas

SUPERAGRI
Estande: 13
Contato: Rafael
e-mail: rafael@superagri.com.br
Website: www.superagri.com.br
Área de Atuação: Ferramentas Agrícolas

AMATOOLS / SCHWEERS
Estande: 14
Contato: André
e-mail: escritorio@inovaribeirao.com.br
Website: www.amatools.com.br
Área de Atuação: Ferramentas de Corte, Instrumentos de Medição, Equipamentos Industriais e EPI

REAL H
Estande: 15
Contato: Priscila
e-mail: priscila.promotoracomercial@realh.com.br
Website: www.realh.com.br
Área de Atuação: Nutrição e Saúde Animal

YAMAGUCHI
Estande: 16
Contato: Carlos
e-mail: vendas@yamaguchi.com.br
Website: www.yamaguchi.com.br
Área de Atuação: bombas, carretas e acessórios

EQUIPESCA
Estande: 17
Contato: Rogério
e-mail: rogerio@equipescas.com.br
Website: www.equipescas.com.br
Área de Atuação: Sombrite, Redes de Proteção, Linha de Pedreiro e Nylon para Cortador de Grama

MAGNO JET
Estande: 18
Contato: Fernando de Melo
e-mail: fernandovendas@magnojet.com.br
Website: www.magnojet.com.br
Área de Atuação: Bicos para aplicação de defensivos

FIAC - EVO AIR BULLDOG
Estande: 19
Contato: Natália
e-mail: contato@donyrepresentacoes.com.br
Website: www.fiacbrasil.com.br
Área de Atuação: Compressores de Ar

NEO-PLASTIC
Estande: 20
Contato: Maurício
e-mail: mauricio.granzotti1@terra.com.br
Website: www.neoplastic.com.br
Área de Atuação: Soluções em plástico: lonas, bobinas geomembrana e silo-bolsa.

WOLF SEEDS
Estande: 21
Contato: Eder
e-mail: ederjvilela@hotmail.com
Website: www.wolfsementes.com.br
Área de Atuação: Sementes para Gramíneas e Leguminosas

JACTOCLEAN
Estande: 22
Contato: Estevão
e-mail: estevao@jacto.com.br
Website: www.jactoclean.com.br
Área de Atuação: Equipamentos de Limpeza de Alta Pressão

TORTUGA / DSM
Estande: 23
Contato: Vinicius
e-mail: vinicius.barbosa@dsm.com

Website: www.tortuga.com.br
Área de Atuação: Nutrição Animal

STIHL
Estande: 24
Contato: Marcelo
e-mail: marcelo.rafael@stihl.com.br
Website: www.stihl.com.br
Área de Atuação: Ferramentas Motorizadas

RAÇÕES COMIGO
Estande: 25
Contato: Welson
e-mail: welsonrp.comigo@gmail.com
Website: www.racoescomigo.com.br
Área de Atuação: Rações

KARCHER
Estande: 26
Contato: Valter Roque
e-mail: valter.roque@karcher.com.br
Website: www.karcher.com.br
Área de Atuação: Soluções para Limpezas, Lavadoras de Alta Pressão

CHIAPERINI
Estande: 27
Contato: Rafaela (compras) e Gilberto Fontes (dúvidas técnicas)
e-mail: rafaela@chiaperini.com.br e gilberto@chiaperini.com.br
Website: www.chiaperini.com.br
Área de Atuação: Compressores de Ar, Lavadoras e Ferramentas Pneumáticas

NUTRIEX
Estande: 28
Contato: Talita
e-mail: talita.alexandrino@mphrepresentacoes.com.br
Website: -
Área de Atuação: Proteção Química, proteção solar, higiene, limpeza e regeneração.

MAQTRON
Estande: 29
Contato: Talita
e-mail: talita.alexandrino@mphrepresentacoes.com.br
Website: www.vencedoramaqtron.com.br
Área de Atuação: Equipamentos para a construção civil, implementos e máquinas agrícolas e moendas de cana

BLACK & DECKER / DE WALT
Estande: 30
Contato: Talita
e-mail: talita.alexandrino@mphrepresentacoes.com.br
Website: www.bdferramentas.com.br e www.dewalt.com.br
Área de Atuação: Ferramentas Elétricas e Manuais

BOMBAS ANDRADE
Estande: 01
Contato: Regiane
e-mail: vendas@bombasandrade.com.br
Website: www.bombasandrade.com.br
Área de Atuação: Bombas, Equipamentos Veiculares e Reboques Agrícolas

TATU MARCHESAN
Estande: 02
Contato: Luiz Fernando
e-mail: marketing@marchesan.com.br
Website: www.marchesan.com.br
Área de Atuação: Implementos e Máquinas Agrícolas

CIVEMASA
Estande: 03
Contato: Bortolucci
e-mail: bortolucci@civemasa.com.br
Website: www.civemasa.com.br
Área de Atuação: Implementos Agrícolas

SANTA IZABEL / HERDER
Estande: 04
Contato: Maria Ligia
e-mail: marialigia@herderdobrasil.com.br

Website: www.santaizabel.ind.br e www.herderdobrasil.com.br

Área de Atuação: Implementos Agrícolas

VALTRA

Estande: 05

Contato: Tiago Marton

e-mail: nayara.viana@coopercitrus.com.br

Website: www.valtra.com.br

Área de Atuação: Máquinas Agrícolas

PICCIN

Estande: 06

Contato: Karen

e-mail: marketing@piccin.com.br

Website: www.piccin.com.br

Área de Atuação: Implementos Agrícolas

SÃO JOSÉ INDUSTRIAL

Estande: 07

Contato: Atílio

e-mail: atilio@saojoseindustrial.com.br

Website: www.saojoseindustrial.com.br

Área de Atuação: Implementos Agrícolas

CASE / TRACAN

Estande: 08

Contato: Celio Godoy

e-mail: celio.godoy@tracan.com.br

Website: www.tracan.com.br

Área de Atuação: Máquinas Agrícolas

BALDAN

Estande: 09

Contato: Pablo

e-mail: pemoretto@aldan.com.br

Website: www.baldan.com.br

Área de Atuação: Implementos Agrícolas

DMB

Estande: 10

Contato: Pardiniho

e-mail: marketing@dmb.com.br

Website: www.dmb.com.br

Área de Atuação: Máquinas e Implementos Agrícolas

COLOMBO – MIAC

Estande: 11

Contato: Everaldo André Alio

e-mail: everaldo.alio@industriascolumbo.com.br

Website: www.miac.com.br

Área de Atuação: Implementos Agrícolas

ASUS

Estande: 12

Contato: José Geraldo

e-mail: vendas01@asusimplementos.com.br

Website: www.asusimplementos.com.br

Área de Atuação: Implementos Agrícolas

IMEP – Indústria Mecânica Pompeia Ltda

Estande: 13

Contato: Daniel

e-mail: imep@imep.ind.br

Website: www.imep.ind.br

Área de Atuação: Implementos Agrícolas e Agropecuários, Tanques, Carretas e Pulverizadores

KAMAQ

Estande: 14

Contato: Caio

e-mail: ecm@kamaq.com.br

Website: www.kamaq.com.br

Área de Atuação: Implementos Agrícolas

ACTON

Estande: 15

Contato: Marco

e-mail: mafferreira14@gmail.com

Website: www.acton.com.br

Área de Atuação: Implementos Agrícolas

MARTINS CRUZ

Estande: 16

Contato: Ricardo

e-mail: ricardo.rossi@cmagfert.com.br

Website: www.martinscruz.com.br

Área de Atuação: Peças de reposição para máquinas agrícolas.

LABORATÓRIO DE ANÁLISE DE SOLO – COPERCANA

Estande: 17

Contato: Vania

e-mail: laboratoriocoper@copercana.com.br

Website: www.copercana.com.br

Área de Atuação: Laboratório de análise de fertilidade do solo, fertilizantes químicos e orgânicos, corretivos de solo e vinhaça

CALCÁRIO ITAÚ

Estande: 18

Contato: Marcial Carraro de Figueiredo

e-mail: vendas@calcarioitau.com.br

Website: www.votorantimcimentos.com.br

Área de Atuação: Calcário

JACTO

Estande: 19

Contato: Wilson

e-mail: wilsonjr@jacto.com.br

Website: www.jacto.com.br

Área de Atuação: Máquinas Agrícolas

NUTRIGESSO – GESSO AGRÍCOLA

Estande: 20

Contato: Narayma

e-mail: narayma@nutrigesso.com.br

Website: www.nutrigesso.com.br

Área de Atuação: Gesso Agrícola

SMARTER

Estande: 21

Contato: Talita

e-mail: talita.alexandrino@mphrepresentacoes.com.br

Website: www.smarterbrasil.com.br

Área de Atuação: Máquinas e Equipamentos para Solda

CALCÁRIO SOLO FÉRTIL

Estande: 22

Contato: Guilherme / Gilmar

e-mail: vendas@calcariosolofertil.com.br

Website: www.calcariosolofertil.com.br

Área de Atuação: Calcário Agrícola

AGRONELLI

Estande: 23

Contato: Fernando

e-mail: fernando.abdalla@agronelli.com.br

Website: www.agronelliinsumos.com.br

Área de Atuação: Insumos Agrícolas

CMAG FERTILIZANTES

Estande: 24

Contato: Ricardo

e-mail: ricardo.rossi@cmagfert.com.br

Website: www.cmagfert.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

REVISTA CANAVIEIROS

Estande: 25

Contato: Carla Rossini

e-mail: carlarossini@copercana.com.br

Website: www.revistacanavieiros.com.br

Área de Atuação: Revista Especializada em Cana-de-Açúcar

SANTA EMÍLIA

Estande: 27

Contato: Duda

e-mail: duda@santaemilia.com.br

Website: www.santaemilia.com.br

Área de Atuação: Concessionária Volkswagen

BIOCOOP

Estande: Especial
Contato: Milena
e-mail: biocoop@copercana.com.br
Website: www.copercana.com.br
Área de Atuação: Gerenciamento de Lixo Reciclável

RÁDIO TOTAL

Estande: Especial
Contato: Carol
e-mail: direcao@radiototalfm.com.br
Website: www.radiototalfm.com.br
Área de Atuação: Rádio

GRUPO SW MED

Estande: Especial
Contato: Marcos Lopes
e-mail: marcoslopes@gruposwmed.com.br
Website: www.gruposwmed.com.br
Área de Atuação: Medicina e Segurança do Trabalho

Qual o horário de funcionamento do Agronegócios Copercana 2018?

Das 13h às 19h

Como faço para encontrar o (local do) evento no meu aplicativo de mapa?

Waze – Centro de Eventos Copercana - Sertãozinho

Qual é a estrutura de estacionamento do local?

Amplio espaço e com segurança

Sou cooperado, como faço para obter a minha credencial?

As filiais fazem um trabalho de convidar os cooperados, que acabam vindo em dias diferentes para termos movimento em todos os dias da feira.

Qual é a estrutura de estacionamento do local?

Direto no credenciamento.

Não sou cooperado, como faço para me credenciar?

Feira gratuita e aberta ao público. Credencial direto no credenciamento.

Posso levar meus filhos?

Sim, porém é proibida a entrada de menores de 14 anos.

Qual será estrutura de alimentação do evento?

Durante o período da feira é servido água e refrigerante. Nos estandes ficam disponíveis amendoins. E todos os dias a tarde é servido um coffee break.

Rally AGRONEGÓCIOS COPERCANA 2018

ATENÇÃO
COOPERADOS

Passa pelos estandes e carimba sua cartela.

Serão realizados dois sorteios por dia:

Copercana - Um vale-compras no valor de **R\$ 2.000,00**.

Sicoob Cocred - Uma Poupança no valor de **R\$ 1.000,00**.

*Serão válidas as cartelas com 8 carimbos por setor

(Setores Amarelo/Verde/Laranja, Setor Azul e Setor Vermelho).

Os carimbos da Copercana Seguros e Sicoob Cocred são obrigatórios.

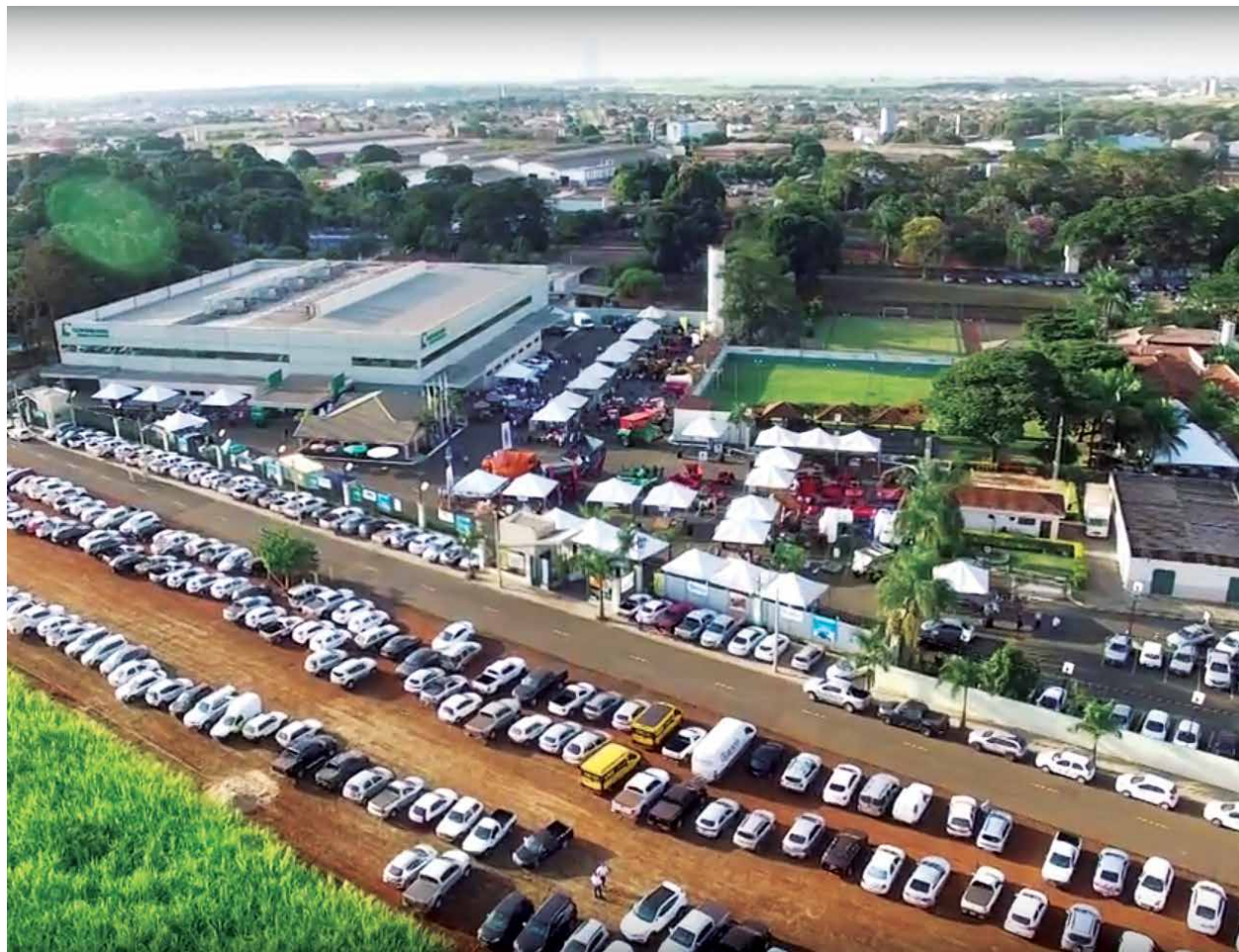
Deposite sua cartela na urna e concorra!



* Vale-compras aceito nos estabelecimentos Copercana: Lojas de Ferragens e Magazines

SINÔNIMO DE BONS NEGÓCIOS

Contagem regressiva para a realização de mais um grande evento



Fernanda Clariano

No período de 26 a 29 de junho, das 13 às 19 horas, no Centro de Eventos Copercana, em Sertãozinho-SP, a Copercana, promove um dos maiores eventos do agronegócio e do cooperativismo brasileiro: o Agronegócios Copercana - uma feira de máquinas, equipamentos e agroquímicos, especialmente

organizada para atender os produtores rurais cooperados e associados da Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred.

Em sua 14ª edição, o evento contará com mais de 90 expositores, que irão apresentar seus produtos e tecnologias para a cultura de cana-de-açúcar, soja, amendoim e milho, levando novidades e oferecendo aos mais de 5 mil

visitantes esperados, grandes oportunidades e condições de negociações exclusivas para a feira.



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

Os números que a cooperativa atingiu no último ano e na última edição são comprovadores de um panorama favorável. “O Agronegócios Copercana é sinônimo de bons negócios. A feira concentra um grande volume de vendas e permite a compra de produtos com preços melhores e ótimas condições para os nossos cooperados e associados. Podemos adiantar que a feira tem recursos



Francisco César Urenha - diretor administrativo da Copercana

para financiamentos e todos os estandes estão comercializados - o que garante o bom andamento do evento, com ofertas e produtos variados, atendendo ao agronegócio. Nossos cooperados e associados continuam investindo em tecnologia e insumos para suas culturas e, prestar apoio a estes produtores, é o principal objetivo da feira”, comentou Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, presidente executivo da Copercana e presidente da Canaoeste.

O 14º Agronegócios Copercana traz mais do que nunca o ideal de realizar os melhores negócios, princípio claramente explorado em sua campanha. “A Copercana sempre foi muito competitiva com relação a preço, e embora o dólar esteja um pouco alto, temos a certeza de que essa será uma feira de preços competitivos. Pretendemos manter o sucesso das feiras anteriores e oferecer aos agricultores cooperados e associados, oportunidade de bons negócios”, disse o diretor administrativo da Copercana, Francisco César Urenha.



Marcio Meloni - diretor comercial da Copercana

Produtores de diversas culturas têm encontrado dificuldades pelo caminho na condução de sua lavoura. Mas diante do cenário cada vez mais competitivo, o produtor que participa do sistema cooperativo não anda sozinho. “Apesar de tudo o que está acontecendo no país, o agronegócio é algo um pouco apartado, ou seja, o produtor precisa plantar e colher, tem que cuidar, e isso é feito com crise ou sem crise. É claro que às vezes atrapalha um pouco, mas temos consciência e a cooperativa está do outro lado para ajudá-lo a passar esses transtornos através de financiamento, juros um pouco mais compatíveis com a condição do produtor, prazo conciliado com o fluxo de caixa do produtor e por tudo isso esperamos

que o 14º Agronegócios Copercana seja mais um sucesso para a cooperativa”, enfatizou o diretor comercial da Copercana, Marcio Meloni.



Frederico Dalmaso - gerente comercial de insumos da Copercana

Na área de negócios, os cooperados e associados poderão contar com toda a comodidade para realizar suas compras. Os profissionais dos setores de insumos e equipe do departamento Financeiro da Copercana estarão à disposição para atender os produtores e agilizar as negociações. “A feira da Copercana é muito importante para o Departamento Comercial de Insumos porque representa 30% aproximadamente dos nossos negócios que acontecem anualmente. No ano passado, a feira foi muito produtiva, vendemos um volume considerável, fizemos bons negócios. Este ano, apesar das dificuldades que estamos tendo em relação ao dólar e com a preocupação que o Brasil passa, politicamente falando, eu acredito que será uma boa feira porque o cooperado aguarda esse momento, essa oportunidade para iniciar suas compras. O Agronegócios Copercana está ficando tão importante que está começando a ditar os preços que serão praticados durante o ano na gestão do agronegócio da região. Por isso convidamos os cooperados e associados a participarem. Podem ter a certeza que sempre como prometemos e cumprimos durante os anos, o melhor preço do momento e o melhor negócio do mercado são feitos no Agronegócios Copercana. A Copercana não medirá esforços para fazer com que essa feira seja mais um grande sucesso”, disse o gerente comercial de insumos da Copercana, Frederico Dalmaso.



Ricardo Meloni - gerente comercial da Copercana

Por mais um ano, a loja de Ferragem e Magazine se fará presente na feira com um estande de 250 m². Além de apresentar sua linha de produtos como selaria, cutelaria, jardinagem, produtos decorativos para o lar e muito mais, o estande irá abrigar pelo segundo ano, o Espaço do Criador, onde cerca de dez expositores parceiros estarão presentes para esclarecer dúvidas dos produtores e também disponibilizar produtos veterinários. “Para o cooperado e associado o Agronegócios Copercana é uma oportunidade única, além de estar ‘em casa’, porque a cooperativa é dele, tem a oportunidade de ver as novidades que temos e preparamos especialmente para eles. Todos os anos procuramos inovar trazendo algo diferente na linha de ferragens. No ano passado a parte veterinária alavancou bastante os negócios e, este ano, estamos com muitas novidades. Essa feira é uma forma de apresentar o leque de produtos e oportunidades que a Copercana tem para oferecer. Ela representa um pouquinho do nosso universo, é uma mini Copercana dentro de um único espaço”, afirmou o gerente comercial da Copercana, Ricardo Meloni.

“Queremos acolhê-los da melhor forma possível e, para tanto, criamos um ambiente agradável e acolhedor. A nossa atenção estará voltada aos produtores que participarem conosco desse grandioso evento”, disse o presidente-executivo da Copercana e presidente da Canaoeste, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, que também destacou: “Fechar bons negócios é o nosso objetivo, porém não podemos perder a oportunidade de confraternizar e melhorar o nosso relacionamento”, finalizou.

CONVITES

Encontro Técnico | Canaoeste | Copercana | FMC

Data: 28 de Junho

Local: Centro de Eventos

- 10:00h - Recepção e café
- 10:30h - Boas vindas
- 10:45h - Palestra: **Weber Valério** (consultor agrônomo da AgroAnalítica)
“Manejo de Plantas Daninhas na Cana-de-Açúcar”
- 12:00h - Encerramento e almoço
- 13:00h - Visita ao 14º Agronegócios Copercana (livre)

Informações de Mercado de Cana-de-Açúcar e Pecuária

Data: 29 de Junho

Local: Centro de Eventos

- 9:30h - Recepção e café
- 10:00h - Palestra: **Guilherme Nastari**
“Visão Geral de Balanço, Oferta e Demanda de Açúcar e Etanol no Brasil”
- 11:00h - Espaço Sicoob Cocred
- 11:15h - Espaço Bayer (AgroService)
- 11:30h - Palestra: Gustavo Resende - (APTA Colina)
“Principais aspectos produtivos e econômicos na produção do Boi 777”
- 13:00h - Almoço e visita ao 14º Agronegócios Copercana (livre)



PRONTOS PARA ENTRAR EM CAMPO

Expositores levarão produtos que podem ocupar a posição de atacante, zagueiro, lateral e goleiro dentro e fora dos canaviais



Diana Nascimento

A 14ª edição do Agronegócios Copercana contará com mais de 90 expositores que irão apresentar seus produtos e tecnologias para a cultura de cana-de-açúcar, soja, amendoim e milho, levando novidades e grandes oportunidades aos mais de cinco mil visitantes esperados entre os dias 26 e 29 de junho, no Centro de Eventos Copercana – localizado na Estrada Municipal Hermínio Bizzio, nº 28 - Recreio Planalto, ao lado do Cred Clube Copercana, em Sertãozinho, SP.

Durante os quatro dias do evento e em clima de Copa do Mundo, os cooperados da Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred poderão ter a oportunidade de fazer bons negócios e montar a sua seleção campeã de produtos.

Para isso, os expositores estarão com os seus times na área e com os seus destaques (que já estão em campo, literalmente). Veja alguns deles:

- Belfix: A Belfix levará os Ombrellones com leads, gazebo, barracas, ferramentas manuais e elétricas, além dos carros elétricos infantis.

Os ombrellones são sucesso nas lojas de Ferragem e Magazine Copercana e agora chegam com lâmpadas leads, deixando os ambientes mais aconchegantes. Como condição especial, durante o 14º Agronegócios Copercana, a empresa terá preços especiais (descontos diferenciados), além da opção de parcelar a compra.

- Cooperfertil: A Cooperfertil apresentará a série de produtos especiais da linha Kimcoat à base de ureia protegida e enxofre, além dos tradicionais fertilizantes NPK já conhecidos e consumidos pelos cooperados.

A expectativa da cooperativa, para esta edição da feira, é um crescimento global por volta de 40% em relação às vendas do ano passado, principalmente por acreditar em uma antecipação das compras por parte dos cooperados devido à mudança de patamar na variação cambial em relação ao mesmo período do ano passado e também pelas commodities, como soja e milho, estarem com preços mais atraentes, o que possibilita uma melhor relação de troca.

A empresa também oferecerá condições especiais durante a feira.

- DSM Tortuga: A empresa preza pela sustentabilidade, através de tecnologia e inovação em seus produtos, visando ao aumento de produtividade e a qualidade da produção.

O destaque são as novas moléculas desenvolvidas como o Crina Ruminants, um blend de óleos essenciais naturais que agem como promotores de crescimento, melhorando a eficiência digestiva animal e aumentando a produção de leite e carne.

A DSM oferecerá conhecimento e uma condição comercial favorável aos cooperados da Copercana, com preços e prazos diferenciados.

- Equipesca: A Equipesca terá como destaques as telas de proteção e sombreamento da marca Sombrite, fio torcido EquiPLEX para costura da Sombrite, nylon para aparadores e roçadeiras de grama da marca Ekilon Grass, a linha de pedreiro da marca Trevo e a rede de proteção EquiPLEX multiuso.

Além de esclarecer dúvidas e fazer indicações de uso junto aos cooperados, a Equipesca irá expor os diferenciais de seus produtos aos agentes de vendas da Copercana.

Dos produtos constantes na grade de fornecimento e para compras realizadas durante a feira, a empresa concederá um desconto adicional de 5% sobre o preço de tabela.

- Fertiláqua: A linha Longevus e Adjuvante Tensor Max serão apresentadas aos cooperados, além do destaque Programa Construindo Plantas, um programa completo que trabalha as culturas do plantio à colheita, com as tecnologias certas para cada etapa, desde o solo, passando por sementes, até o desenvolvimento de lavouras com o máximo potencial produtivo.

- Grupo Vittia: O Grupo Vittia, representado pelas empresas Biosoja e Biovalens, terá duas propostas tecnológicas aos fornecedores de cana e agroindústria canavieira, o “Excelência na nutrição dos canaviais com formulações de alta performance” e o “Manejo Biológico de Pragas e Doenças dos canaviais”.

Os destaques ficarão por conta da linha nutricional formulada com nanopartículas - NHT e o Bioenergy Cana, produtos com foco para plantio e parte aérea; o produto Fixer para melhoria de caldas de pulverizações e os defensivos biológicos Biovalens para o manejo e controle de pragas e doenças.

O grupo pretende se aproximar dos clientes e levar informações técnicas, tanto do uso correto de seus produtos como do melhor manejo dos canaviais, prestando serviços de qualidade e colaborando com o incremento nas produtividades da cultura.

Durante o período da feira, o Grupo Vittia oferecerá produtos de altas performances a preços e prazos atrativos.

- Karcher: Com soluções voltadas para limpeza e lavadoras de alta pressão da linha residencial e profissional, aspiradores e varredeira, o destaque da Karcher será a extratora de carpetes modelo SE 4001, um equipamento 3 em 1 que atua como extratora, aspirador de pó e líquido.

Com o intuito de fortalecer a marca entre os cooperados, a empresa oferecerá descontos diferenciados e realizará o sorteio de um aspirador de pó e líquido modelo NT 20/1.

- Nortox: A Nortox S.A., que está há 64 anos no mercado agrícola brasileiro, sendo a única empresa 100% nacional do setor, apresentará aos cooperados o seu novo herbicida para a cultura da cana-de-açúcar - o Mesotriona Nortox, que vem para somar e ser mais uma opção para o manejo de plantas-daninhas. Também estarão presentes as demais opções do portfólio para a cultura da cana-de-açúcar, como os herbicidas Trifluralina Gold Nortox, Hexazinona D Nortox e Hexazinona Nortox, que é a única hexazinona solteira líquida do mercado.

Na linha de inseticidas, os destaques são o Fipronil Nortox 800 WG e o Imidacloprid Nortox. No segmento dos adjuvantes, o foco é o Protac Nortox, que se tornou referência em muitas usinas pelo Brasil devido ao seu alto potencial de equalizar caldas e resolver problemas de incompatibilidade.

Este ano, além das excelentes condições comerciais para a feira, a empresa também divulgará o programa de prêmios “Fanáticos Nortox”, que sorteará entre todos os cooperados que adquirirem os produtos da linha Nortox, diversos prêmios instantâneos. No final do ano serão sorteados, pela loteria federal, três tratores John Deere, modelo 5078E com cabine de 78cv.

- Phosfaz: Pelo segundo ano no Agronegócios Copercana, a Phosfaz levará produtos de alta qualidade e inovação para o manejo do canavial.

Além do fertilizante Phosfaz 23 granulado, também serão apresentados o Phosfaz 25 e o Phosfaz 27, fertilizantes fosfatados de alta eficiência agrônômica, com liberação total

e gradual do fósforo, ótima relação custo-benefício e facilidade de aplicação. Ideal para a cultura de cana-de-açúcar, o insumo auxilia o produtor a aumentar a produtividade e a longevidade do canavial.

A empresa também disponibilizará condições especiais de preços e prazos para a aquisição de seus produtos.

- Real H: Trabalho e produtividade fazem parte da Real H há mais de 30 anos, o que torna o trabalho mais eficiente. E é justamente isso que a empresa levará para feira: eficiência. O produtor rural precisa de um produto com qualidade e tecnologia que garanta resultados eficientes, sendo esse o objetivo da Homeopatia Populacional oferecida pela Real H.

Toda a Linha Saúde da empresa estará à disposição dos cooperados, desde produtos específicos para a saúde dos bezerros - os quais garantem melhora no desenvolvimento e no desempenho dos animais jovens, como o Top Vita e Dia 100, além da Linha Equus, voltada para os cuidados com saúde e nutrição dos cavalos e que acompanha as principais fases reprodutivas dos animais, tanto os machos como as fêmeas.

Com boas expectativas para essa edição da feira e uma tabela com preços especiais, toda a equipe da Real H de São Paulo estará presente para atender os cooperados e visitantes. Para a empresa, é uma oportunidade de estar frente à frente com o cliente para melhor apresentar as tecnologias, trocar ideias, experiências e mostrar os benefícios em investir na homeopatia.


- Rotam: A Rotam apresentará seu pacote completo de soluções inovadoras no manejo dos nematoides em cana-de-açúcar. Os destaques são o Pontiac 350SC (nematicida e inseticida) e Maskio (prebiótico com ação nematicida).

Condições especiais e interessantes serão oferecidas aos cooperados e usinas que estiverem presentes à feira.

- UPL: A equipe de agrônomos especializados na cultura da cana-de-açúcar da UPL, empresa relativamente nova no setor sucroenergético, estará pronta para atender os cooperados, orientar e tirar dúvidas para que os mesmos possam utilizar os produtos com a máxima eficiência.

Entre os destaques estão o Unimark, que possui formulação WG, além de fácil utilização; e o UPDT, uma nova tecnologia para resolver o problema de disponibilidade de água para o plantio de MPB nos períodos mais secos do ano.

- Yamaguti: A linha de bombas e acessórios da Yamaguti estará exposta no 14º Agronegócios Copercana, assim como toda a equipe de vendas e engenheiros para prestar informações e esclarecer dúvidas sobre os produtos.

Entre os lançamentos que poderão ser conferidos durante a feira estão as bombas 205, 206, 212, 280 e 281. 





Guia Agronegócios Copercana - página 05

SUMÁRIO

Junho 2018

Revista Canavieiros
A força que movimenta o setor

30. CANAVICULTURA VISTA DE UM MACROSCÓPIO

Partir da observação do todo para encontrar os detalhes que organizarão o sistema, assim se resume a entrevista com o pesquisador Jaime Finguerut

46. COPERCANA INAUGURA DEPÓSITO DE INSUMOS EM BATATAIS

Estrutura trará velocidade e segurança para os cooperados

48. A CANAOESTE LEVANDO CONHECIMENTO AOS SEUS ASSOCIADOS

Sequência de reuniões técnicas visa disseminar boas práticas nos canaviais

E MAIS:

60. AGRÔNOMO CANAVIEIRO

Quase um quarto de século destinado ao fornecimento de cana

84. ESTAÇÃO CONHECIMENTO, DA SYNGENTA, APRESENTA TÉCNICAS PARA ELEVAR OS PATAMARES DE PRODUTIVIDADE

A cidade de Itápolis foi o palco do evento



Entrevista 1

O FUTURO DA CANA-DE-AÇÚCAR

Guilherme Nastari
Diretor Datagro

Marino Guerra



competência comprovada e reconhecida pelas maiores lideranças do setor.

Revista Canavieiros: Em condições geopolíticas perfeitas, simulando uma situação de paz mundial, você acredita que o preço do petróleo pode chegar a patamares de US\$ 20,00 o barril?

Guilherme Nastari: Acho que US\$ 20,00 não, em um cenário muito favorável pode voltar para níveis de US\$ 45,00 a US\$ 50,00. Independente de quanto vai ser o preço, a pergunta mais interessante é sobre qual o custo da próxima unidade de extração de petróleo? Ela não deve ser menos de US\$ 60,00 a US\$ 65,00 o barril no longo prazo, então por mais que possa cair a preços menores que esse, sempre tenderá a voltar. Nós podemos ter momentos de preço de petróleo mais baixo, mas não entendemos que seja uma coisa sistemática.

Revista Canavieiros: E no caso de uma mudança drástica na forma como o planeta consome energia?

Nastari: Ai já é uma nova realidade, o que não vejo se concretizando a curto prazo, acho que a dinâmica continuará sendo a atual, de ciclo Otto, ciclo diesel e gases, tanto o GNV como o biogás, não vejo grandes mudanças como a massificação do carro elétrico, por exemplo.

Revista Canavieiros: Existe uma história que uma das principais razões do preço do petróleo se manter em patamares elevados é que os produtores, principalmente os árabes, diminuíram o ritmo de extração, abaixando a oferta e com isso valorizando mais a produção, que cada vez será mais escassa. Você, que esteve há pouco tempo em Dubai, percebeu esse sentimento?

Nastari: Primeiro é preciso deixar claro que qualquer produtor vai querer valorizar em preço o seu produto. Eu percebo que existe uma preocupação pela perpetuidade da riqueza nessas regiões, não só Dubai, mas nos países produtores de petróleo, pelo menos os conscientes. Mas também

Conseguir traçar uma linha razoável sobre o preço mundial do açúcar até o final da safra já é algo extremamente complexo, isso porque o seu valor é sensível a diversas variáveis que podem derrubar todos os prognósticos com a mesma velocidade que um canavial pega fogo no período de estiagem.

Agora imagina na atual conjuntura que o país vive, falar sobre o futuro do setor como um todo. Poucas pessoas têm a credibilidade para ter uma conversa com esse enfoque não ficar apenas no nível de bate-papo e se tornar uma entrevista. Guilherme Nastari é uma dessas, não somente por fazer parte de um dos clãs mais respeitados do país quando o assunto é mercado sucroenergético, mas também por sua

é preciso dizer que eles também estão de olho em outras matrizes energéticas, um bom exemplo foi esse do Sheik de Dubai investir em energia renovável.

Revista Canavieiros: Essa pressão cada vez maior sobre os preços dos combustíveis fósseis, o que já está causando problemas sociais e econômicos sérios no Brasil, pode de alguma maneira influenciar de maneira positiva o avanço mais rápido de tecnologias que ainda travam a explosão do etanol de segunda geração?

Nastari: Eu acho que o maior motor para o desenvolvimento de tecnologia não pode ser a crise de abastecimento com o produto que estamos vivendo, a maior motivação precisa ser o RenovaBio e com ele criar o ambiente para investimentos, em vários projetos como o etanol de segunda geração, mas também o biogás que vai se desenvolver muito, os avanços na eficiência energética da indústria, entre outros.

Revista Canavieiros: Algumas pessoas afirmam que caso o preço do petróleo fique em patamares elevados como está, o RenovaBio poderá ficar obsoleto, pois os valores dos certificados (CBios) pouco valerão no mercado, tendo em vista que o próprio preço na bomba dos derivados da commodity mineral já será um estímulo para o consumo dos biocombustíveis. Como você vê essa afirmação?

Nastari: O que vai definir o valor do CBio é a meta do ano a ser analisado, se ela estiver muito abaixo, ou seja, tiver muita oferta de CBio, ele realmente não vai valer nada. Se a meta estiver muito acima, ele passa a ter bons valores. Essas distorções serão ajustadas ao longo dos anos, essa é nossa expectativa, o segredo está em calcular a oferta e demanda de certificados no período em questão.

Revista Canavieiros: A Datagro projeta que a produção canavieira anual pode chegar a 1 bilhão de toneladas com o RenovaBio consolidado e funcionando a plenos pulmões. Como vocês imaginam que se dará tal crescimento?

Nastari: Até mais ou menos 800 milhões de toneladas de cana, o crescimento deve ser orgânico, nas regiões já produtoras, só vamos ter expansão quando tivermos preços que justifiquem o investimento em novas usinas, que são os projetos “greenfield”, esses serão implantados em novas

fronteiras. As regiões tradicionais já estão muito povoadas, nelas o único crescimento possível é o vertical, mais quantidade de cana no mesmo lugar, cana de três dígitos e essas coisas.

Revista Canavieiros: A crise pela qual o setor ainda atravessa vem judiando demais do fornecedor de cana. O aumento dos custos de produção e estagnação da produtividade, vem fazendo produtores que há gerações estão no negócio se retirarem dele. Como você enxerga o futuro do produtor de cana?

Nastari: O segredo do setor é a transferência de risco do fornecedor para a usina através do Consecana, é o maior ativo do segmento. Sabemos da necessidade do setor ajustar uma forma que o fornecedor tenha longevidade, o setor sucroenergético não existe sem ele, precisamos entender os dois lados para termos o balanceamento dos riscos adequados e voltarmos a ter uma relação próspera.

Tanto fornecedores como usina sofreram muito nos últimos dez anos, a crise foi do setor, 83 usinas fecharam, 20% do setor, para o produtor foi muito difícil, mas para a usina também, foi ruim para todo mundo e quando melhorar vai ser bom para todos.

Revista Canavieiros: Mas daqui a dez anos você imagina a presença de mais fornecedores ou um número maior de cana própria da usina?

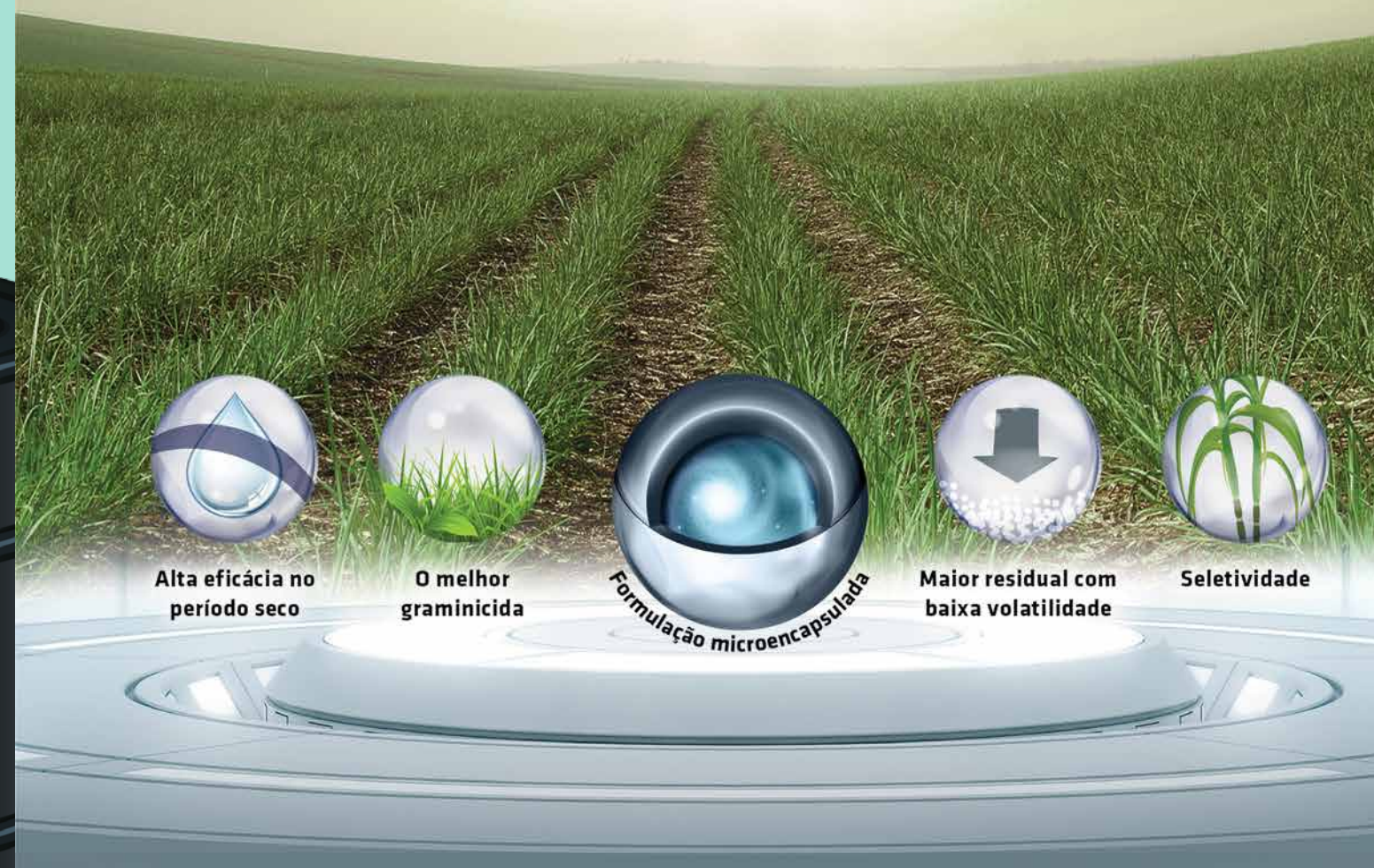
Nastari: Terá região que vai estimular mais a presença de fornecedores como também região que não vai ter, isso nunca é ruim, o segredo é ter a diversidade.



MICRO NA FORMULAÇÃO, MACRO NOS RESULTADOS.

REATOR 360^{CS}

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



Reator. Tecnologia que gera resultados.

SEMEANDO E CULTIVANDO A VIDA, *Juntos*



ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.





CANAVICULTURA VISTA DE UM MACROSCÓPIO

Jaime Finguerut

Diretor do ITC (Instituto de Tecnologia Canavieira)

Marino Guerra



Revista Canavieiros: Uma das principais teorias que você defende é sobre enterrar carbono no solo, como ela funciona?

Jaime Finguerut: Primeiro é preciso levar em consideração que o RenovaBio será colocado em prática, onde vai ser criado um sistema de remuneração para a quantidade de CO₂ deixada de ser emitida. Perante essa valorização surgirão tecnologias com foco no tema.

Como já é ponto pacífico que o solo é o principal depósito de carbono do planeta, então a ideia é através da utilização dos subprodutos da cana, ou até mesmo a própria cana-de-açúcar, ampliar o portfólio de produtos de uma unidade industrial e ao mesmo tempo estabilizar e devolver à terra essa molécula que no ar é tão nociva ao meio ambiente.

Revista Canavieiros: Mas qual seria a maneira mais recomendada para fazer isso?

Finguerut: Existem várias, a que eu mais gosto é referente à biodigestão, na qual são colocadas fibras, açúcar e qualquer outra parte da planta dentro de um biodigestor, o que não for estável, as bactérias converterão em biogás e, ao ser refinado, se torna biometano. Num futuro próximo, será uma boa alternativa ao óleo diesel.

A matéria que sobra estabilizada contém carbono e outros micronutrientes, sendo extremamente positivo a inserção dela no solo, não somente do ponto de vista ambiental, mas como a utilização de um poderoso fertilizante.

Outro modo é converter a biomassa termicamente, ou seja, o carvão que sobra da queima também pode ser considerado carbono estabilizado. Esse método é bastante utilizado nas usinas de hoje, pois é fato que as caldeiras não queimam 100% do bagaço, fazendo com que essa fuligem fique armazenada no fundo e ao lavar a caldeira ela é retirada e volta ao campo.

Porém, com esse método sobra pouco CO₂ para ser enterrado, pois boa parte acaba voltando à atmosfera como fumaça.

Então quanto mais carbono for enterrado, maior produtividade, a cana ficará mais robusta e com certeza terá mais cortes em seu ciclo.

Revista Canavieiros: Como você vê a geração de biometano através da biodigestão da vinhaça?

Finguerut: A vinhaça contém carbono e matéria orgânica, que ao ser jogada no canavial, como é feito hoje, é desperdiçada, pois os gases gerados na sua decomposição acabam se perdendo, mesmo caso da palha, que também ao ser degradada no ambiente acaba deixando livre no ambiente esse combustível.

A ideia é aproveitar a vinhaça para se produzir biometano e com isso ter uma produção significativa para atender à demanda de toda a frota da usina e até mesmo gerar mais uma fonte de renda ao negociar a sobra do gás. Visão perfeita, um desperdício a menos, porém se compararmos com bagaço e palha, sua contribuição é bem menor, isso porque ela tem menos matéria orgânica por estar no estado líquido.

É exatamente em cima desse conceito que se baseia a minha proposta, ou seja, biodigerir e com isso enterrar muito mais carbono que somente o da vinhaça, mas da palha, do bagaço, da própria cana ou até mesmo qualquer outra cultura.

Como exemplo disso cito a Alemanha, que tem hoje mais de 5 mil plantas de biodigestão, tem agricultor que planta milho e joga parte de sua safra no biodigestor, tendo renda ao gerar energia elétrica e um adubo maravilhoso que lhe dará maior produtividade no próximo ciclo. Sob o ponto de vista ambiental, nesse processo, o carbono da atmosfera, causador do efeito estufa, é sequestrado e enterrado, volta para o lugar dele.

Não é fácil fazer isso, biodigerir palha ou qualquer outro material insolúvel pede por tecnologias que ainda estão sendo desenvolvidas, ao contrário da vinhaça que, por ser líquida, é muito mais fácil. O importante agora é que o conceito de enterrar carbono está começando a ser levado em consideração dentro do setor.

Revista Canavieiros: Como fazer essa prática se tornar comercialmente viável?

Finguerut: Para responder vou citar o exemplo de uma destilaria nos Estados Unidos, notícia fresca, que está enterrando mais de 1 milhão de toneladas de CO₂

por ano. Eles estão pegando o carbono estabilizado e colocando em profundidades consideráveis, através da construção de poços, ou seja, não estão utilizando esse material como fertilizante.

Aí vem a pergunta: Por que eles estão fazendo isso se significa deixar de produzir uma quantidade considerável de etanol por ano?

Deixando de lado o caráter ambiental, lá é pago um prêmio de cerca US\$ 50,00 por tonelada de CO₂ enterrada, o que significa um valor similar se comparado ao valor do etanol, um prêmio bastante interessante. No caso do Brasil, caso o RenovaBio emplaque, conseguirá produzir situações parecidas.

Revista Canavieiros: Então, baseado em tudo o que foi falado, seu plano consiste em quê?

Finguerut: Eu quero otimizar o retorno, ao invés de deixar a palha solta no campo, estabilizá-la. Hoje se deixa a palha sobre a terra fazendo uma compostagem aeróbica, parecida com a compostagem do lixo orgânico que produz os húmus, onde se permite que boa parte do CO₂ vá para a atmosfera. O plano é preservar esse carbono, para depois enterrá-lo, fazendo com que ele não tenha mais contato com o oxigênio.

Revista Canavieiros: Nele, como seria a aplicação desse carbono no solo?

Finguerut: Em primeiro lugar precisamos considerar que o custo de uma aplicação líquida, como da vinhaça, biodigerida ou não, pois como tem pouca matéria orgânica se transporta água, é alto, isso justifica por que as usinas concentram antes de aplicar, para reduzir no custo de transporte.

A minha proposta é aplicar na lavoura material sólido, que contém pouca água, muito carbono estabilizado, com cerca de 50% de umidade, que é muito melhor que os 98% de umidade que a vinhaça tem.

De resto será o mesmo sistema, se eu já aplico o composto junto com o plantio de cana, e se eu já aplico vinhaça na soca, eu vou mudar muito pouco o meu manejo.

Revista Canavieiros: Isso acabaria com a cogeração de energia do modo que nós conhecemos?

Finguerut: Não diria que acabaria, mas seria minimizado, talvez você não precise de 100% da cana convertida em biogás, só 10%, ficando 90% com a caldeira atual. A ideia não é tanto maximizar o biogás, mas é maximizar o retorno de carbono para o solo, essa é a proposta.

Revista Canaveiros: Seria possível um fornecedor de cana recolher a palha de sua terra e gerar o seu próprio biogás?

Fingerut: Eu apresentei uma outra proposta relacionada ao produtor de cana, e isso de qualquer tamanho, que é unir a produção de cana com a captação de energia solar, sem uma interferir na outra.

Isso se baseia em uma visão de integração de todas as energias renováveis, partindo do princípio que devido as características da cultura se planta cana onde há muito sol, todavia é sabido que há sol em excesso para elas, sendo assim seriam instaladas placas fotovoltaicas por cima dos canaviais, como na Europa já há em cima de campos de trigo, dimensionadas de tal maneira que aproveitasse essa energia que, além de desperdiçada, prejudica um rendimento melhor da cultura.

Vou mais além, não somente a geração de energia do modo tradicional, mas utilizar esse processo para fazer a hidrólise da água e produzir hidrogênio que ao ser acrescentado ao CO_2 resultará em CH_2O , carboidratos, ou seja, fotossíntese artificial, que significa em uma nova fonte de energia. Uma proposta radical e que já está em desenvolvimento, ela vai no sentido de se gastar menos eletricidade na produção de biocombustíveis, seja etanol ou qualquer outro.

No caso do retorno do carbono, acredito que a produção se concentrará nas unidades industriais até por questões de escala, e ele, através de negociação, voltará para os fornecedores, que melhorarão a sua produtividade.

Revista Canaveiros: Especifique um pouco mais essa ideia de colocar placas solares em cima dos canaviais, por favor.

Fingerut: A cana tem excesso de luz solar, ela não precisa disso tudo, vai aproveitar muito pouco, dá para reduzir 20%, o que irá até ajudar a planta, porque com menos radiação solar sobra mais água para ela crescer no verão, e um pouco mais de sombra ajuda a combater plantas daninhas.

Esse conceito é fantástico, pois como digo, não estou usando um microscópio, mas um macroscópio, que condiz em enxergar o planeta, a atmosfera, o solo, e ver como é possível maximizar e perenizar a produção.

O planeta funciona assim. Nós, em decorrência de um crescimento rápido, porém exagerado demais, perdemos essa estabilidade do planeta, e a cana mais uma vez se torna protagonista ambiental por ser a melhor solução de biotecnologia para enterramento de carbono. 🌱



Análise de solos é muito importante para diagnosticar deficiências na lavoura.

**NÓS PODEMOS
TE AJUDAR!**

(16) 3946-4200 | www.copercana.com.br



COPERCANA
Laboratório de Análise de Solo



NOVO DIRETOR DE NEGÓCIOS CENTRO DA BAYER, IVAN MORENO, CONTA SOBRE AS TENDÊNCIAS FUTURAS NO AGRONEGÓCIO NACIONAL

Ivan Moreno

Novo diretor de negócios Centro da Bayer



Diana Nascimento

Outro destaque amplamente divulgado é a plataforma do programa de pontos da Rede AgroServices, que oferece uma gama de serviços para facilitar o trabalho no campo.

Mas a última mesmo foi a presença do novo diretor de negócios Centro da Bayer, Ivan Moreno, que assumiu o cargo no terceiro dia da Agrishow, ocorrida entre os dias 30 de abril e 04 de maio, em Ribeirão Preto.

Recém-empossado de novos desafios e metas, ele bateu um papo com a Revista Canavieiros e comentou sobre as mudanças, novas tecnologias, projetos e o que os produtores podem esperar da empresa em 2018.

Revista Canavieiros: Quais as novas tecnologias Bayer para cana?

Ivan Moreno: A Bayer notoriamente sempre foi conhecida como uma empresa de pesquisa. Continuamos com uma linha muito forte de desenvolvimento, principalmente para cana-de-açúcar. Tem um projeto chamado Sugar Key e que está em desenvolvimento. Dentro desse projeto está prevista uma série de lançamentos que vão desde o processo de plantio até novos defensivos. A cana-de-açúcar é uma cultura muito relevante para nós e os investimentos para o desenvolvimento de novas tecnologias continuam fortes.

Revista Canavieiros: Na sua opinião, quais as principais necessidades dos produtores?

Moreno: Ao olharmos para o mercado brasileiro percebemos um momento interessante para o produtor rural. Ele está deixando de ser um agricultor e virando um empresário do mercado agrícola. Muito dessa mudança também está sendo motivada por um maior nível educacional do produtor, maior profissionalismo e também uma segunda geração de gestores do mercado agrícola assumindo o controle das propriedades. Nesse sentido, percebemos duas grandes demandas por parte do produtor. A primeira envolve toda a parte de tecnologia

agrícola, do conceito de Digital Farm e soluções digitais para a agricultura. A segunda é mais voltada para a gestão. O agronegócio está começando a entender a importância de uma boa gestão, de ferramentas de RH, de governança corporativa, de estruturar o negócio agrícola de fato como uma empresa.

Revista Canavieiros: O agricultor está preparado para usar as ferramentas digitais?

Moreno: Enxergo isso como qualquer outro processo de inovação. Tem um primeiro momento onde todo mundo investiga o que é, tenta entender o que é essa tecnologia. Há uma curva de adoção como em qualquer outra tecnologia e haverá um grupo de produtores mais propenso a usar a tecnologia, que tem um corpo técnico mais antenado com essas inovações e há o grupo de produtores que funcionam como São Tomé, precisa ver alguém utilizando e colocando em prática para depois adotar. Existem ainda os produtores que irão demorar um tempo para se familiarizarem com essas tecnologias. Volto a ressaltar que é uma curva natural de adoção como em qualquer outra tecnologia, independente de ser uma ferramenta digital ou não. O lançamento de um novo produto ou de uma nova molécula, por exemplo, acontece da mesma maneira. Não há um preparo específico para a digitalização, o que existe é uma curva de adoção de tecnologia e a digitalização é mais uma tecnologia que está disponível em nosso mercado.

Revista Canavieiros: A Bayer trabalha em parceria com os produtores para o lançamento de novas moléculas de acordo com as necessidades dos mesmos?

Moreno: Temos algumas plataformas de colaboração dentro da empresa. A iniciativa mais marcante nesse sentido e no Brasil é a Rede AgroServices, onde além de um ambiente social que permite a troca de experiências com os produtores, temos uma plataforma de serviços. Através da interação com os produtores nessa plataforma, conseguimos capturar algumas tendências e necessidades e isso, de fato, embasa parte das tecnologias que a gente começa a procurar. Temos algumas iniciativas de desenvolvimento compartilhado que são gerenciadas globalmente pela Bayer. São ferramentas onde qualquer pesquisador ou membro do agronegócio pode enviar uma sugestão de desenvolvimento compartilhado. Esta é uma de nossas iniciativas para a abertura do mercado em receber insights de nossos clientes produtores para desenvolvermos juntos. Nessa iniciativa há uma modalidade onde as patentes podem ser divididas entre a pessoa que sugeriu a ideia e a Bayer.

Revista Canavieiros: O que os produtores podem esperar da Bayer em 2018?

Moreno: Falando especificamente da região Central que acabo de assumir, há dois ou três anos a Bayer partiu para a estratégia de focar o produtor rural. Um conceito importante e discutido frequentemente na empresa é que todo mundo que orbita no mercado agrícola é dependente do sucesso do produtor rural. Se o produtor rural não produzir bem, não colher bem e comercializar bem a sua safra, todos que orbitam nesse mercado ficam em uma situação não confortável. O compromisso que a empresa tem é de continuar trazendo soluções para o produtor ser bem-sucedido. Essas soluções podem ser em inovação clássica com químicos, novas tecnologias, em ferramentas digitais ou disponibilização de serviços através de nossos parceiros da Rede AgroServices. O importante para nós é levar para o produtor rural uma solução para o seu problema, independente se essa solução faz parte ou não de nosso core business.

Revista Canavieiros: Como tem sido a utilização da Rede AgroServices por parte dos produtores?

Moreno: Começamos o projeto com grandes produtores em Washington, nos EUA. Depois expandimos para os produtores de menor porte. De fato, em números, os pequenos produtores são mais volumosos na plataforma e têm um perfil de relacionamento com a rede mais voltado para produtos como silo bolsa, pulverizador costal e ferramentas, coisas que de fato eles utilizam em sua propriedade, mas que tenham uma pegada mais de varejo.

Já os serviços que estão na plataforma continuam com uma demanda crescente e sendo utilizados principalmente pelos médios e grandes produtores. No entanto, na comparação com os volumes, obviamente que os produtos e clientes médios e pequenos começaram a ganhar relevância.

Revista Canavieiros: Você assumiu a função de diretor Central da Bayer durante a Agrishow. Quais os seus desafios?

Moreno: É preciso dar mérito ao trabalho realizado pela equipe da Bayer na região. Acho que conseguimos nos consolidar como um dos importantes players do agronegócio. O desafio é não estragar o que foi feito até agora e manter esse histórico de sucesso na região, além de intensificar o contato com o produtor rural. Um desafio pessoal é trazer para o produtor uma solução que seja mais completa e que faça 100% do uso das possibilidades existentes na Rede AgroServices. Hoje, quando o produtor olha para a Bayer ele ainda tem a visão de

uma empresa de defensivos e sementes. Um desafio importante é mostrar que a Bayer pode ser uma parceira em qualquer outra necessidade dentro de seu negócio por conta da diversidade de serviços da rede e em setores que não necessariamente são o nosso core business original.

Revista Canavieiros: Quais seriam esses serviços?

Moreno: Temos serviços agrônômicos e serviços de gestão e marketing. Os serviços agrônômicos incluem os mais corriqueiros como uma consultoria técnica e até algumas inovações de digital farm. Nos serviços de gestão, há desde cursos e especializações, além de missões para o Vale do Silício para conhecer as startups e conversar com as universidades envolvidas com as tecnologias que estão sendo trazidas pelas agritechs. Com a diversidade de serviços dentro da rede, acreditamos que é possível atender bem várias necessidades do produtor, independente de seu nível de maturidade no negócio.

Revista Canavieiros: Você tem formação em TI e está há um bom tempo no agro. O que trouxe de conhecimento de sua formação para o cargo que ocupa?

Moreno: Comecei a fazer estágio em tecnologia em uma empresa agrícola, a Ciba Geigy, que formou a Syngenta, e de lá para cá venho me mantendo neste mercado. Tive passagem pela Novartis, Syngenta, FMC e nos últimos oito anos estou na Bayer e sempre na área de marketing. Agora surgiu essa oportunidade na área comercial.

Como trabalho há 20 anos no mercado agrícola, uma das coisas de minha formação acadêmica que me ajuda bastante é o fato de ter uma visão de processos, uma visão sistêmica. Apesar de ter uma formação mais técnica e completamente diferente da agronomia, consegui aplicá-la ao longo de minha carreira ao olhar para algum

problema ou situação que o produtor, o distribuidor ou a cooperativa com quem temos um relacionamento apresenta e tentar sistematizar uma solução para aquilo ou criar um processo que pode trazer solução para um problema específico.

Revista Canavieiros: Diante de sua experiência, o que você diz do agro?

Moreno: Digo que é um mercado fascinante! Há duas coisas que de fato são viciantes no agronegócio: é o único mercado que consegue combinar o alto nível de profissionalismo com um relacionamento pessoal também elevado. Essa é uma característica única de nosso mercado. O nível de tecnologia empregado no agronegócio é gigantesco, assim como os volumes de investimento que representam quase 30% do PIB. É um mercado superprofissionalizado que emprega muita tecnologia e que por algum tempo vem carregando a balança comercial brasileira sem perder a simplicidade e a qualidade dos relacionamentos pessoais.

Revista Canavieiros: Você acredita que a imagem do agro pode ser melhorada?

Moreno: Vejo que conseguimos evoluir bastante nisso. O agro brasileiro sempre teve dois estereótipos: ou era o Jeca Tatu ou o cara que devastava a Amazônia. Isso está mudando. Vemos algumas iniciativas em veículos de comunicação de grande porte que estão no meio urbano e reforçando a importância que o agro tem para o país. Ainda temos um espaço grande para caminhar. A maior resposta e iniciativa que o agro pode ter é o que temos feito nos últimos anos: mostrar para o país a relevância que esse setor tem para a sua economia e balança comercial, essa é a melhor propaganda que o agro pode fazer de si.

11º Congresso Nacional da Bioenergia

ONDE A INTELIGÊNCIA DO SETOR SE REÚNE

- +1500 CONGRESSISTAS
- +240 PALESTRANTES
- ALTA VISIBILIDADE PARA NETWORK
- 13 SALAS TEMÁTICAS

GARANTA SUA VAGA NO MAIOR EVENTO DO SETOR DA BIOENERGIA DO PAÍS

FAÇA JÁ SUA INSCRIÇÃO

01 E 02 AGOSTO 2018
ARAÇATUBA/SP

Mais Informações: +55 18 2103.0528 | udop.com.br/congresso | uniudop@udop.com.br

PROMOÇÃO UDOP	REALIZAÇÃO uniUDOP	ORGANIZAÇÃO CURSOS E EVENTOS	LOCAL UNIP UNIVERSIDADE PAULISTA
APOIO CULTURAL (confirmados até o dia 11/06/2018)			
ALFA INSTRUMENTOS Qualidade em Pesagem	Arysta LifeScience Inovação. Agilidade. Resultados.	atvos	BAYER
DRIA Soluções em Agribio	ESCO	FMC	HELAMIN
SUEZ	SUPER BAC Biotecnologia. Soluções.	syngenta	TMA
abag	BioSul	CESE	COGEN
ORPLANA	SIAMIG	SIFAEG	SINDAÇUCAR-AL
Sindicanálcool	SINDI ENERGIA	SINDIQUÍMICOS	SONAL/RN
APOIO INSTITUCIONAL			
abag	BioSul	CESE	COGEN
ORPLANA	SIAMIG	SIFAEG	SINDAÇUCAR-AL
Sindicanálcool	SINDI ENERGIA	SINDIQUÍMICOS	SONAL/RN
MÍDIA PARCEIRA			
Revista Amazônia	CANAL CANA	Canal	CanaOnline
Revista Canavieiros	JORNAL PARANÁ	Opiniões	TERRAS&CIA
			CanaMix





A **força** do campo está em nosso **DNA**.
SICOOB **COCRED**, há 49 anos
financiando o **Agro**negócio.

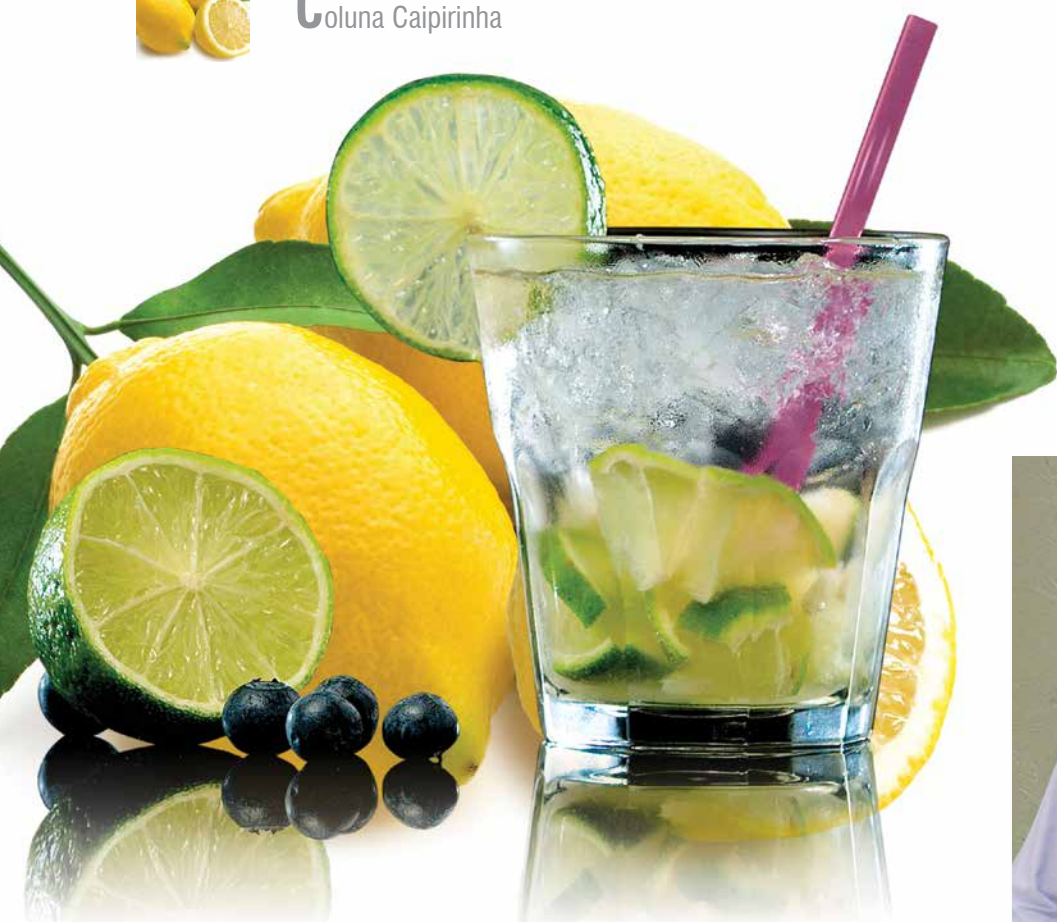


26 a 29 JUNHO
13h às 19h

CENTRO DE EVENTOS COPERCANA
Estrada Municipal Hermínio Bizzo, 28,
Chácaras Recreio Planalto, Sertãozinho/SP.

VISITE NOSSO ESTANDE!

 **SICOOB COCRED**
Cooperativa de Crédito



* Marcos Fava Neves



UM PAÍS QUE PROMOVE SUA PRÓPRIA DESTRUIÇÃO

Reflexões dos Fatos e Números do Agro

Maio e junho foram meses de grandes impactos do macroambiente. Os problemas principais trouxeram como consequência a deterioração de todos os indicadores econômicos. O Relatório Focus do Banco Central derrubou a expectativa de crescimento de 2,18% para 1,94% e a de 2019 recuou de 3,0% para 2,8%. A expectativa da inflação também subiu de 3,65% para 3,82% e em 2019 de 4,00% para 4,07%. Ressalto que aqui

ainda temos um número a ser comemorado. Para as taxas de juros, ficam estáveis em 6,5% para o final deste ano e 8,0% para o final do ano que vem. Finalmente o câmbio, cuja expectativa no início do ano era de algo próximo a R\$ 3,30/dólar, passou para R\$ 3,50/dólar em dezembro, ou seja, o mercado acredita que cai do valor atual.

Convivemos também com dias de grande instabilidade na taxa de câmbio com o dólar chegando a valer próximo de 4 reais, e a Bolsa de Valores também perdeu diversos

bilhões de dólares, com a expectativa de aumento de juros nos EUA para conter um pouco a aceleração econômica. Para as cadeias nitidamente exportadoras, esta desvalorização tem o fator positivo de trazer melhores preços em reais, mas para as de mercado interno, o impacto acaba sendo mais negativo, pois se encarecem os insumos precificados em dólar e tem-se o mercado interno com pouca reação, não permitindo aumentos de preços.

Finalmente refletindo os impactos da seca, a nona estimativa

da Conab traz produção esperada de 229,7 milhões de toneladas de grãos (3,4% menor que a safra anterior) em 61,6 milhões de hectares, área 1,1% maior que a safra anterior. Algodão vem bem com maior área (25,2%) e produtividade (2,1%). Segunda safra de milho deve cair 13,6% em relação à safra passada e 7,5% em relação à estimativa anterior, como previ aqui mês passado. Para a soja são esperadas 118 milhões de toneladas. Trigo com crescimento de 4% na área e de quase 10% na produtividade com produção de 4,9 milhões de toneladas.

Talvez a primeira boa notícia do texto vem das exportações do agro em maio, que mesmo com a greve que interrompeu o Porto de Santos em mais de uma semana, foram surpreendentes, de praticamente US\$ 10 bilhões (3% acima de maio de 2017) e retirando-se as importações de US\$ 1,1 bilhão, ficou um superávit 4,7% maior, de US\$ 8,9 bilhões. A soja foi o destaque, exportando quase 23% acima do mesmo mês de 2017, algo próximo a US\$ 5,8 bilhões. Na sequência vem outro excelente resultado dos produtos florestais, com quase 15% de crescimento (US\$ 1,1 bilhão no mês). O tombo maior foi nas carnes, que perderam mais de US\$ 1,1 bilhão, um recuo de quase 10%. Houve grande tombo também em açúcar e etanol (36,4%) e café (42,3%). Fechamos os primeiros cinco meses 3,8% acima de 2017, vendendo US\$ 40,3 bilhões. Importamos 2,4% a menos (US\$ 4,91 bilhões) o que dá um saldo de US\$ 34,5 bilhões (4,8% maior). Ou seja, as exportações vem se comportando muito bem!

As vendas para a China em maio cresceram 28,1%, para quase US\$ 4,5 bilhões e ela já representa

45,5% das compras deste ano. Temos que observar com muito cuidado a briga EUA x China, que dependendo do rumo que tomar trará impactos distintos para cada cadeia produtiva do agro brasileiro. Vale destacar que a China é a maior parceira comercial do Brasil e no primeiro quadrimestre vendemos US\$ 17,5 bilhões, e com superávit de US\$ 7,5 bilhões para o nosso lado. O interesse no Brasil vem crescendo (apenas em Xangai estima-se que 17 mil vistos para chineses visitarem o Brasil foram concedidos em 2017), mais de 80% para negócios.

Em relação a preços internacionais, tivemos surpresas interessantes. O índice mundial dos preços das commodities alimentares (índice da FAO) alcançou em 176,2 pontos, praticamente 2,2% acima do mês passado. Cereais subiram um pouco (2,4%) e os lácteos (5,5%). Óleos vegetais caíram 2,6% e carnes e açúcar tiveram ligeiras quedas de 0,5%, respectivamente, portanto preços melhores ao agro. Em reais então, bem melhores.

O Plano Safra contará com R\$ 191,1 bilhões em crédito rural, 1,5% acima do valor da safra anterior. As taxas de juros serão 1,5% menores, o que desagradou parte do agro.

Completo o quadro de maio a greve dos caminhoneiros, que assustou o país. Fragilizado, o Governo e as organizações públicas demoraram para reagir, e um grande estrago foi feito no agronegócio, principalmente nos produtos de cadeias extremamente integradas e com pouca chance de estocagem. Para alguns foi o golpe de misericórdia. Uma greve onde não há vencedores, que surge por um desequilíbrio entre a oferta e demanda por fretes, que gerou preços realmente baixos que não

permitem o equilíbrio econômico do caminhoneiro. É fruto de excesso de oferta, por grande volume de venda de caminhões em programas de incentivo no passado recente, maior oferta de motoristas, que viram na atividade uma alternativa ao desemprego, menor volume de cargas devido à grande recessão que vivemos, com queda próxima de 8% da atividade econômica em 2015/16 e os preços do petróleo, que pularam em pouco tempo de 45 para 70 dólares o barril. Tudo isto junto levou a uma situação insustentável, que merecia uma atenção especial via corte de impostos no diesel, mas longe de tabelamento de preços, que é um grande retrocesso. Os custos de frete pela tabela podem subir de 20 a 95%, até inviabilizando atividades. Quem garante que caminhoneiros independentes seguirão uma tabela de preços? Há mais de 1 milhão de transportadoras no Brasil e 95% têm menos de cinco caminhões. Fora isto, um tabelamento pode levar ao risco de investimentos em verticalização das atividades, com os produtores fazendo o transporte, o que “em tempos de Uber” é uma grande ineficiência.

É fato que a excessiva dependência do transporte via caminhões mostra-se um problema de segurança nacional. Dos grandes países, é o que tem a maior dependência (65% da carga).

O cenário interno político é bem complexo ainda, com a falta de uma candidatura de centro e de consenso que possa começar a crescer com mais vigor e se cacifar para o segundo turno, com grandes chances de vitória. Mas ainda tenho esperanças que isto deve acontecer após a Copa do Mundo, com o fortalecimento das alianças eleitorais.

Reflexões dos Fatos e Números da Cana

Segundo a Unica, até o final de maio foram processadas 134,84 milhões de toneladas de cana, 20% a mais que na safra anterior. Em açúcar já foram produzidas 5,49 milhões de toneladas (quase 4% a menos) e em etanol 6,55 bilhões de litros, 52% a mais que a safra passada. O destaque vai para o hidratado, onde produzimos 4,77 bilhões de litros, 82% a mais. Isto é fruto de um mix de 65,5% para etanol, contra 54,9% no comparativo com o ano passado. O ATR/tonelada está em 123,71% (4,53% maior) e a produtividade aferida pelo CTC em maio foi de 82,77 t cana/ha, 0,9% maior que a do ano passado e na safra até o momento foi de 81,64 t/ha, 2,01% superior ao mesmo período da safra anterior. Mas não é o que deveremos ver até o final da safra, quando se espera uma quebra de produtividade entre 5 a 15%, pela falta de chuvas e envelhecimento dos canaviais. A Unica acredita que mantido este mix, o Brasil reduzirá sua produção de açúcar em mais de 5 milhões de toneladas no ciclo 2018/19. Precisa ser ainda mais.

Mesmo com a greve, o processamento de cana seguiu com bom rendimento em virtude do clima extremamente seco.

Impressiona a cana que vem sendo destinada para fazer etanol,

corroborando com minha análise e pedido feitos aqui há 4 meses, neste momento, quanto mais, melhor.

A boa notícia veio da Unicamp, onde uma equipe liderada pela profa. Anete Pereira de Souza (Instituto de Biologia) descobriu onde se encontram no código genético da planta os genes responsáveis pela produção de açúcar, permitindo trabalhar para se produzir mais sacarose e resistências diversas em menos tempo de pesquisa (metade).

Reflexões dos Fatos e Números do Açúcar

A Organização Internacional do Açúcar (OIA) elevou novamente, graças à Índia e Tailândia, a estimativa de produção, pulando de 179,3 milhões para 185,21 milhões de toneladas, 10% acima da safra 2016/17, um volume impressionante, sendo 5 milhões a mais na Índia (31,4 milhões no total) e 2 milhões na Tailândia (14,35 milhões total), jogando o superávit para 10,51 milhões de toneladas, pois o consumo deve ser de 174,7 milhões de toneladas.

Em 2017, a Wilmar foi a maior compradora de açúcar do Brasil, com 5,45 milhões de toneladas (20,81% das exportações). A Alvean vem na sequência com 4,75 milhões de toneladas (18% do total). As duas embarcam quase 40% das nossas exportações. Seguem a Sucden com quase 2,5 milhões de toneladas

e a Copa Shipping e Ed&F Man com 2,15 milhões cada. A Dreyfus caiu para 1,4 milhão de toneladas. Deste total, quase 76% é por Santos (cerca de 20 milhões de toneladas) e Paranaguá tem quase 19%, com perto de 5 milhões de toneladas.

Muitas usinas correram para vender açúcar quando o dólar encostou em 3,90 reais, e ao meu ver foi ótima estratégia. Esta produção toda mundial, a este baixo preço, trará estragos grandes em nossos concorrentes, que não contam com o hidratado como válvula de escape e único arreio de sustentação. Segundo a FCStone, o hidratado está gerando receita 15% a menos que o açúcar para as usinas.

Reflexões dos Fatos e Números do Etanol e Energia

Segundo a ANP, o consumo de combustíveis cresceu 5% em abril, atingindo 11,1 bilhões de litros, e no primeiro quadrimestre cresceu 2%. Neste, o diesel cresceu 4,2%, a gasolina caiu 9,1% e o hidratado cresceu 40,8%. No total, o Ciclo Otto (gasolina e/ou etanol) caiu 1,6% no quadrimestre. Com a crise dos transportes, as vendas de etanol hidratado pelas usinas em maio ficaram em 1,88 bilhão de litros, contra 2 bilhões de

maio de 2017. Devem explodir em junho, com a necessidade de recarregar as distribuidoras e os postos, além da precificação favorável.

A flexibilidade da política de preços da Petrobras deve ser mantida e valorizadas e que a equipe que substituiu Pedro Parente consiga se impor a tentações de populismo. A discussão poderia caminhar para a cobrança de impostos flexíveis sobre combustíveis, quando seus preços internacionais sobem, os impostos caem e vice-versa, deixando preços um pouco mais estáveis ao consumidor final.

Há expectativa que as regulações todas do RenovaBio estejam aprovadas e em vigor até o final deste ano. Uma delegação do

Governo esteve nos EUA buscando apoios e parcerias. Foram divulgadas as metas de redução de carbono no Renovabio, que serão responsabilidade das distribuidoras. O Biodiesel também vai de 10 para 15% de mistura até 2024, criando muitas oportunidades.

É provável que o Brasil já use quase 2 milhões de toneladas de milho para fazer etanol neste ano, crescimento vigoroso.

No âmbito do debate da flexibilização de venda de etanol, podendo ser direto das Usinas aos postos, a Plural divulgou interessante estudo onde é estimado um aumento de custos para R\$ 877 milhões, caso seja aprovado. Feito pela empresa Legio, o custo estimado para transporte de etanol pelas distribuidoras é de R\$

730 milhões por ano.

Além disto, iriam para as rodovias parte do que hoje é movimentado em dutos e trilhos, além do uso de caminhões menores e as usinas teriam que construir frotas próprias que seria apenas para etanol, quando os caminhões das distribuidoras levam três produtos, e uma possível perda de escala elevaria os custos da distribuição dos outros produtos. A mudança levaria a maiores tempos de carregamento, descarregamento e esperas, daí a ineficiência. A Plural também estima que as usinas agregariam R\$ 410 milhões/

ano para internalizar esta função. Não foi considerada a retirada das margens das distribuidoras e de seus custos operacionais e administrativos. O problema deste estudo foi considerar uma mudança total de modelo, quando não é isto que ocorreria.

Já os números do Esalq-LOG são um pouco distintos. Segundo esta organização, em 2017, para se levar o etanol em São Paulo das usinas aos postos, passando pelas distribuidoras, o custo foi de R\$ 89,09 por metro cúbico. Se a comercialização fosse direta, o custo seria de R\$ 60,77 por metro cúbico.

A Unica teme que esta venda direta possa dificultar a implementação do RenovaBio, uma vez que vai exigir mudanças na cobrança de impostos hoje pagos pelas distribuidoras: PIS, Cofins e o ICMS. Segundo a Unica, o PIS e o Cofins do hidratado são recolhidos pelo produtor (R\$ 0,13 por litro) e pelo distribuidor (R\$ 0,11 por litro). Nas vendas que não passarem pelo distribuidor, a carga tributária seria ou cobrada das usinas (360) ou dos postos (40 mil). A mudança impacta também no volume comercializado pelas distribuidoras que são os responsáveis para cumprir as metas de descarbonização via a comercialização de Cbios (Certificado de redução de emissões de carbono). Ressalta também que produtores podem ter distribuidoras e vender via estas aos postos.

Sempre fui favorável a esta ideia, e tenho certeza que encontraremos mecanismos de cobrança dos impostos e de geração dos créditos (CBios) para o RenovaBio. Não acredito que a distribuição direta tomaria todo o mercado, mas sim uma parte onde fosse bem mais eficiente pela proximidade.

Na safra 2018/19, a Bioagência



estima que nosso déficit de anidro (exportações menos importações) será de 400 milhões de litros. Importações seriam de 1,7 bilhão de litros.

🍋 Não sei se isto é possível, mas fica aqui como sugestão ao setor: a arrecadação com a tarifa de importação do etanol americano poderia ir para um fundo de pesquisa do setor de cana, ou ser colocada na Fapesp para ser usada exclusivamente em projetos de cana visando

Quem é o homenageado do mês?

🍋 Todos os meses temos um grande homenageado aqui neste espaço e desta vez nossa singela homenagem vai ao Sr. Paulo Roberto Artioli, o Betão, Diretor da Tecnocana em Macatuba e grande figura do setor, palestrante, lutador e estimulador de muitos.



a um aumento da inovação e competitividade.

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

🍋 Onde eu arriscaria agora em junho/julho: não temos outra alternativa neste momento do que continuar colocando o máximo possível de cana para fazer hidratado. O máximo possível, nem que a velocidade de moagem tenha que ser reduzida.

Haja Limão

🍋 Fecho o texto contando da experiência que tive de ir à África do Sul fazer duas palestras no início de junho e passar praticamente uma semana conversando com empresários. Temos um grande ponto em comum: a agenda terceiro-mundista (greves, tabelamentos, reforma agrária, corrupção, Governo...).

Tal como eles, nós temos uma incrível capacidade de criar problemas para nós mesmos. Este mês foram diversos. São estimadas R\$ 16 bilhões em perdas com a greve dos caminhoneiros... Calcule o que poderia ser feito com R\$ 16 bilhões. E boa parte disto veio do agronegócio. Espero voltar mês que vem com melhores notícias. 🍋

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.



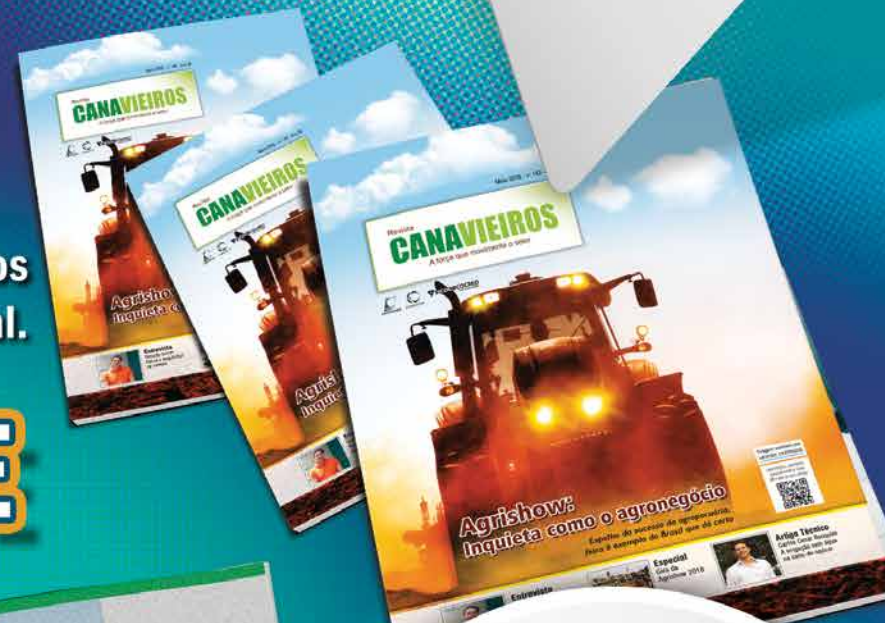
TUDO NOVO!

novos design
novo projeto gráfico
novo projeto editorial

A modernidade faz parte da evolução, venha para a "NOVA" CANAVIEIROS. Não fique fora das próximas edições e faça parte de uma das revistas MAIS LIDAS do setor.

Confira os NOVOS planos para assinatura anual.

ANUNCIE



Revista
CANAVIEIROS
A força que movimenta o setor

Instagram / rev_canavieiros Facebook / RevistaCanavieiros Twitter @canavieiros

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

Rodrigo Moisés



COPERCANA INAUGURA DEPÓSITO DE INSUMOS EM BATATAIS

Estrutura trará velocidade e segurança para os cooperados



Colaboradores, cooperados e parceiros estiveram presentes no café da manhã que marcou a inauguração da nova estrutura

Marino Guerra

No final do mês de maio, a Copercana inaugurou um depósito de insumos e defensivos anexo à filial da cooperativa em Batatais. A estrutura possui pouco mais de 800 m², sendo 380 m² de área térrea, 205 m² destinada à carga e descarga (coberta) e 220 m² divididos entre mezanino e depósito de defensivos.

Para o cooperado Armando Fábio Abreu Nascimento Filho, a estrutura montada é importante por dois motivos ligados à logística de entrega e armazenagem do produto. O primeiro é a pronta entrega, importante, por exemplo, na necessidade de aplicações emergenciais, e o segundo é a segurança, já que a partir de

agora o produtor irá diminuir a necessidade de estocar produtos na fazenda.



Visão externa do depósito, repare que a área de carga e descarga é coberta

concretização de projetos com essa finalidade prova o interesse da parceira em facilitar a difusão de tecno-



O barracão tem 380 m² de área térrea e mais 220 m² divididos entre mezanino e depósito de defensivo

Os fornecedores de defensivos parceiros da cooperativa também aprovam iniciativas como essa. Segundo o representante da Syngenta, Alexandre Bizzi, a

logias aos produtores. “A melhoria constante no fornecimento de insumos e defensivos mostra porque a Copercana é referência no setor”, concluiu Bizzi.

UMA GRANDE OPORTUNIDADE PARA O PRODUTOR

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

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

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

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

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

O SISTEMA DE CONTROLE E PRODUÇÃO DA ROSSAM aproveita-se das outras operações já previstas na cultura ou mesmo na aplicação da vinhaça e uso da água residual, sem mudanças no dia-a-dia da fazenda.

Agente uma visita técnica sem qualquer custo!

E-mail: rossam@rossam.com.br

Tel: 19 3896 2567



A CANAOESTE LEVANDO CONHECIMENTO AOS SEUS ASSOCIADOS

Sequência de reuniões técnicas visa disseminar boas práticas nos canaviais



O evento foi prestigiado por produtores de Sertãozinho e da região

Fernanda Clariano

Sertãozinho

Com o objetivo de auxiliar o entendimento e levar informações aos associados da Canaoeste e cooperados da Copercana sobre as novas práticas do setor sucroenergético, além de aproximar e integrar os produtores à associação, a Canaoeste

deu início no dia 26 de abril a uma sequência de reuniões técnicas que irão percorrer toda sua região de abrangência. A primeira reunião aconteceu no auditório Fernandes dos Reis, em Sertãozinho-SP.

Os participantes acompanharam temas interessantes e atuais relacionados às “Perspectivas Financeiras da Safra”,

discorridos pelo gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato. Já o tema “Necessidades para se ter uma ótima colheita mecanizada” foi proferido pelo engenheiro agrônomo e produtor rural, José Alencar Magro. Os advogados da Canaoeste, Juliano Bortoloti e Diego Rossaneis, e o engenheiro agrônomo, Fábio Soldara, abordaram as “Boas práticas agrícolas para evitar multas em lavouras canavieiras”.



O mercado de açúcar e etanol foi destacado pelo presidente da Canaoeste e presidente executivo da Copercana, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan

Na abertura, o presidente da Canaoeste e presidente executivo da Copercana, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, deu as boas vindas e fez uma breve explanação sobre o mercado de açúcar e etanol, além de alertar sobre a importância de se trabalhar com os pés no chão. “Precisamos manter a produtividade, cuidar da cana e fazer o melhor possível. Conversem com os agrônomos, busquem informações, participem das reuniões para fazer mais com menos”, disse Ortolan.



O palestrante José Alencar Magro falou sobre as “Necessidades para se ter uma ótima colheita mecanizada”

Em sua apresentação, José Alencar Magro chamou a atenção sobre o que está ficando no campo, os cuidados que o produtor precisa ter com a colheita mecanizada. “Tenho circulado por todo o Brasil e observado que de Norte a Sul e de Leste a Oeste, as colheitas mecanizadas de cana-de-açúcar não estão sendo bem realizadas e, por outro lado, está havendo uma insatisfação muito grande pelo que está ficando no campo depois que a colhedora passa, ou seja, uma grande quantidade de cana é perdida, não vai para a usina para ser pesada. Além disso, tem o problema do pisoteio que é o trânsito das rodagens, pneu, esteira ao lado ou até em cima da touceira da cana e essa leva a uma compactação e a uma redução da produtividade de cana e no número de cortes. Quando junta o problema das perdas de cana e do efeito do pisoteio, temos uma redução na produção da quantidade de cortes e isso é preocupante”, afirmou Magro que também ressaltou “É preciso que haja constante treinamento dos operadores de colhedora e de transbordo para o trabalho ser realizado com mais responsabilidade e com consciência”.



Depoimentos



Ângelo Roberto Bachega, associado e cooperado da Copercana

No ano passado, o produtor Ângelo Roberto Bachega teve o seu canavial incendiado criminalmente. O fogo ocorreu a três quilômetros de distância da sua propriedade, porém com os ventos fortes e com a temperatura alta e seca, esse fogo atingiu a propriedade. Recentemente, a Polícia Ambiental o procurou para esclarecer o assunto. “Logo após a ocorrência do incêndio, entrei em contato com o Departamento Jurídico da Canaoeste e com os agrônomos responsáveis pela área e fomos prontamente atendidos, tanto na parte de laudo agrônomo quanto na parte jurídica, e ficamos preparados aguardando a visita da Polícia Ambiental que poderia ser feita a qualquer momento. Essa visita aconteceu somente agora, após nove meses do incêndio, e como já estávamos preparados, com uma grande parte da documentação em ordem e atualizada, não tivemos problemas, isso graças à atenção que recebemos da Associação. Tivemos prejuízos porque a cana não estava no ponto de colheita, mas devido à ação do Departamento Jurídico da Canaoeste não fomos autuados. Quero agradecer pelo trabalho que me foi prestado, estão todos de parabéns, pois fui muito bem atendido e estou satisfeito com a Associação”.

“O trabalho que fizemos com o associado Ângelo Roberto Bachega foi um acompanhamento prévio antes do atendimento ambiental. Existe a possibilidade de, após o evento que causou o dano e antes do atendimento ambiental, agir junto à polícia. O importante em todos os casos é que o produtor associado, logo após o incêndio, procure a Associação para que o engenheiro agrônomo responsável faça um laudo técnico objetivando constatar as boas práticas



Diego Rossaneis, advogado da Canaoeste

agrícolas empregadas em seu canavial. Não adianta querer fazer esse laudo um ano depois porque não tem como verificar com exatidão o aceiro, de onde veio o fogo, se teve ou não combate, nada disso é possível verificar no campo sem a imediata vistoria. Por isso, sempre ressaltamos a importância dessa vistoria e frisamos que deve ser feita no intervalo de tempo mais curto possível após o incêndio. Com o laudo pronto, ART recolhida, fotos registradas e com todas as dúvidas e questionamentos tirados fica muito fácil porque mesmo que um ano após tenha uma vistoria, o produtor que tiver adotado e observado as boas práticas agrícolas que expusemos, tem grandes chances de não ser autuado. O importante é se prevenir”, ressaltou o advogado da Canaoeste, Diego Rossaneis.



João Luís Ferreira, associado

“É muito importante essa preocupação que a Canaoeste tem em manter os associados sempre informados e atualizados. Para termos uma longevidade nos nossos canaviais, devemos fazer um plantio correto e a palestra apresentada foi bastante valiosa. Nós, produtores de cana, também devemos estar cientes de todas as leis ambientais para nos prevenir de multas. Sem dúvidas precisamos estar ligados a uma associação que nos represente e sabemos que podemos contar com a Canaoeste”, disse o associado João Luís Ferreira.



Carlos César Rodrigues da Silva, associado

“Sempre que posso participo das reuniões que trazem informações precisas para o agricultor e assim ficamos cientes de tudo o que está acontecendo. Essa palestra sobre mecanização foi muito interessante e vou levar bastante conhecimento. Em 2016 precisei dos serviços do Departamento Jurídico da Canaoeste porque teve um incêndio na minha propriedade e passei por várias situações que foram relatadas pelos advogados durante a palestra. Procurei pela Canaoeste e tive muita atenção. Na época fui orientado a fazer um boletim de ocorrência e segui toda a orientação dos advogados, logo recebi a visita da Polícia Ambiental, mas não fui autuado. É muito bom estar associado à Canaoeste porque me sinto amparado”, disse o associado Carlos César Rodrigues da Silva.

Como forma de levar informação, conteúdo técnico e esclarecimentos, no dia 3 de maio, a Canaoeste reuniu no salão da Maçonaria da cidade de Pitangueiras os produtores associados. Na abertura, o engenheiro agrônomo, Edson Fernandes, responsável pela filial da Canaoeste na cidade falou sobre a importância da fertilidade e construção do perfil do solo.

“Um bom preparo do solo, calagem correta, gessagem, fosfatagem, aplicação de vinhaça e uma boa adubação sempre foram uma preocupação constante dos produtores, mas não basta ter apenas uma camada corrigida e equilibrada de solo a 15 cm. Devemos pensar em fertilidade do solo em camadas mais profundas a 40 cm para que consigamos uma estabilidade de produção e aumento de produtividade, que pode ser alcançado por meios de tecnologias como desenvolvimento genético, técnicas de manejo, controle fitossanitário, matéria orgânica e da microbiologia do solo”, destacou o agrônomo.

Pitangueiras



A reunião contou com participação dos produtores associados

A fração biológica do solo tem grande potencial de auxiliar o produtor, mas é a menos conhecida e explorada no sistema de cultivo convencional. Na palestra sobre “A vida no solo e a importância para o desenvolvimento das plantas”, o professor-doutor da Esalq/USP Fernando Dini Andreote, apresentou uma visão da biologia do solo, mostrando sua estruturação, suas funções, o efeito da agricultura sobre a mesma e a forma como as plantas usam esse recurso. Na ocasião também foi demonstrado como o produtor pode acompanhar o desenvolvimento da qualidade biológica do solo, com indicadores e métodos laboratoriais.

“Acredita-se que com um melhor uso da biologia do solo a agricultura pode dar um importante passo na produtividade e na sustentabilidade”, ponderou Andreote.

A reunião contou com o apoio da empresa Fertiláqua, uma das maiores empresas de nutrição de plantas, fisiologia e revitalização de solo, que por meio do engenheiro



Equipe técnica da Canaoeste com palestrantes e parceiros

agrônomo Alan Borges, abordou o tema “Como chegar em 3 dígitos de TCH, alinhando a revitalização do solo com a fisiologia da cana”.

“O setor de cana-de-açúcar precisa se atentar para a biologia do solo, muitos conhecem a parte química e física, porém deixam a parte biológica para trás. A Fertilizante está trazendo para o mercado produtos para cuidar do solo e os resultados têm sido bem expressivos”, disse o agrônomo que também falou da parceria com a Canaoeste no evento. “Ser parceiro na reunião com a Canaoeste foi uma ótima oportunidade. Na ocasião, apresentamos aos produtores o nosso portfólio cana - a família Longevus, que vem melhorando os solos e proporcionando ao setor um salto na produtividade de cana-de-açúcar”, afirmou Borges.

Cravinhos e Serrana

A Canaoeste promoveu no dia 23 de maio, em parceria com a multinacional Syngenta, uma reunião técnica na cidade de Cravinhos-SP, que reuniu também os associados de Serrana. O evento foi realizado no Espaço

Raphael Braga Cerimonial e contou com a presença de aproximadamente 60 fornecedores. O gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato, abriu a reunião explanando



Associados e cooperados de Cravinhos e Serrana participam do evento



Equipe técnica da Canaoeste e da Copercana com palestrantes

sobre a posição de mercado de cana-de-açúcar e perspectivas da safra 2018/19.


Por meio do representante técnico de vendas, Fauze Corrêa Filho, a Syngenta abordou o manejo de pragas de solo na cana-de-açúcar bem como as suas soluções disponíveis no mercado.

“Nessa região de Cravinhos e Serrana, o sphenophorus é uma das pragas que mais chamam a atenção, por isso a importância de falarmos sobre ela bem como a forma de combate. Eu aproveito também para falar das nossas tecnologias, e destaco o Plene PB que chega com mudas sadias - sanidade 100% e também o Plene Emerald - uma nova tecnologia que veio para revolucionar o plantio de cana”, disse o RTV que também ressaltou a parceria com a Canaoeste e a Copercana. “É admirável esse trabalho da Canaoeste e da Copercana de reunir seus associados e cooperados para apresentar soluções que contribuam com o dia a dia no campo, trazendo mais eficiência e produtividade. E poder ser um parceiro e apresentar as nossas tecnologias, chegar a esses fornecedores é de extrema importância para nós”, afirmou o profissional.

A Canaoeste também vem realizando um trabalho de

orientação aos fornecedores quanto aos aspectos ambientais que cada vez mais são uma preocupação para o produtor.

Neste sentido, para esclarecer as dúvidas do dia a dia dos produtores e possibilitar uma troca de informações, os advogados da Canaoeste, Juliano Bortoloti e Diego Rossaneis, e o engenheiro agrônomo da associação, Fábio Soldera, proferiram palestra sobre “As boas práticas agrícolas para evitar multas em lavouras canavieiras” e, na oportunidade, apresentaram a cartilha elaborada pela Canaoeste com 14 critérios sob revisão da Polícia Ambiental para sanar diversas dúvidas.

“Foram criados alguns critérios de prevenção e combate de incêndio rural exatamente para se estabelecer o nexo causal entre o incêndio e a conduta do produtor, de forma a nortear a fiscalização ambiental e parar com a prática injusta de multar o produtor rural só pelo fato dele ser o dono da cana. Hoje a Polícia Ambiental e as entidades estão trabalhando juntas para construir um sistema que evite o risco para o produtor, mas para isso é preciso empenho dos produtores para a implementação dessas práticas”, destacou Bortoloti. 

CANAOESTE REALIZA EVENTO TÉCNICO EM PONTAL

Preços, praga e prevenção foram discutidos com diversos especialistas



O momento pede a atenção de todos aos mínimos detalhes apresentados pelos especialistas

Marino Guerra

Na noite do dia 05 de junho, a Canaoste realizou um evento técnico com seus associados da região de Pontal. A ocasião marcou uma discussão de assuntos relacionados ao preço da cana em palestra realizada pelo gestor da associação Almir Torcato; o controle e medição da infestação da broca abordado pelo consultor Jivago de Oliveira Rosa que apresentou informações importantes como um estudo sobre as variedades mais suscetíveis à praga. Ligado ao assunto, a FMC, na figura de seu

representante Caio Maia, mostrou o Altacor, principal inseticida de seu portfólio. Para finalizar, os advogados Juliano Bortoloti e Diego Rossaneis ao lado do engenheiro agrônomo Fábio Soldera, falaram sobre as boas práticas agrícolas a serem adotadas para evitar multas na lavoura canavieira em decorrência de incêndios.

Em sua apresentação, Almir traçou uma perspectiva para os preços mundiais do açúcar, com a visão que eles devem retomar somente no final da safra atual ou



O gestor executivo da Canaoste acredita em uma retomada do preço do açúcar somente no final dessa safra ou início da próxima

início da próxima caso se confirme a queda de área plantada tanto na Europa como na Índia (países do hemisfério norte que começam suas safras em setembro) em decorrência da migração para uma outra cultura devido aos preços baixos da commodity (lá o ciclo, tanto da cana como da beterraba, é anual) aliada à quebra de produção brasileira resultante da união entre a rigorosa seca no Centro-Sul e a mudança no mix das usinas, com o mercado de etanol mais atraente.



Especialista em pragas, o engenheiro agrônomo Jivago de Oliveira Rosa, mostrou as variedades mais suscetíveis à broca

Consultor especialista em pragas, Rosa ministrou interessante palestra técnica sobre a broca da cana na

qual explicou, através dos seus aspectos biológicos, como ela afeta a cultura em todo o seu ciclo, além de mostrar um estudo com as variedades mais suscetíveis, sendo a SP80-1842, CTC9002 e SP80-3280 as mais frágeis enquanto que a RB85-5156 foi a mais resistente.

Ele também falou sobre as formas de controle, onde o biológico natural (através de formigas e tesourinha) é muito importante, que a única variedade transgênica, do CTC, é resistente à praga e orientou sobre os melhores períodos para a adoção do controle biológico inundativo (*Trichogramma* e *Cotesia*) e o químico, principalmente quanto ao uso do grupo químico das diamidas.



O representante técnico da FMC falou sobre o Altacor, um dos produtos que apresentam melhor resultado no combate à broca

O representante técnico da FMC, patrocinadora do evento, Caio Maia, mostrou parte do amplo portfólio de produtos, com destaque para o Altacor, uma Diamida, grupo químico mais moderno para o controle da broca, importante por apresentar ação rápida e residual alto, um dos líderes de mercado no segmento, que se caracteriza pelo seu eficiente controle preservando os inimigos biológicos naturais da praga.


Na palestra realizada pelo time de especialistas ambientais da Canaoste, os associados não só aprenderam como evitar os incêndios em seus canaviais, mas também a forma de não sofrer uma multa.

O método se baseia em diversas práticas agrícolas e de planejamento que gerarão uma pontuação na qual, em caso de sinistro, servirá como prova do caráter acidental ou criminoso do incêndio livrando o produtor de desembolsos inocentes.



Especialistas em meio ambiente da Canaoeste falaram sobre prevenção, não somente a incêndios, mas principalmente às multas que esses podem causar

Além da cartilha entregue aos associados, a Canaoeste desenvolveu um time de profissionais que, através de diversas ações, auxiliará o produtor a se proteger. Para

mais informações basta entrar em contato com o engenheiro agrônomo da região. 

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

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

Revista
CANAVIEIROS
A força que movimenta o setor

Faça parte dessa família!

PLANO SAFRA COPERCANA

AUTOMOTIVO | FERRAGEM

- CONDIÇÕES ESPECIAIS
- TAXAS DIFERENCIADAS
- PARCELAMENTO FACILITADO

CONSULTE NOSSAS LOJAS!

 **COPERCANA**
FERRAGEM - MAGAZINE

 autocentercopercana  copercana.com.br



AQUI SEUS INVESTIMENTOS CRESCEM MAIS

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

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

Procure seu gerente.  Aumente sua movimentação e aumente suas sobras.

SICOOBCOCRED
Cooperativa de Crédito

Ouvidoria Sicoob Cocred 0800 725 0996

BALANCETE MENSAL

SICOOBCOCRED
Cooperativa de Crédito

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

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

Ativo	Abril/2018
Circulante	
Disponibilidades	13.910.912,92
Títulos e valores mobiliários	753.418.917,58
Relações interfinanceiras	28.852.336,46
Operações de crédito	933.047.522,85
Operações Cedidas	12.341.212,31
Outros créditos	37.479.225,22
Outros bens e valores a receber	211.881,62
	1.779.262.008,96
Realizável a longo prazo	
Títulos e valores mobiliários	104.013.911,11
Operações de crédito	589.565.171,17
Outros créditos	289.889.225,85
Outros bens e valores a receber	71.973.201,82
	1.055.441.509,95
Permanente	
Investimentos	75.239.669,55
Imobilizado	13.513.763,48
Intangível	1.346.103,15
	90.099.536,18
Total do Ativo	2.924.803.055,09
Passivo e patrimônio líquido	
Circulante	
Depósitos à vista, à prazo e sob aviso	1.239.596.790,36
Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	424.687.250,50
Relações de interdependência	3.961,65
Obrigações por empréstimos e repasses	497.771.862,07
Obrigações sociais e estatutárias	14.977.856,23
Obrigações fiscais e previdenciárias	1.740.703,46
Obrigações por Operações Vinculadas a Cessão	12.434.388,32
Outras obrigações	41.449.519,19
	2.232.662.331,78
Exigível a longo prazo	
Obrigações por empréstimos e repasses	107.743.109,90
Obrigações sociais e estatutárias	1.597.520,27
Outras obrigações	23.959,65
Provisão para contingências	178.399.049,39
	287.763.639,21
Patrimônio líquido	
Capital social	266.507.666,17
Reserva legal	125.313.966,78
Sobras ou perdas acumuladas	-
	391.821.632,95
Resultado	
Conta de Resultado Credora	121.632.597,93
Conta de Resultado Devedora	-109.077.146,78
Sobras ou perdas acumuladas	12.555.451,15
Total do passivo e patrimônio líquido	2.924.803.055,09

SERTÃOZINHO/SP, 30 DE ABRIL DE 2018.

Ademir José Carota
Contador - CRC 1SP 259963/O-8
CPF: 303.381.738-62
Antonio Claudio Rodrigues
Diretor Administrativo e Financeiro
CPF: 048.589.888-80

Giovanni Bartoletti Rossanez
Pres. do Conselho de Administração
CPF: 183.207.628-80
Marcos Roberto Petri
Diretor de Crédito
CPF: 100.676.428-37

Antonio Carlos Girota
Vice Pres. do Conselho de Administração
CPF: 242.653.658-68
Gabriel Jorge Pascon
Diretor de Negócios
CPF: 071.394.958-90

SUPERAPLIC

ESCALONADO

COM RENDIMENTOS DE ATÉ 110% DO CDI.

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

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

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

Acesse: www.sicoobcocred.com.br

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

SICOOBCOCRED
Cooperativa de Crédito





AGRÔNOMO CANAVIEIRO

Quase um quarto de século
destinado ao fornecimento de cana



Fotos Rodrigo Moisés

Marino Guerra

Em uma seca manhã de outono na filial de Cravinhos da Copercana e Canaoeste, o fornecedor Célio Márcio Sorci, acompanhado pelo engenheiro agrônomo da associação, Marco Antônio Pologato da Siva, mais conhecido como Zi, receberam a equipe da Revista Canavieiros.

Ao entrar na caminhonete em direção a uma das áreas que cultiva, Sorci já demonstrava as preocupações que devem atingir quase todos os produtores de cana ao início de junho, que iam desde a incêndios criminosos na região, passando pela forte seca e chegando ao preço do dólar, que naquele dia passava dos R\$ 3,90.

Chegando na sua propriedade, o fornecedor contou como entrara para o negócio canavieiro. Seu pai, Maurício Sorci, economista e contador, trabalhou muito tempo na Usina Martinópolis, que ficava em Serrana e era de propriedade da família Cury. Ao chegar perto da aposentadoria, o administrador comprou o primeiro sítio, e com muito trabalho foi adquirindo outras pequenas propriedades vizinhas formando uma gleba que hoje é denominada Fazenda Jurema.

Nesse processo, e com a valiosa ajuda, principalmente técnica da Copercana, o patriarca se tornou um fornecedor de cana, e foi praticamente dentro dessa operação que Célio nasceu. “Eu praticamente nasci na roça”, afirmou.

“Sempre gostei muito do campo, eu ia para a fazenda nas férias escolares e passava quase todo o tempo lá”, lembra Sorci. Com tanto amor pela terra, ele não poderia ter feito outra faculdade senão a de Agronomia, onde se formou em 1994 pela Faculdade Manoel Carlos Gonçalves de Espírito Santo do Pinhal-SP. Mal deu tempo de pegar o diploma e a sucessão na operação de produção de cana

já estava engatilhada, fazendo com que Sorci assumisse o lugar do pai.

Hoje sua operação atinge cerca de 500 hectares sendo 300 divididos em Ribeirão Preto, Cravinhos e Serrana e 200 em Guaraci, todos no Estado de São Paulo. Um detalhe interessante é que ele possui apenas 100 hectares de terra própria, o restante, 400, é em sistema de parceria.

“No começo eu aprendi muito com os funcionários, principalmente o lado prático da atividade na área de maquinário, e ao adaptar esse conhecimento à bagagem técnica assimilada na faculdade consegui tocar bem a operação.”

Ao encostar em uma área recém-colhida, que acabara de receber o seu primeiro corte e respondia com uma vigorosa brotação, Sorci explicou como faz a sua reforma de canavial, mostrando um critério muito grande na análise da produtividade de cada talhão. “Como eu tenho uma área muito grande arrendada, preciso ter uma sincronia precisa entre a reforma do canavial e o vencimento dos contratos de arrendamento”, disse. Diante desse ponto de vista o ciclo de sua cana tem uma média de seis cortes.

Ele também salientou sobre a troca na forma de retirada da soqueira até a safra passada, quando trabalhava somente com grade e subsolação. Ao experimentar o eliminador de soqueira, decidiu utilizá-lo em 100% de sua área de reforma já em 2018, devido a economia em uma gradagem, mas principalmente por causa do *sphenophorus*, já que o novo implemento é importante para o seu controle.

Ainda sobre o eliminador, o produtor ressalta que mata a soqueira utilizando somente ele nas áreas livres de plantas daninhas, recorrendo à dissecação para o controle das concorrentes. “Quando eu tenho uma grama-seda, por exemplo, é difícil não dissecar porque se eu utilizar somente o eliminador de soqueira farei um plantio ainda maior da daninha”.

Tendo em vista a sua estratégia de definir qual talhão vai para a reforma, a área destinada à rotação de cultura varia conforme o ano. Com isso, quando a quantidade de terra é pequena, o produtor opta por pular a prática.

Sorci também se mostra adepto da tendência em trabalhar com a soja, e o motivo da troca do amendoim é o que se

escuta da maioria dos produtores: “A variedade do amendoim mudou para um rasteiro que está atrasando muito o plantio da cana. Para se ter ideia, tem que colhê-lo com uma média de 150 dias, enquanto que a soja é colhida com 110, 120 dias no máximo. Acrescente isso ao fato que o clima anda muito esquisito, começando a chuva mais tarde no final do ano e terminando mais cedo no período de plantio da cana. Dessa maneira não tem como tocar uma cultura de rotação até a segunda quinzena de março ou abril”.

E ele está tão animado com a soja que neste ano investirá em uma plantadora para realizar parte da operação. “O objetivo é ir criando corpo e também aumentando a produção aos poucos, pegando áreas de terceiros”.

Quando já dava o assunto por encerrado, o fornecedor lembrou de mais um detalhe na sua gestão da reforma: ao ter uma área muito grande para trabalhar e para não derrubar muito a produção da safra seguinte, acaba escolhendo por uma porcentagem de cana de ano.

Ao lado da área que acabara de ser colhida, no mesmo talhão, havia uma cana com mais ou menos um metro. Em relação a essa diferença, Sorci esclarece sobre o seu procedimento em relação às mudas, onde a grande maioria vem de canteiros quase sempre de primeiro corte.

O produtor mostrou uma posição bem convicta relacionada ao plantio manual ao dizer que enxerga uma eficiência muito maior em relação ao mecanizado, principalmente na utilização de muda por hectare. “Enquanto existir mão de obra e houver a possibilidade de trabalho manual, trabalharei dessa forma”, afirmou.

Sobre a utilização de MPB, Sorci é consciente a respeito

da sanidade que elas trazem para o canavial e também por garantir que o mesmo esteja livre de variedades não desejadas, o que pode acontecer ao utilizar mudas de áreas comerciais, mas ressaltou a dificuldade, sob o ponto de vista financeiro, de produtores médios adotarem a prática.

Em relação ao manejo varietal, o produtor não admite ter mais 20% da área da mesma variedade, dá muita importância aos programas de desenvolvimento, mas faz uma crítica aos lançamentos de plantas que ainda não estavam prontas para aguentar uma operação comercial e acabaram dando problemas. “É muito melhor lançar menos variedades, mas que suportem o dia-a-dia, prontas para a máquina, para o sol, a chuva, a seca, as pragas”.

Ao entrar novamente na caminhonete para mais uma volta e uns três talhões para baixo, Zi chamou a atenção para um canavial extremamente limpo, coisa de dia de campo de empresa de herbicida, e resultado de bons tratamentos.

Para se manter livre das plantas daninhas, Sorci relatou não gostar de economizar muito no herbicida, pois “é a parte mais barata que tem nos tratamentos com a cana”. Ele usa o pré-emergente após o plantio e executa outra aplicação no quebra-lombo. Caso ainda ocorra incidência, é utilizado o pingente para fazer uma passagem com a cana já maior e, em anos mais prósperos, usa o defensivo na adubação.

De uma forma um pouco mais crítica, o produtor utiliza os inseticidas, tendo o *sphenophorus* e a cigarrinha como os principais inimigos. Aplicação é feita no corte da soqueira e algum tratamento posterior é realizado conforme a necessidade, isso considerando que a Canaeste tem um papel

importante para identificar essa “necessidade”, através da contagem de pragas.

A respeito do uso de defensivos biológicos, Sorci ainda tem um pé atrás devido ao clima seco da região e essa categoria de produtos dá melhores resultados em ambientes mais úmidos.

Suas aplicações são todas tratorizadas, até a altura que a cana permitir, utilizando trator baixo ou o modelo trampo.

A cereja do bolo da visita, a operação de colheita, apresenta uma característica peculiar do corte de cana em Cravinhos, o qual é feito por terceiros, sejam eles fornecedores ou empresas terceirizadas, o que segundo Sorci traz maior facilidade de trato. “A vantagem do terceiro é que como dificilmente mudam os operadores se desenvolve uma amizade muito grande, o que gera uma facilidade enorme na conversa. Em Guaraci, o corte é feito pela usina, a qualidade do serviço é muito boa, mas o relacionamento é mais seco, pois se trata de um fiscal, que às vezes é trocado. Em Cravinhos, o terceiro já conhece minha forma de trabalhar, o que agiliza o serviço e evita erros”.

No caso em questão, o contratado prestava o serviço de corte e transporte, a parte de transbordo estava sob a responsabilidade do também fornecedor de cana Sérgio Alberto da Silva Garcia que, para evitar a ociosidade de seu maquinário, também presta serviço para os colegas da região.

Outro ponto positivo nessa operação de corte entre “compadres” está na facilidade que o fornecedor tem em planejar sua colheita, podendo mudar o talhão programado e até mesmo indicar a forma da máquina trabalhar.

Sorci também comentou sobre um assunto muito delicado, a supervalorização do arrendamento de terra nas regiões de maior tradição canavieira.

Com 400 hectares de cana arrendados em Cravinhos e Guaraci, o produtor é Phd no assunto. Na sua opinião, um fator que precisa ser colocado na planilha é a questão de produzir em uma terra sem precisar comprá-la, o que já abate o custo de capital, mas o grande problema está na falta de união no setor. “A base da pirâmide do nosso setor tinha que se chamar união, nós não temos isso, é um querendo tirar as coisas do outro, o que acaba gerando o leilão da terra, que é bom somente para o dono dela. A cada dia o arrendamento está encarecendo e o lucro menor ou negativo. Acho que a usina deveria abraçar isso, ao invés de inflacionar o mercado, como todo mundo sabe que acontece, e os fornecedores precisariam trabalhar mais unidos”.

Como solução, ele propõe um cenário onde a usina deveria pagar cerca de 45 toneladas por alqueire, enquanto o fornecedor poderia chegar até as 50 toneladas. Tem lugar por aqui que está rodando quase 80 toneladas por alqueire, é quase cana a meia, e se você não pagar vem um outro e paga. Não

falo em tabelamento senão acaba virando um cartel, mas em um comum acordo onde um não invada a terra do outro”.

Ao conhecer o trabalho de Sorci percebe-se amor por aquilo que é feito, além de um empenho incansável, afinal não é fácil administrar duas operações com uma distância média de 180 km uma da outra, lidar com uma concorrência feroz pelas áreas arrendadas em um setor totalmente imprevisível, baseado em commodities e com os valores dos insumos atrelados ao dólar, enquanto que o recebimento é em real.

Porém com uma atitude destemida, depois de elencadas todas essas questões, ele cita um verso que aprendeu com seu pai: “Enquanto tiver braço, nós vamos remar!” E não só isso, quando perguntado se gostaria de ver a próxima geração de sua família fornecendo cana, ele diz que um sobrinho, recém-formado em agronomia, já está trabalhando, e fala que se o seu único filho quiser trabalhar com agricultura, a estrutura estará pronta, esperando por ele. 🌱





PRORROGADO O PRAZO DE ADESÃO AO “REFIS DO FUNRURAL”

Juliano Bortoloti
Advogado



O Poder Executivo Federal publicou no Diário Oficial da União, de 30 de maio de 2018, a Medida Provisória 834, que prorrogou o prazo para 30 DE OUTUBRO DE 2018, àqueles contribuintes (produtores) ou sub-rogados (agroindústrias) que tiverem débitos com o tributo vulgarmente intitulado Funrural aderirem ao programa de parcelamento de dívidas de produtores com o Funrural (Fundo de Assistência ao Trabalhador Rural), programa este apelidado de “Refis do Funrural”.

O programa de pagamento parcelado foi instituído em janeiro deste ano e teria como prazo final a data de 28 fevereiro de 2018, sendo prorrogado por medida provisória para abril de 2018 e prorrogado mais uma vez por medida provisória para 30 de maio. Contudo, atendendo a pedido dos contribuintes e

sub-rogados interessados, que queriam aguardar o desfecho do julgamento dos embargos de declaração sobre a decisão do Supremo Tribunal Federal que julgou constitucional a referida contribuição Funrural, o Governo prorrogou o prazo via medida provisória para 30 de outubro de 2018, conforme acima estipulado.

Cumprir informar que em abril deste ano o Congresso Nacional derrubou 24 vetos feitos pelo Presidente da República no projeto original, o que redundou no desconto de 100% das multas e encargos do saldo das dívidas e a redução da contribuição previdenciária dos produtores rurais que administram empresas - de 2,5% para 1,7% do faturamento.

Referido programa de parcelamento se justifica, sempre é bom frisar, em razão da decisão do Supremo

Tribunal Federal proferida em março de 2017, “alterando” seu posicionamento anterior, que era pela inconstitucionalidade da contribuição Funrural (proferido no ano de 2010), decisão esta que estimulou milhares de agricultores e agroindústrias a não pagarem referida exação, escorados sempre em liminares judiciais que, com a última decisão do STF, caíram por terra.

Dito isto, compete ao produtor rural com débitos com o Funrural procurar a receita federal o mais rápido possível para aderir ao programa de parcelamento de débitos criado para tal intento, cujo prazo expira em 30 de outubro de 2018, gesto este que o livrará do pagamento das multas e encargos da dívida consolidada, inclusive honorários advocatícios sucumbenciais, o que faz muita diferença no cálculo final e no bolso do produtor.

USO DE PRECATÓRIO PARA QUITAÇÃO DE DÉBITO FISCAL É REGULAMENTADO NO ESTADO DE SÃO PAULO

Inicialmente é bom esclarecer que Precatário é uma dívida do poder público com cidadãos ou empresas. Em razão destas dívidas que os Estados e Municípios possuem e não estavam conseguindo pagar no prazo estipulado, a União Federal publicou a Emenda Constitucional nº 99, feita em dezembro do ano de 2017, que estende os prazos de quitação destes precatórios de 2020 para 2024.

Cumprindo normas desta mesma emenda constitucional, o Estado de São Paulo, a exemplo de outros Estados da Federação, autorizou que cidadão e empresas utilizem

de precatórios estaduais para o pagamento de débitos fiscais que foram inscritos em dívida ativa até março de 2015.

Estas regras de compensação estão estampadas na Resolução nº 12, da PGE-SP (Procuradoria Geral do Estado de São Paulo), que prevê, dentre outras hipóteses, que o débito de natureza tributária ou não pode ser compensado com precatório, desde que ambos não estejam sendo impugnados ou discutidos judicialmente. O precatório utilizado para compensação pode ser do próprio contribuinte ou de terceiro, o que fomentará, é

certo, o mercado de precatórios atualmente existente.

A habilitação do crédito deve ser feita de forma digital, através do Portal de Precatórios da PGE-SP, com prazo de análise de até 30 dias, podendo ser prorrogado. Autorizada a habilitação, deverá o interessado apresentar o documento físico em até 90 dias.

Este é mais um instrumento posto à disposição do contribuinte para honrar seu passivo fiscal e, sem dúvida, vantajoso também para o Poder Público que cria mecanismo para cumprir o prazo constitucional de pagamento de precatórios.





PELA 4ª VEZ CADASTRO AMBIENTAL RURAL (CAR) É PRORROGADO

*Fábio de Camargo Soldera
Eng. Agrônomo

Caro leitor, o prazo para a inscrição de propriedades rurais junto ao Cadastro Ambiental Rural (CAR) terminou dia 31 de maio, porém, o Presidente da República, Michel Temer, realizou a publicação do Decreto nº 9.395, de 30 de maio de 2018, adiando o prazo de inscrição para 31 de dezembro de 2018.

A Secretaria de Meio Ambiente do Estado de São Paulo divulgou em 10/06/2018 o relatório de inscrição contendo os números de inscritos:

- Número total de imóveis inscritos: 337.988;
- Área total cadastrada: 19.616.745,18 hectares (95,67% da área cadastrável, de acordo com o Levantamento Censitário das Unidades de Produção do Estado de São Paulo – LUPA – SAA, 2008);
- Imóveis Inscritos com área até 4 módulos fiscais: 290.471;
- Área dos imóveis inscritos com até 4 módulos fiscais: 5.451.888,48 ha;
- Imóveis inscritos com mais de 4 módulos fiscais: 47.517;
- Área dos imóveis inscritos com mais de 4 módulos fiscais: 14.164.856,7 ha.

Sobre o Cadastro Ambiental Rural (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 online 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.



Opinião

Vejo a prorrogação com uma necessidade para que proprietários rurais de remotas áreas do país possam se adequar a novel exigência legal, diferentemente do que ocorre no Estado de São Paulo, por exemplo, onde 95,67% dos imóveis rurais estão cadastrados. O processo de elaboração do CAR com certeza revelou números que nenhum censo já realizado conseguiu levantar com tanta exatidão e isso graças à mobilização da classe ruralista em atender à legislação ambiental, mesmo sendo muitas vezes alvo de críticas de pseudoambientais. É sabido que ainda há muitos cadastros para serem corrigidos e revistos, porém, o primeiro passo, que é a inscrição, já foi realizado e, volto a frisar, graças à mobilização dos produtores rurais, que com o apoio de entidades de classe, como a Canaoeste, conseguiram realizar seus cadastros dentro do tempo hábil. 🌱

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

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



Orivaldo Donizeti dos Santos
Associado da Canaoeste Descalvado

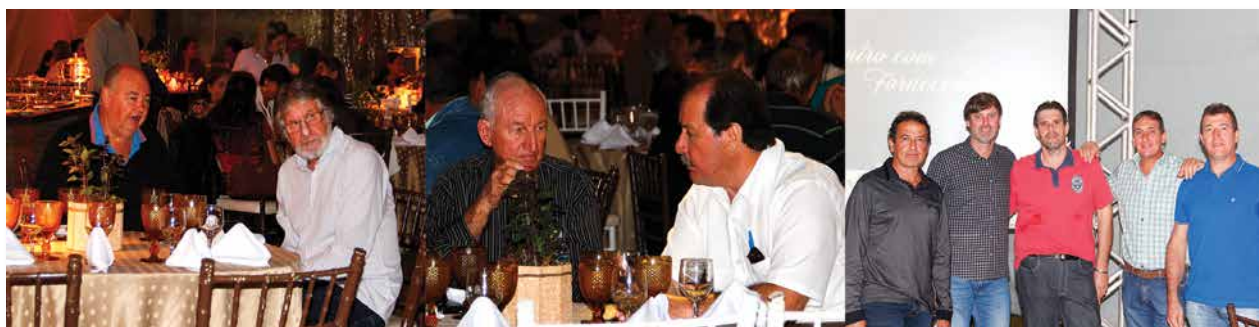


CANAOESTE
www.canaoeste.com.br



EVENTO NA VIRÁLCOOL MOSTRA UNIÃO ENTRE INDÚSTRIA E FORNECEDORES

Usina tem um dos melhores índices de produtividade da cana de produtores



Marino Guerra

No mês de maio aconteceu a quinta edição do jantar entre os fornecedores de cana da Virálcool, unidade de Pitangueiras, promovido pela empresa com o intuito de confirmar o bom relacionamento entre as duas partes e os objetivos para a safra que, na ocasião, vivia seus primeiros meses.

Na abertura do evento, que contou com a forte presença de todos os envolvidos, o diretor presidente do Grupo Toniello e presidente do conselho administrativo da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, ressaltou a importância dos produtores de cana para a constituição da unidade industrial. “Se a Virálcool cresceu, muito foi por causa do trabalho dos fornecedores”, frisou. Em sua 23ª safra, ele lembrou que a diretoria pauta essa relação priorizando a confiança e sempre fez questão de atender os parceiros quando esses a procuram.

Para confirmar o que Toniello disse e endossar a sua fala com números, o diretor presidente da Copercana e presidente da Canaeste, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, contou que desde o seu nascimento a empresa é exemplo de como se relacionar com o fornecedor e apresentou robustos números da safra passada, no qual respondeu por quase 10% de todo o movimento da Canaeste, com cerca de 900 mil toneladas fornecidas. A qualidade também é



Ortolan, Toniello, Jardim e Nastari: a união entre não só as lideranças, mas todos os elos do setor, é fundamental para a sua sobrevivência

destaque, tanto que a média de pagamento foi de R\$ 8,00 por tonelada de cana, mais de 5% a mais que a média de todo o estado.

O ambiente no evento não era totalmente tranquilo porque o país vivia o auge da greve dos caminhoneiros e esse foi o gancho que o deputado federal Arnaldo Jardim utilizou em seu discurso. “Como é bom ver encontros em um momento de desencontro”. Com essa frase, o líder disse que uma das virtudes que mais valoriza no grupo é que o mesmo cresce



Toniello: A diretoria da Virálcool sempre fez questão de atender os fornecedores

como família, mas não perde a qualidade no relacionamento e a capacidade de gerar confiança.

Sobre os fornecedores, Jardim vê que embora tenha passado por sérias dificuldades nos últimos anos, eles continuam de pé, e cita a batalha para se adaptar à mecanização do corte como a mais complexa já vivenciada pela categoria.

Na sua volta a Brasília, até o começo do ano, Jardim ocupou a cadeira de secretário da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo. O político mostrou que é hoje a maior liderança do setor sucroenergético, prova disso foi o fato de ser reconduzido à presidência da frente parlamentar de apoio ao segmento e finalizou dizendo que sempre lutará para o etanol ser reconhecido como o melhor combustível.

Todos os presentes esperavam que a última palestra da noite, realizada pelo diretor da Datagro, Guilherme Nastari, seria baseada em aspectos técnicos relacionado com as commodities que influenciam o setor. Não que ele



Ortolan: A média de pagamento da cana para os fornecedores da Virálcool foi 5% maior em relação a média estadual

não tenha falado dessa matéria, a qual é especialista, mas utilizou todos os números e conjunturas para passar uma mensagem principal de estímulo.

Para isso desenvolveu um raciocínio explicando o porquê decidiu trabalhar no setor onde iniciou com um conselho de seu pai, que falava para sempre escolher uma profissão que tivesse demanda no futuro: “Vocês já pararam para pensar o que virou um especialista na fabricação de máquinas de escrever?”, indagou.



Jardim: “Como é bom ver encontros em um momento de desencontros”, se referindo a greve dos caminhoneiros que estava em seu início no dia do evento

Nastari concluiu dizendo que tem certeza que os biocombustíveis terão um papel fundamental por décadas a fio e comentou que ao ser questionado por um amigo chinês sobre os números da poluição em São Paulo, ou seja, que o ar por lá está tão sujo que a poluição é medida e divulgada diariamente para a população se prevenir, como uma espécie de previsão do tempo, explicou que a capital do Estado não está assim simplesmente porque grande parte de sua frota é movida a etanol.



Guilherme Nastari é apresentado com uma lembrança de membros da segunda e terceira geração da família, mostrando o importante trabalho de sucessão que o grupo executa



INCÊNDIOS, PREVENIR É DEVER DE TODOS!

No ano passado, o Estado de São Paulo registrou mais de 5,8 mil focos de incêndios, sendo que a maior parte foi provocada por ação humana



Fernanda Clariano

O fogo nem sempre é um aliado, por isso requer cuidados no seu manuseio, para que não fique fora de controle. É preciso muita atenção, pois incêndios geralmente causam prejuízos no campo e na cidade. Nessa época do ano com o tempo seco aumenta o número de queimadas e os cuidados precisam ser dobrados. O fogo acidental pode acontecer, mas muitos dos incêndios em zonas rurais são intencionais e criminosos. Muitas pessoas tentam sumir com o lixo ateadando

fogo, mas essa não é uma boa ideia, pois lugar de lixo é no aterro. Os fumantes também precisam ficar atentos. Uma bituca de cigarro jogada em lugar impróprio pode ter grandes consequências. A maioria dos incêndios em beira de estradas começa com cigarros jogados acesos, um crime contra a natureza e um desrespeito a lei - fumar ao volante é infração de trânsito gravíssima.

A Abag/RP (Associação Brasileira do Agronegócio da Região de Ribeirão Preto), juntamente com usinas e

produtores rurais, lançou na manhã de 22 de maio, a 4ª edição da Campanha de Conscientização, Prevenção e Combate aos Incêndios. A campanha tem o mote de conscientizar a população sobre a importância da prevenção e, este ano, será divulgada por meio de outdoor, busdoor, cartilha educacional, spots de rádio e filmes que podem ser veiculados em diferentes mídias.



Os advogados e engenheiro agrônomo da Canoaeste – Juliano Bortoloti; Fábio Soldera; Diego Rossanez e a advogada Ana Livia Vaz Bisson

O evento aconteceu no auditório da FAAP em Ribeirão Preto e contou com a presença do secretário de Estado do Meio Ambiente, Maurício Brusadin, polícia ambiental, polícia civil, corpo de bombeiros, representantes de usinas e de órgão públicos, produtores rurais, associações e advogados. A Canoaeste (Associação dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo) esteve representada por seus advogados e engenheiro agrônomo.



Mônica Bergamaschi: “Incêndios sempre representam prejuízos e a população precisa se conscientizar disso”

“Temos conseguido nos últimos tempos um bom relacionamento com a Secretaria do Meio Ambiente e isso tem sido e será muito importante para que possamos continuar desenvolvendo um agronegócio sustentável como pretendemos. Os resultados que temos colhido são muito positivos e nos traz a certeza de que temos que continuar disseminando essa ideia de prevenção. No entanto, é importante que a população esteja bem informada e, para isso, estamos realizando este trabalho de conscientização espalhando placas nas estradas, outdoors, dentre outros, para que ao avistarem um foco de incêndio possam acionar as brigadas mais próximas e o fogo possa ser combatido o mais rápido possível. Este é um ano com índice pluviométrico baixo e precisamos estar superatentos para que consigamos evitar ao máximo a ocorrência de incêndios”, disse a presidente do Conselho Diretor da Abag/RP e presidente do Ibisa (Instituto Brasileiro para a Inovação e Sustentabilidade do Agronegócio), Mônica Bergamaschi.



Maurício Brusadin: “Cada um precisa fazer a sua parte - não jogando bitucas de cigarros acesos, não soltando balão, não ateadando fogo em lixo e denunciando incêndios criminosos”

A importância de unir esforços para combater os incêndios foi destacada durante o evento pelo secretário de Estado do Meio Ambiente. “Só é possível evitar incêndio e perda da biodiversidade pactuando com a sociedade, com todos os atores envolvidos - produtores rurais, a sociedade da cidade e do campo, ambientalistas, polícia ambiental, polícia militar, corpo de bombeiros. Esse pacto que hoje foi lançado pela Abag/RP e pelos produtores e usinas é a única forma de evitar o incêndio. Cerca de 90% dos incêndios em São Paulo são de origem antrópica, ou seja, provocados pelo homem - alguns criminosos, mas a maioria acidentalmente. Quando há queima, a qualidade

do ar piora - várias espécies são mortas e há uma perda de biodiversidade e também da produtividade, a união de esforços é a única forma de evitar incêndios. Creio que este ano iremos conseguir, por meio dessa iniciativa da Abag, usinas e produtores rurais junto com o Governo do Estado, diminuir os números de focos de calor em relação ao que tivemos no ano passado”, salientou Brusadin.

De acordo com o secretário, o Estado de São Paulo registrou número recorde em 2017 - com 5,8 mil focos de incêndio em áreas verdes, a maior parte provocada por ação humana. Em setembro do ano passado, São Paulo registrou, em um único mês, o maior índice de queimadas desde 1998.



Tenente-coronel Douglas Vieira Machado: “A população está um pouco mais consciente, mas é preciso ficar sempre em alerta porque um fogo que teoricamente é inofensivo pode causar danos inimagináveis”

A Polícia Ambiental começou a operação Corta Fogo na região com o intuito de conscientizar e autuar responsáveis por incêndios criminosos. Quem provocar incêndio pode responder na justiça por crime ambiental. “A pessoa pode ser responsabilizada tanto administrativamente por meio de multa, criminalmente por uma ação penal e civilmente com a reparação de danos”, alertou o tenente-coronel da Polícia Ambiental, Douglas Vieira Machado, que também falou sobre o engajamento do setor produtivo em campanhas preventivas. “O poder público hoje não é capaz de conseguir mobilizar todo o setor e toda a população, então a Abag/RP, as associações, as usinas de uma forma geral se mobilizando, é muito importante. A Polícia Ambiental há vários anos tem trabalhado junto com o setor produtivo e mostrando que prevenção não é gasto, prevenção é investimento”, garantiu.



SINAL VERDE PARA O FUTURO

FENASUCRO & AGROCANA

26ª FEIRA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA SUCROENERGÉTICA

21 a 24
AGOSTO
2018

Terça a Sexta
13h às 20h

Centro de
Eventos Zanini
Sertãozinho/SP

FAÇA PARTE DA PRINCIPAL E MAIS IMPORTANTE
FEIRA DO MUNDO VOLTADA AO SETOR SUCROENERGÉTICO!



+350 horas
de eventos de conteúdo
(+16% vs. 2017)

4 novas
Arenas do
Conhecimento

+ inovações
em máquinas, equipamentos
e tecnologia agrícola

+1000
marcas

+3000
produtos

CRENCIAMENTO GRATUITO PELO SITE
www.fenasucro.com.br

Acompanhe nossas mídias sociais: /company/fenasucro /Fenasucro

Realização: Co-Realização: Coord. Técnica Geral: Parceira de Hospedagem: Evento Parceiro: Organização e Promoção:



CANAS GERAIS

De modo bastante peculiar, o estado de Minas Gerais vai se tornando referência no setor



Mário Campos e Marcos César Brunozi - presidente da Canacampo – união entre indústria e fornecedores em Minas Gerais é cada vez mais forte

Marino Guerra

O setor sucroenergético mineiro carrega consigo características bem peculiares do seu estado, as quais estão sendo importantes para que ele assuma uma posição de destaque nessa retomada da prosperidade em se produzir cana, açúcar, etanol e energia elétrica.

A relação entre unidade industrial e fornecedores, apresentada através da atuação do Grupo Coruripe nas regiões de Iturama e Campo Florido, pode ser comparada à

cultura dos compadres mineiros, onde a amizade permite a realização de conversas francas, sejam elas sobre acontecimentos pessoais ou visões sobre problemas políticos, econômicos, comportamentais e sociais do país.

Outro ponto bastante específico é como a Siamig (Associação das Indústrias Sucroenergéticas de Minas Gerais), representada pelo seu presidente Mário Campos, que através da típica conversa no “rabo do fogão a lenha”, vem conseguindo feitos políticos importantes para o setor

fortalecendo não somente a indústria, mas também o seu relacionamento com a sociedade.

Compadres

Pode-se dizer que a relação de confiança entre a Usina Coruripe e os fornecedores de Iturama e Campo Florido, embora pareça bem mineira, tem grande influência de outros estados brasileiros, para começar por sua origem, fundada no século 20, na cidade homônima, que fica a 120 km de Maceió-AL. A empresa, comandada pelo Grupo Tércio Wanderley, chegou à região Sudeste somente na década de 90 quando adquiriu a destilaria Alexandre Balbo em Iturama-MG.

No século atual foram construídas mais três unidades, Campo Florido (2002), Limeira do Oeste (2005) e Carneirinho (2008), tendo capacidade de moagem próxima a 15 milhões de toneladas de cana.

Os empreendedores do Nordeste logo perceberam que seria necessário estabelecer uma relação de confiança para conseguir atrair o interesse de produtores em plantar cana, pois na última década do século passado, Iturama era uma fronteira agrícola, e tinha pouco relacionamento com a cultura.

Daí começou a surgir o modelo que hoje corresponde por pelo menos 75% da moagem das duas maiores unidades do grupo sob responsabilidade dos fornecedores. Para se ter ideia de tamanha importância dessa categoria para o negócio, entre o quadro de principais diretores da organização está o de “gerente executivo de fornecedores de cana” o qual é ocupado desde 2012 por José Carlos Contiero, que explicou com exclusividade à Revista Canavieiros como funciona a relação de “compadres” entre indústria e fornecedores.

O modelo de pagamento é baseado no Consecana-SP como em boa parte do Centro-Sul do Brasil, no entanto além do valor da cana há uma premiação por metas obtidas, que são baseadas em um sistema de meritocracia, dividido em diversos quesitos, como entrega da cana ao longo de toda safra, assertividade na quantidade a ser entregue e índices de impureza vegetal e mineral.

Contiero também aborda a questão de socorrer o produtor na hora que sua cana precisa, ou seja, caso aconteça algo que exija do fornecedor a execução de algum trato cultural mais cedo que o planejado, por exemplo. A Coruripe vai até o mercado, negocia a melhor taxa com as instituições financeiras, fornece as garantias exigidas para conquistar aquele recurso e repassa ao seu parceiro de maneira integral.

“Além da premiação e essa parte financeira, sempre buscamos entender a situação do fornecedor em um

momento de preço, de clima, trabalhamos muito juntos, acompanhamos tudo de perto. Com a gente não existe o termo: o fornecedor que se vire, ele tem que entregar a cana dele a hora que eu quero e acabou. Nós temos uma relação íntima de pessoas”, disse o executivo.

Nesse modelo de negócio há também o seu caráter social, no sentido de desenvolvimento das cidades onde estão, sendo estabelecida uma estrutura com prestadores de serviço e comércio que atendem desde a problemas específicos da atividade até as necessidades básicas do corpo de produtores.

“Preciso ressaltar a visão que os hoje acionistas da companhia tiveram na implantação e perpetuação desse sistema, pois ele é baseado inteiramente em uma relação onde a empresa cresce, os parceiros crescem e a comunidade ao redor evolui”, frisa Contiero.



José Carlos Contiero, executivo da Coruripe responsável pela relação com os fornecedores, cargo que tem a mesma importância que os diretores do grupo

O executivo não se esquece de ressaltar o papel fundamental das associações de fornecedores envolvidas ao projeto, que fazem o papel de interlocução e até mesmo organização para obtenção das metas de premiação, “consegue atender de maneira igual tanto a pequenos, médios e grandes fornecedores e encaixar cada um dentro da engrenagem que dá segurança ao nosso planejamento de moagem”.

Quando questionado sobre a dificuldade de implementar um projeto parecido em regiões mais tradicionais, ele acredita que três motivos podem ser considerados os principais entraves. O primeiro é em relação ao início da colheita mecanizada, onde desde o começo a usina assumiu o serviço fazendo com que o produtor nunca tivesse sido estimulado a se estruturar para tal procedimento.

O segundo se refere à falta de crédito para um investimento relativamente alto em uma frente de colheita (o parceiro precisa colher sua própria cana para conseguir entregar na data certa e com a qualidade desejada) e quando se acha dinheiro, seus juros são impagáveis se comparados com a renda gerada pela atividade.

Esses dois poderiam ser facilmente superados em um ambiente econômico mais favorável, porém o terceiro motivo se trata de um problema mais complexo, a proximidade de unidades industriais que acabam leiloando a cana do fornecedor. “Onde atuamos não existe mercado spot, não tem cana sem ser contratada. Quando você tem leilão, tem assédio, a pessoa começa a pedir o que não deve, fora a questão dos arrendamentos. Quando centralizamos todos os contratos e repassamos aos produtores, o que elimina a concorrência pela terra se remunera quem está no risco e quem desenvolve a atividade”, analisou Contiero.

O resultado dessa união não poderia ser outro senão produtividade, tanto que a Coruripe venceu um rigoroso prêmio nacional com foco no tema por dois anos seguidos, isso porque grande parte de seu canavial se encontra em ambientes mais pobres.

Conversa no “rabo do fogão a lenha”

Ao ver o líder da Siamig trabalhando, percebe-se que mesmo sendo jovem e conhecendo o setor há tão pouco tempo, seu dinamismo e determinação explicam como conseguiu atingir objetivos tão complexos.

O primeiro identificado com a perspectiva que seu estado deva quebrar o recorde de produção de etanol chegando próximo dos 3 bilhões de litros. “Vamos bater 2015, que foi o primeiro ano depois da mudança do ICMS”, diz Campos.

Uma segunda conquista é referente ao imposto citado acima, onde conseguiu o diferencial de 15 pontos percentuais, fundamental para disseminar o mercado do biocombustível no estado, porém ela não o deixa em uma zona de conforto, pois a entrada de novos governantes pode liquidar com todo o trabalho.

No evento que marcou o início da safra em Minas Gerais, ocorrido na unidade Vale do Tijuco (entre Uberaba e Uberlândia) da CMAA, ele conseguiu que o governador, Fernando Pimentel (PT-SP), anunciasse a manutenção por mais cinco anos de um crédito presumido de ICMS, 2,5%, sob o faturamento das usinas que, em contrapartida, assumiram a responsabilidade de investir em estradas nas regiões que estão localizadas, o que não vai gerar apenas benefícios sociais, mas também dará infraestrutura, principalmente em pontos de acesso e pontes para o início da utilização dos novos rodotrens, com capacidade de 91 toneladas.



O anfitrião do evento, presidente do conselho da CMAA, José Francisco Santos recebeu da mesma maneira tanto o governador, Fernando Pimentel (PT), como o senador Antonio Anastasia (PSDB)

O seu dinamismo não está relacionado apenas a assuntos políticos ou de mercado. Praticamente com a mesma visão do representante da Coruripe, ele exalta a sinergia que há entre fornecedores e usinas, mas não se limita a isso, apontando para o intercâmbio que existe entre todo o setor, fazendo com que diversos problemas sejam solucionados rapidamente devido a dicas de profissionais especializados e lideranças.

A prova disso foi a confirmação de um evento de difusão de tecnologia e conhecimento robusto como a canavicultura mineira já merecia, no qual a Siamig se uniu a Associação dos Fornecedores de Cana de Campo Florido, Canacampo, que há nove anos já organizava uma feira, e lançaram a primeira edição do Megacana Tech Show, prometendo em pouco tempo ganhar protagonismo não somente no estado, mas em todo o país, como um marco de difusão de conhecimento sucroenergético.

04 e 05

JULHO 2018

Centro de Eventos
Ribeirão Shopping

INSECTSHOW

14º SEMINÁRIO SOBRE CONTROLE DE PRAGAS DA CANA

DIA 04 DE JULHO

08:00 RECEPÇÃO E CREDENCIAMENTO DOS PARTICIPANTES.

09:00 **ABERTURA.**
Dib Nunes Jr. (Grupo IDEA)

09:15 **As melhores técnicas para aplicação de inseticidas em cana.**
Luís César Pio (Herbicat)

09:45 **Impactos de uma boa gestão de máquinas na qualidade das aplicações.**
Luiz Tângari (Strider)

10:00 **Nematicidas FMC: soluções que contribuem no seu sucesso para aumento de produtividade.**
Leila Luci Dinardo Miranda (IAC)
Vinicius Batista (FMC)

10:30 **COFFEE BREAK.**

11:00 **Integração de programas de manejo para combate à broca da cana.**
Maurício Oliveira (BAYER)

11:30 **LEGADO - uma nova ferramenta para o manejo de nematoides.**
João Ibelli (ADAMA)

12:00 **INTERVALO LIVRE PARA ALMOÇO**

14:00 **Revolux – A maneira revolucionária para controlar a broca da cana.**
Fábio Carvalho (CORTEVA)

14:30 **Altacor: a mais nova opção contra *Sphenophorus*.**
Leonardo Brusantini (FMC)
Manejo sustentável de *Diatraea saccharalis* em cana-de-açúcar: simplicidade na amostragem visando controle.
José Francisco Garcia (Global Cana)

15:00 **Uso da tecnologia digital no manejo integrado da broca da cana.**
Mateus Sebastião Gonçalves da Silva (Usina Guairá)
Leandro Boncompagni (Syngenta)

15:30 **Impacto do cortador de soqueiras na produtividade da cana, associado à aplicação de Boro e Zinco.**
Auro Pardini (DMB)
Sérgio Quassi de Castro (Agro 4S)

16:00 **COFFEE BREAK**

16:30 **Fixação biológica de nitrogênio e interação com o manejo químico de pragas e doenças em cana.**
Verônica Massena Reis (EMBRAPA)
Daniel Medeiros (BASF)

17:00 **Avanços no manejo de alta produtividade com o sistema integrado Koppert.**
Gustavo Ranzani Herrmann (Koppert do Brasil)

17:30 **Estria vermelha, ameaça real ou problema normal no canavial?**
Michel Fernandes (Consultor)
Augusto de Souza P. Jr (Oxiquímica)

17:45 **Resultados de pesquisa e atualidades no manejo da cigarrinha da cana.**
Leila Luci Dinardo Miranda (IAC)

DIA 05 DE JULHO

08:30 **Laboratório Anna: as inovações estão no nosso DNA.**
Tânia Novaretti (Laboratório ANNA)

09:00 **Barreiras químicas no controle de pragas.**
Enrico Arrigoni (Consultor Dr. CANA)

09:30 **Monitoramento e controle do bicudo da cana - *Sphenophorus levis*.**
Luiz Carlos Almeida (Consultor)

10:10 **COFFEE BREAK**

10:40 **Monitoramento de broca com armadilhas e casos de sucesso com *Trichogramma galoii*.**
Jacqueline Toniello (Usina Pitangueiras)

11:20 **Resistência de insetos a inseticidas: casos constatados no Brasil.**
Leila Luci Dinardo Miranda (IAC)

12:00 **ENCERRAMENTO**

Inscrições pelo site:
www.ideaonline.com.br

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

PATROCÍNIO (até 07/06)

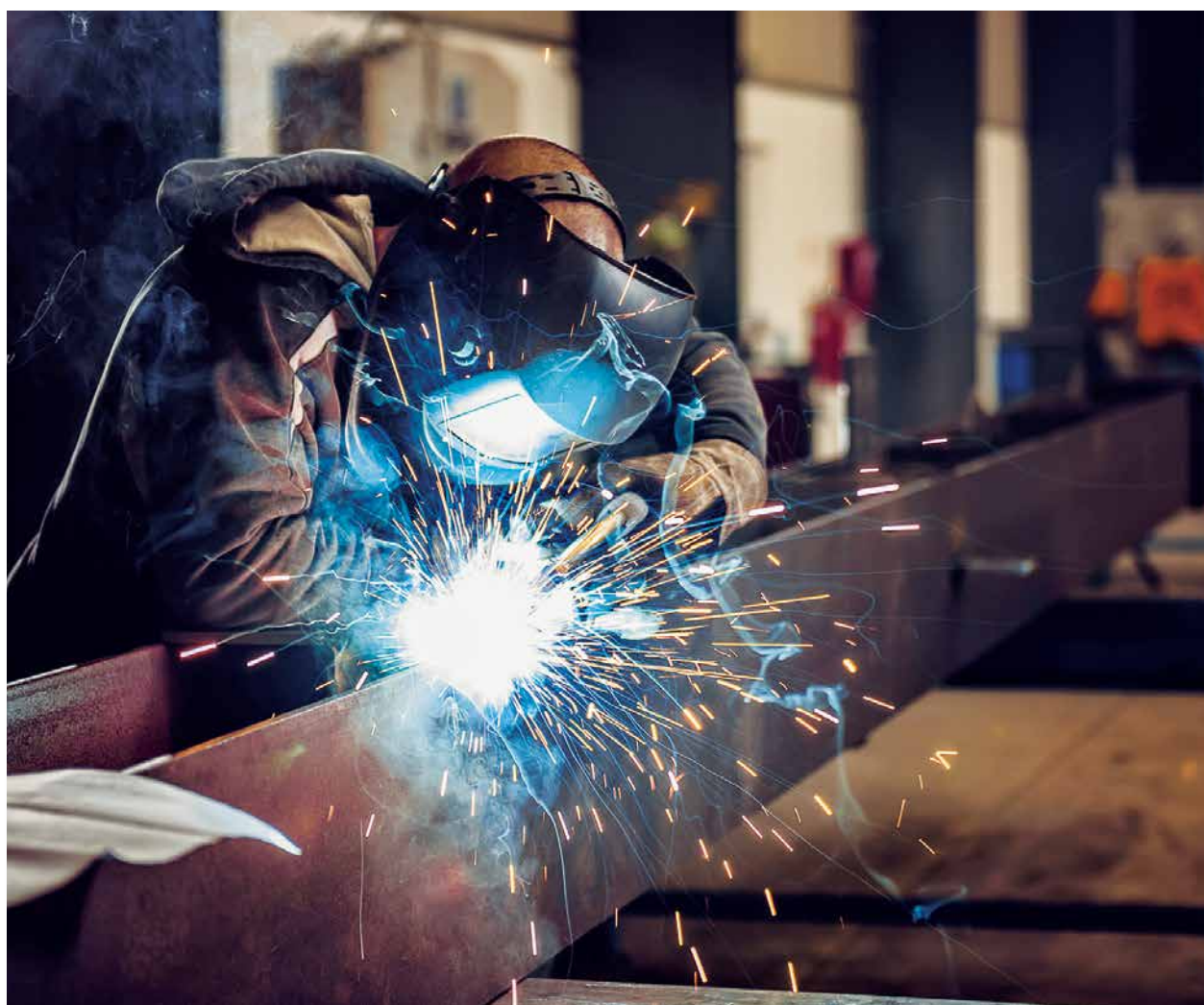


APOIO





SEMINÁRIO DA INDÚSTRIA DISCUTE O RENOVABIO



Fernanda Clariano

Dia da Indústria

O dia 25 de maio foi estabelecido pelo decreto 43.769 de 21 de maio de 1958, assinado pelo ex-presidente da República Juscelino Kubitschek, como o Dia da Indústria e do Industrial. A data foi escolhida para homenagear o

empresário Roberto Simonsen, considerado patrono da indústria brasileira. Simonsen foi senador, vice-presidente da CNI (Confederação Nacional da Indústria), presidente da Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) e ajudou a fundar, em 1928, o Ciesp (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo). Dentre suas

importantes contribuições à indústria brasileira, estão a idealização do Sesi (Serviço Social da Indústria) e do Senai (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), bem como extenso legado intelectual registrado em livros.

As perspectivas econômicas do RenovaBio e suas influências políticas

Foto: Assessoria de imprensa CeiseBR



Para debater o tema do seminário “As perspectivas econômicas do RenovaBio e suas influências políticas”, o evento contou com a participação do deputado federal e ex-secretário de Agricultura do Estado de São Paulo, Arnaldo Jardim; da superintendência de Biocombustíveis e de Qualidade de Produtos como Coordenador do RenovaBio na ANP (Associação Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis), Luiz Fernando de Souza Coelho, e do cientista político, Christian Lohbauer.

“O RenovaBio traz um alento ao setor sucroenergético

Foto: Assessoria de imprensa CeiseBR



Aparecido Luiz: Estamos passando por um momento histórico no nosso país chamado RenovaBio

que, há tantos anos, vem pleiteando uma política de previsibilidade. Além do programa agregar ganhos ambientais, com eficiência energética e econômica, estimulará a competitividade de todos os elos da cadeia produtiva”, avaliou o presidente do Ceise Br, Aparecido Luiz durante a abertura do seminário.



Paulo Gallo: Acreditamos que esse programa vai trazer incentivos para a construção de novas usinas e contribuir com o desenvolvimento da nossa indústria

O seminário foi mediado pelo secretário de Desenvolvimento Econômico de Sertãozinho e ex-presidente do Ceise Br, Paulo Roberto Gallo, que avaliou o programa. “O RenovaBio é uma novidade para todos. É um programa que vem sendo estruturado de maneira extremamente inteligente, rápida e profissional e esse é um momento oportuno para ver o quão é importante o etanol na nossa matriz e o que ele pode representar no futuro. O tema deste seminário colocado em discussão é extremamente feliz porque de fato é o que vai nortear de uma maneira positiva a nossa indústria local de base nos próximos anos e eu não tenho a menor dúvida disso. Em abril tivemos a grata surpresa de descobrir que Sertãozinho gerou 400 empregos positivos no Caged industrial e isso é um alento. Quem sabe já são os bons ares do RenovaBio gerando alguma perspectiva melhor”, disse Gallo.

O principal instrumento do RenovaBio é o estabelecimento de metas gerais anuais de descarbonização para o setor de combustíveis, de forma a se incentivar o aumento da produção e da participação de biocombustíveis na matriz energética de transportes do país. As distribuidoras de combustíveis deverão comprovar o cumprimento de metas individuais compulsórias por meio da compra de Créditos de Descarbonização (CBIO) – ativo financeiro negociável em bolsa, derivado da certificação do

processo produtivo de biocombustíveis com base nos respectivos níveis de eficiência alcançados em relação às suas emissões. Os produtores de biocombustíveis que aderirem voluntariamente ao programa poderão, a partir dessa produção certificada, emitir e comercializar esses créditos – bonificação que será proporcional ao volume e ao nível de eficiência do energético certificado.

“O RenovaBio não está parado. Estamos cumprindo todos os cronogramas, tudo o que está na lei - no decreto, e trabalhando juntos com o MME (Ministério de Minas e Energia). Essa ideia partiu do Ministério com o apoio do Congresso Nacional - uma ideia inovadora”, salientou Coelho em sua apresentação.

Coelho também falou sobre a expectativa em relação às metas compulsórias anuais de redução de emissões de gases causadores do efeito estufa do RenovaBio. “Espera-se que, até o dia 5 de junho - Dia Mundial do Meio Ambiente o CNPE (Conselho Nacional de Política Energética) aprove a meta de redução de emissões de carbono pela matriz de combustíveis do país em 10,1% até o fim de 2028”, disse.

Meta essa que espera ser facilmente atingida antes do prazo delineado, pois o Brasil possui uma capacidade ociosa de produção de biodiesel e etanol que será recuperada com o programa e o setor de biometano, que comemora este mês o seu primeiro ano de 100% regulamentado e ainda tem um enorme potencial para ser explorado.

Já Lohbauer, fez uma reflexão histórica sobre a região e falou dos ciclos econômicos - como isso determina relações, e RenovaBio.



Christian Lohbauer: O país tem vantagens competitivas que estão aqui instaladas e construídas pelos brasileiros

De acordo com Lohbauer, a história da cana-de-açúcar nos últimos 40 anos passou por três fases: a primeira delas o Pró-álcool, uma fase pioneira. A segunda, a fase da tecnologia, o carro flex vem e renasce a indústria, dando uma

pujança nas indústrias vinculadas a cana-de-açúcar, as usinas e ao combustível. E logo depois uma crise muito dura que deixou marcas até hoje. O RenovaBio, segundo ele, pode ser descrito como uma terceira fase. Teve a fase pioneira, a fase da tecnologia, e agora a fase da sustentabilidade que implica também tecnologia, renovação do sistema produtivo, incentivo a quem será mais eficiente, sofisticação de processo.

“O RenovaBio me parece que procura trazer estabilidade com planos de longo prazo, existe um acordo ambiental que o Brasil assinou, que ele se comprometeu, ou seja, um compromisso. O país tem vantagens competitivas que estão aqui instaladas e construídas pelos brasileiros, pelos cidadãos, então vamos aproveitar e usar o conhecimento para entregar o compromisso de redução de emissão de gás do efeito estufa”, disse Lohbauer.



O deputado federal Arnaldo Jardim, que liderou fortemente o processo do RenovaBio, falou com satisfação sobre o projeto

“O RenovaBio é um programa diferenciado. As unidades produtoras terão um retorno em função dos cuidados ambientais que é feito na lavoura além daquilo que a legislação prescreve como, por exemplo, integração lavoura-pecuária-floresta; rotação de cultura e se utilizam métodos que sejam de menor impacto. Ou ainda se em um processo industrial faz cogeração de energia, usa a vinhaça de forma adequada ou se a vinhaça produz biometano. Com isso, terão uma qualificação maior - um diferencial. O RenovaBio é um incentivo à inovação”, afirmou o deputado federal que completou “O RenovaBio estabelece como meta um aumento de 46% em relação à produção anual de etanol até 2028. Isso significa muita contratação nas indústrias do Ceise Br, emprego, oportunidade e previsibilidade num país que tem se pensado pouco estrategicamente”.

AUTORIDADES E REPRESENTANTES DE ENTIDADES FALARAM SOBRE O PROGRAMA



Foto: Assessoria de imprensa CeiseBR

“A palavra chave é coerência, e para que a tenha, precisamos saber onde estamos, onde iremos e de fato o que o país planeja para a matriz energética e a participação do combustível sustentável nesse contexto. Que bom que hoje podemos discutir uma pauta produtiva, com a coerência estratégica refletida no RenovaBio, a tão falada previsibilidade. Essa é uma oportunidade impar, compartilhar ideias com uma parte do país que trabalha e pensa em ações para a construção de um Brasil diferente”, salientou Almir Torcato – gestor corporativo da Canaoeste.

“O RenovaBio é um desafio e uma das maiores oportunidades que o setor está vivenciando nos últimos anos e esse desafio tem a ver com a possibilidade de termos no futuro algo promissor, mas temos muita lição de casa para fazer para alcançarmos os objetivos do RenovaBio, principalmente na questão do desenvolvimento tecnológico e da formação de pessoas”, destacou Luiz Zambon Neto – diretor da escola Senai Ettore Zanini.

“O RenovaBio é um programa bem estruturado, organizado e planejado para ter continuidade e sucesso. As usinas precisam ter eficiência energética, e a nossa eficiência é baixíssima por causa de investimento. Com o RenovaBio, as usinas irão investir maciçamente em tecnologia para ter eficiência. E é onde entramos com toda a cadeia produtiva e Sertãozinho tem capacidade e estrutura para fornecer tecnologia para as usinas voltarem a ter eficiência e produtividade”, afirmou Antonio Eduardo Toniolo Filho – diretor titular do Ciesp Sertãozinho e ex-presidente do Ceise Br.

“O nosso setor sofreu muito, o reflexo na nossa cidade foi terrível, chegamos a perder 5 mil empregos em Sertãozinho, o setor ainda tenta se recuperar e o RenovaBio é a grande esperança. Sabemos que é um programa de longo prazo, mas quem sabe vai buscar aquilo que a gente sempre almejou que é colocar o nosso etanol na matriz energética, agregar valor ao etanol, não ter o etanol só como combustível”, frisou José Alberto Gimenez – prefeito de Sertãozinho.

“Sertãozinho é o berço da indústria, e temos expectativa em relação ao RenovaBio. Que esse programa possa renovar nossa esperança por dias melhores, emprego e de retomada do setor sucroenergético”, disse Nilton César Teixeira – vice-prefeito de Sertãozinho.



O presidente executivo da Copercana e presidente da Canaoeste, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, e o diretor comercial da Copercana, Marcio Meloni, prestigiaram o evento

AUTOCRED

Rural

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

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

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

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

Vá até a agência Cocred mais próxima.

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

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

 **SICOOBCOCRED**
Cooperativa de Crédito

Vamos **crescer** juntos?



ESTAÇÃO CONHECIMENTO, DA SYNGENTA, APRESENTA TÉCNICAS PARA ELEVAR OS PATAMARES DE PRODUTIVIDADE

A cidade de Itápolis foi o palco do evento

Fotos: Rodrigo Moisés



As principais inovações, tecnologias e soluções para a cana-de-açúcar foram apresentadas no evento

Tamiris Dinamarco

A Syngenta promoveu entre os dias 23 e 25 de maio a Estação Conhecimento, na cidade de Itápolis-SP. No Brasil, a empresa está presente nas principais regiões agrícolas por meio de

centros de pesquisa e estações experimentais e vem se destacando nos eventos promovidos para disseminar conhecimentos sobre a cultura de cada região.

A Estação Conhecimento apresenta informações

relevantes com estruturas e demonstrações práticas sobre as soluções da empresa para o manejo adequado na lavoura. Os participantes acompanham as principais tecnologias da Syngenta em diversos segmentos do agronegócio: sementes, tratamentos, herbicidas, inseticidas e fungicidas.

“Aqui plantamos a erva daninha, inoculamos a praga para acontecer o que realmente é no campo e, assim, o nosso time técnico é preparado para buscar soluções e passar isso para os clientes, parceiros, usinas e produtores. Os nossos convidados nesses dias verificam de perto esse processo da Estação Conhecimento”, explicou Leonardo Pereira, gerente de Cultura Cana-de-Açúcar da Syngenta.

Na área do evento foi possível acompanhar estações que abordavam o manejo varietal, meiosi, replantio de falhas, doenças e pragas, aplicação e demonstração de fungicidas e plantas daninhas. “Procuramos demonstrar que alguns manejos aplicados juntos são melhores do que separados. Apresentamos algumas dicas que vão aumentar a produtividade”, finalizou Pereira.



“O um mais um aqui é dois e meio”, explicou Leonardo Pereira, gerente de Cultura Cana-de-Açúcar da Syngenta, sobre os benefícios do manejo integrado

Meiosi

Entre as demonstrações de destaque foram exibidos os principais benefícios da meiosi. Confira:

- menor investimento com mudas;
- maior produção de gemas/ha;
- desenvolvimento homogêneo do viveiro;
- maior vigor das gemas;
- maior taxa de multiplicação;
- economia com CCT;
- receita com a cultura intercalar.

Revitalização e Falhas

Nas plantações de cana-de-açúcar identificam-se as falhas, cerca de 30%, que acontecem na maioria dos canaviais. Nesse momento é que entra a revitalização com a introdução das mudas para ter um melhor resultado já no primeiro ano. Ainda foi destacada a importância de plantar a cana-de-açúcar e, dentro de alguns dias, observar se existirão falhas e já fazer esse plantio das mudas.



Esse é o melhor dos cenários de falhas com a introdução de mudas, pois se identificam os espaçamentos, como elas podem crescer e já no primeiro ano retornar o investimento

Moddus

Em uma nova etapa de visitação da Estação Conhecimento foi apresentado o Moddus, o único maturador legítimo do mercado que promove aumento da concentração de açúcar (ATR) no início de safra e atenua a queda no final dela, com ganhos no enraizamento e produtividade das socas subsequentes. Ou seja, ele é um regulador de crescimento recomendado para aplicação na cultura da cana-de-açúcar, visando à aceleração dos processos de maturação da planta e acúmulo de sacarose no colmo. Sua aplicação ainda é indicada tanto na cana planta como na cana-soca.

Pragas

O planejamento e as soluções para o combate e eliminação de pragas são fundamentais para serem estudados. Ser assertivo pode fazer total diferença e é isso que a Syngenta vem fazendo. Na Estação Conhecimento, as brocas, cigarrinhas e o *Sphenophorus Levis*

ganharam destaque e logo depois foram apresentadas as tecnologias da empresa para o seu combate.

As brocas afetam a parte agrícola (em toneladas de cana) e da indústria (etanol e açúcar), podendo ser de baixa e alta infestação. O ideal é sempre ter um mapeamento das áreas e ter uma tomada de decisão rápida. A tecnologia para essa praga recomendada pela Syngenta é o Ampligo.

As cigarrinhas impedem e muitas vezes dificultam o fluxo de água e de nutrientes nos vasos lenhosos da raiz. Isso pode causar desequilíbrios na fisiologia da planta, deixando o colmo com características ocas, entre outros. A tecnologia para essa praga recomendada pela Syngenta é o Actara.

E o *Sphenophorus Levis* é o que mais vem ganhando importância nos últimos tempos. Ele que tem um ciclo rápido de 70 dias e praticamente bota o ano todo. As perdas, com essa praga, variam de 20 a 30 toneladas por hectare, podendo reduzir a longevidade do canavial e tem de quatro a cinco gerações por ano. A tecnologia para essa praga recomendada pela Syngenta é o Engeo Plus.



O *Sphenophorus Levis* é mostrado para os visitantes da Estação Conhecimento

AGRÔNOMOS DA CANAOESTE PARTICIPAM DA ESTAÇÃO CONHECIMENTO

“Foi um evento muito bem organizado pela Syngenta, que apresentou e disponibilizou todo o seu desenvolvimento tecnológico para a cultura da cana-de-açúcar a um grande número de produtores” - Danilo Fonseca - engenheiro agrônomo de Serrana.



“A Estação Conhecimento promovida pela Syngenta reúne em um único evento o que há de mais atual em tecnologias disponíveis para o produtor de cana-de-açúcar. É possível passar por diversas áreas e observar como as ferramentas apresentadas podem ser usadas no manejo diário da cana através das pequenas palestras e campos demonstrativos. Dentre as diversas tecnologias apresentadas, o uso de fungicidas em soqueira - prática antes restrita a variedades que apresentavam ferrugens - tornou-se tendência e vem mostrando resultados consistentes em áreas significativas, com grande potencial para aumento na utilização dessa ferramenta de manejo, que pode trazer incrementos de produtividade” - André Bosch Volpe - engenheiro agrônomo de Bebedouro.



POTTENTE, CHOQUE DE EFICIÊNCIA CONTRA OS NEMATOIDES

ihara.com.br

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



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



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



Maior residual mesmo sob chuva: baixa solubilidade e lixiviação



ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

Pottente

IHARA

Agricultura é a nossa vida



EFICIÊNCIA E RAPIDEZ NA RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

Arbitragem e mediação são alternativas viáveis para algumas questões jurídicas do agronegócio



Samanta Pineda acredita que o setor jurídico pode dar a segurança necessária para o agronegócio evoluir

Diana Nascimento

Com uma produção agrícola estimada em 224 milhões de toneladas em 2018, o agronegócio brasileiro não se resume apenas ao plantio e pecuária, mas também ao processamento, distribuição,

comercialização e atividades financeiras relacionadas. Isso tudo exige, por outro lado, certa sofisticação no aspecto jurídico, assim como alternativas para a solução de conflitos, sendo a arbitragem e a mediação

os caminhos mais rápidos e eficazes para isso.

Por se tratar de um assunto relevante que implica em redução de custos e mitigação de riscos, as câmaras de mediação e arbitragem Empresarial do Brasil e da Sociedade Rural Brasileira realizaram recentemente, em Ribeirão Preto-SP, o “I Seminário de Mediação e Arbitragem no Agronegócio”.

Segundo o vice-presidente da SRB (Sociedade Rural Brasileira), Francisco Godoy Bueno, a mediação e a arbitragem permitem o desenvolvimento do setor. A advogada ambiental, Samanta Pineda, uma das palestrantes do evento, também acredita que o setor jurídico pode dar a segurança necessária para o agronegócio evoluir. “O setor tem pujança latente para se expandir, mas há problemas fora da porteira e básicos que precisam ser resolvidos”.

A mediação conta com a presença de um mediador, que entende os dois lados. Há um espaço grande para a utilização de mediadores no segmento. Na mediação tem-se a liberdade de aceitar ou não o que foi proposto, sendo um caminho que permite soluções mais ágeis e menos dolorosas.

Já a arbitragem implica em liberdade, segundo Thiago Rodovalho, da Escola Superior de Advocacia da OAB/SP. Para ele, é preciso uma democratização da arbitragem no agronegócio. “O novo começa a chegar ao agronegócio. Este, por sua vez, possui especificidades, demanda atenção por ser um setor dinâmico e, por isso, pede celeridade”.

O advogado compara ainda a vantagem do custo de procedimento da arbitragem em relação ao custo de um processo. “Entre os benefícios podemos apontar o tempo, qualidade e racionalidade, além de menor custo em relação a um processo. O Brasil dispõe de formas criativas de soluções de conflitos. A arbitragem é uma prestação de serviço privada com regime de concorrência, perfis diferentes e escolha da câmara arbitral”, enumera.

Rodvalho destaca que a escolha do árbitro merece atenção, pois dela dependerá a qualidade da arbitragem. “É aconselhável que o árbitro tenha expertise, conhecimento e familiaridade com o tema, além de disponibilidade para dirimir o litígio”, sugere.

Para o presidente da Camarb (Câmara de Mediação Empresarial do Brasil), Augusto Tolentino, as atividades do agronegócio abrangem negócios mais sofisticados e os litígios que deles se originam também se tornam mais complexos e sofisticados, exigindo soluções mais rápidas e eficazes que nem sempre são encontradas junto ao Poder Judiciário. “São, portanto,

QUALIDADE É EFICIÊNCIA SÃO NOSSA MAIOR TRADIÇÃO.

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

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

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



PAINÉIS

LUMINÁRIAS LED



CAIXAS DE PASSAGEM



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



Segundo Moraes, a inclusão de cláusulas de mediação empresarial e de arbitragem nos contratos permitem que futuras disputas ou conflitos sejam resolvidos rapidamente e extrajudicialmente por especialistas que entendem as peculiaridades do setor

mais adequados para essas situações os métodos extrajudiciais de resolução de conflitos, como a mediação empresarial e arbitragem. Praticados por especialistas, proporcionam, a um custo e espaço de tempo bem menores, a solução para os conflitos originados desses contratos. A Camarb, com vinte anos de experiência e escritórios nos principais centros do Brasil, encontra-se plenamente preparada para solucionar os litígios advindos do agronegócio”, salientou.

Ele complementa ainda que a mediação e a arbitragem podem ser uma alternativa, diante das dificuldades que o Poder Judiciário tem para dar o tratamento adequado à causa, pois o magistrado não dá conta de 6 mil processos. “A arbitragem não é para desafogar o Judiciário, mas é um método de solução de conflitos, visto que o Brasil possui mais de 100 milhões de processos. Devido à dimensão que o agronegócio tem e pela complexidade dos contratos, são métodos adequados para a resolução de conflitos em contratos”, ressalta.


Já Thiago Marinho Nunes, presidente da Carb (Câmara de Mediação e Arbitragem da Sociedade Rural Brasileira), aponta que a mediação é a cultura da paz. “No campo do agronegócio, uma série de matérias pode ser perfeitamente (ou adequadamente) resolvida por arbitragem: disputas em contratos agrários de parceria e arrendamento; disputas em contratos de financiamento rural e compra e venda

de insumos (sementes, defensivos agrícolas); disputas em contratos de fornecimento e de integração vertical; disputas em contratos imobiliários de compra e venda de imóveis, direito de superfície e constituição de usufruto; disputas acerca de divisões de terras, dissolução de condomínios rurais e disputas de servidões; disputas sobre relações societárias decorrentes de estatutos, contratos sociais e acordos de acionistas ou joint ventures, entre outros. As disputas decorrentes das relações contratuais acima exemplificadas podem ser das mais diversas: pretensões sobre reequilíbrio econômico-financeiro ou sobre alteração da base objetiva do negócio jurídico; disputas sobre precificação em operações de fusão e aquisição; disputas sobre a precificação em contratos de compra e venda de determinado insumo agrícola (cana-de-açúcar, por exemplo), entre diversas outras possíveis”, enumera.

Em um contrato de compra e venda de cana, por exemplo, é difícil discutir sobre ATR no Judiciário. Essa é uma especificidade que pode ser resolvida pela mediação. Outro exemplo é no contrato de compra e venda de energia renovável de bagaço de cana-de-açúcar, podendo surgir discussões sobre a qualidade do bagaço e seu poder calorífico.

Nunes também cita algumas vantagens da arbitragem em contratos agroindustriais como flexibilidade do procedimento, possibilidade da escolha de árbitros, produção de provas, irrecorribilidade da sentença arbitral e custos de oportunidade.

O advogado Francisco Maia Neto, do escritório Francisco Maia Advogados, afirma que há uma evolução em arbitragem e mediação no Brasil, mas é preciso maior ampliação. “Temos em torno de 400 cooperativas agrícolas no país. Esse é o nosso público. Temos que conseguir espaço nesses lugares para falar sobre arbitragem e mediação no agronegócio”, destacou.

De acordo com Felipe Moraes, secretário geral da Camarb, assim como o produtor e o empresário do agronegócio buscam atualização das melhores e mais modernas práticas relacionadas à produção, o mesmo deve acontecer em relação à estruturação jurídica do setor. “É preciso incluir cláusulas de mediação empresarial e de arbitragem nos contratos, permitindo que futuras disputas ou conflitos entre parceiros comerciais, fornecedores e clientes, sejam resolvidos rapidamente e extrajudicialmente, por especialistas que entendem as peculiaridades do setor. Com isso, o empresário pode reduzir custos e mitigar riscos do seu negócio”, finalizou. 



PostoFiel

A tecnologia da informação vem revolucionando várias práticas comerciais, ou seja, a comunicação, através de aplicativos de conversa online, e o transporte, com o surgimento dos úberes, serviços de entrega, compras, mapas e melhores caminhos, enfim, um universo de possibilidades. Porém, toda essa tecnologia nunca havia invadido um assunto que sempre gerou muita desconfiança do consumidor brasileiro, a qualidade do combustível.

Pensando nesse assunto, o pessoal do Cempeq (Centro de Monitoramento e Pesquisa da Qualidade de Combustíveis, Biocombustíveis, Petróleo e Derivados), que fica no Instituto de Química da Unesp (Campus Araraquara), um laboratório gabaritado pelo Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia) para a execução de ensaios de qualidade dos produtos responsáveis pela movimentação dos veículos e atua no monitoramento desses para o Estado de São Paulo desde 2001, desenvolveu um aplicativo que elimina de vez essa dúvida.

Denominado PostoFiel, o programa visa proteger os interesses dos consumidores e revendedores quanto à qualidade dos produtos comercializados na bomba. Através de um aplicativo homônimo, disponível na App Store e no Google Store, ou pela internet pelo link: www.postofiel.com.br, o usuário consegue enxergar a localização dos estabelecimentos participantes, os quais têm a qualidade do seu produto atestada pelo laboratório.

O app ainda possui o recurso de traçar uma rota de onde o usuário estiver para chegar ao posto cadastrado mais próximo ou de seu interesse.

O monitoramento, que é feito para gasolina, etanol e óleo diesel acontece a partir de amostras coletadas diretamente na bomba e levadas até a Unesp de Araraquara para serem analisadas.

APLICATIVO INDICA A QUALIDADE DO COMBUSTÍVEL

Programa de monitoramento mostra onde estão os produtos confiáveis

Segundo a gerente administrativa do Cempeq, Maria Luiza Morelli Carrascosa, a importância do projeto vai além de ser apenas um indicativo de qualidade. “Queremos proporcionar ao mercado a concorrência sadia, gerando confiança para os consumidores e credibilidade aos postos participantes, uma vez que havia no mercado poucos instrumentos de controle confiáveis, o que sempre gerou uma grande desconfiança por parte do consumidor”.

O aplicativo já conta com cerca de 60 postos cadastrados em mais de 20 cidades diferentes das regiões de Ribeirão Preto e Araraquara.

Programas como esse também vêm coroar o trabalho sério de distribuidoras como a da Copercana, que devido ao tamanho da preocupação com o produto que entrega aos postos, não poupou esforços para ter hoje o mais moderno laboratório de análise de qualidade da região.





OPORTUNIDADES NO MERCADO DE CRÉDITO, AÇÚCAR E ETANOL

Crédito privado, superávit de açúcar e alavancagem do etanol podem impulsionar o setor



Para Caio as palavras mágicas são produtividade e tecnologia



Segundo Queiroz está havendo uma consolidação silenciosa no setor

Diana Nascimento

Entre as safras 2015/16 e 2016/17, 24 empresas do setor sucroenergético diminuíram o seu endividamento, enquanto dez empresas aumentaram.

Em valores atuais, o endividamento é de R\$ 120,00/t/cana. A evolução da moagem e do câmbio aponta para um leve aumento da dívida líquida por tonelada em 2017/18. Tudo isso em um cenário de inflação baixa, projeção de CPI em 6,15% e juro real de 2,56%.

Já em relação à oferta de crédito, a tendência é que cada vez mais ela seja proveniente de fontes privadas. “Não vejo o aumento expressivo do crédito público para o setor este ano. Os financiamentos estão crescendo através de emissão de CRA no Brasil. As empresas do setor foram

responsáveis por 47% do volume total de emissões, totalizando 14 operações, títulos estes que devem ter liquidez no mercado secundário”, contabilizou o gerente sênior de relacionamento do Rabobank, Manoel Queiroz, durante a 1ª Reunião Canaplan 2018.

Vale notar que o CRA é um mercado que está crescendo no setor e deve ser olhado com atenção. Para crescer ainda mais, é preciso aumentar o número de investidores. “Esse mercado tem bastante espaço para crescer”, vislumbra Queiroz.

Por outro lado, o crédito público e CR terão menor volume disponibilizado. “Não faltará disponibilidade de crédito, mas o limitante será a capacidade financeira da empresa em tomar o crédito”, afirma o executivo.

Consolidação

Cerca de 1/3 da produção de cana-de-açúcar está nas mãos dos fornecedores de cana. No entanto, a renovação do canavial e a capacidade de investimento do fornecedor são menores do que da usina.

Com uma média de moagem de 600 milhões de toneladas há cinco anos, a polarização do setor continua em um círculo virtuoso (empresas em boa situação) e círculo vicioso (empresas em situação delicada). Com a expectativa de menor geração de caixa, a dívida do setor deve voltar a subir em 2018/19, o que não afasta um movimento de consolidação. “Está havendo uma consolidação silenciosa. Em 2017 foram três operações de fusões e aquisições”, afirma Queiroz.

Ele também sinaliza que há compradores estrangeiros interessados em ativos no Brasil, porém, no momento, o mercado é mais vendedor do que comprador.

Açúcar

O mercado mundial de açúcar conta com uma estimativa de superávit de 6 milhões de toneladas. Isso porque o clima foi bom em todos os países produtores do adoçante, além de um aumento da área de produção em 17%.

Para o diretor da consultoria LMC

International, Gareth Forber, mesmo que o Brasil tenha foco no etanol, não será o suficiente para influenciar no superávit de açúcar. “Para isso é necessário que os preços desmotivem os produtores a produzirem cana e partirem para outras culturas. Esperamos uma reação na safra 18/19”, diz.

Forber também avaliou o cenário em alguns países produtores. A Índia ainda está processando a safra 16/17 e terá superávit de 5 milhões de toneladas. A área vai aumentar na próxima safra porque a cana é atraente para os produtores locais, o que poderá resultar em um superávit de 10 milhões de toneladas em 2018/19.

A Tailândia está processando 4 milhões de toneladas a mais em relação à safra anterior. No Paquistão, espera-se uma redução na área de plantio devido à alta produção em anos anteriores. Pode ter safra menor, mas com superávit que será direcionado para o mercado próximo e não para o mercado mundial.

Na Europa, o plantio de beterraba será tardio devido ao frio, o que acarretará em uma produção menor para a safra 2018/19, embora a área plantada seja a mesma. Já na Rússia e Ucrânia tem-se um modesto declínio nas áreas de produção de beterraba.

Como 2018 não terá um clima bom para alguns países produtores,

diferente do que ocorreu em 2017, pode haver oportunidades em relação ao preço.

Forber atenta para o fato da paridade do açúcar abaixo do etanol ser uma raridade. “Se considerar a previsão, o açúcar ficará abaixo da paridade em 2018. O Brasil continuará a investir em etanol?”, indagou.

Por falar em etanol, Tarcilo Rodrigues, diretor da Bioagência, lembra que a oferta do produto será menor na safra 2018/19.

De acordo com ele, a produção de anidro está estagnada e as relações de preço estão bem diferentes quando comparadas ao ano passado.

“O Brasil é o sétimo maior país consumidor de derivados de petróleo do mundo. Tivemos um crescimento de 3% no consumo de combustíveis como um todo em 2018/19”, afirma.

Para Rodrigues, o país tem mais de 5 milhões de m³ para crescer em gasolina equivalente. A importação de etanol anidro na safra 17/18 até o mês de março foi de 1.739.858 litros.

É aí que está a oportunidade que precisa ser destravada. Pouco se sabe sobre o mercado de petróleo (que

tem tido cortes de produção na Opep e queda de produção na Venezuela) e, diante de um mercado de combustível crescente, há muito a ser feito para alavancar o etanol.

Para o diretor da Canaplan, Luiz Carlos Corrêa Carvalho, o Caio, a conjuntura do ponto de vista de mercado está muito ruim em termos de açúcar, enquanto que em termos de energia é muito favorável. “Há possibilidades de acompanharmos o crescimento do mercado de petróleo, pois temos no etanol um produto muito forte em relação às margens e resultados. Claro que vivemos a pressão de uma safra com uma série de indefinições e de um ano eleitoral terrível, mas temos uma perspectiva de atuação na área de tecnologia que visa à recuperação. A palavra mágica é produtividade e tecnologia, não há outro caminho”, concluiu.





PRAGAS DANINHAS SOB CONTROLE

Posicionamento de produtos, novas tecnologias, épocas de aplicação e manejo correto são as principais armas na luta contra as ervas daninhas dos canaviais

Diana Nascimento



Nunes atentou que o controle de plantas daninhas é um desafio que tem a ver com todas as áreas da produção canavieira

A 17ª edição do Herbishow, ocorrida no mês de maio, no Centro de Eventos do Ribeirão Shopping, em Ribeirão Preto, foi uma oportunidade para a troca de ideias, experiências e apresentação de casos de sucesso, com o intuito de manter os profissionais atualizados e com informações úteis sobre o manejo de plantas daninhas que poupam tempo e trazem resultados.

“Esse seminário nacional de controle de plantas daninhas tem contribuído para o crescimento do

setor. Hoje, só não controla quem não quer, pois há inúmeras opções e combinações de produtos para todos os tipos de plantas daninhas”, enfatizou Dib Nunes, diretor do Grupo Idea.

Melhorar os tratos culturais e controlar o mato é garantir a produção para a safra seguinte e a produtividade é obtida através de canaviais limpos e sem plantas daninhas - inimigas abundantes, agressivas e adaptadas.

Frente a isso, empresas como FMC, Arysta LifeScience, Ihara, Bayer CropScience, Syngenta, Nortox, Corteva e Basf - que investem milhões de dólares em pesquisas para desenvolver moléculas e oferecer soluções para o problema, apresentaram seus produtos, posicionamento e dicas de uso para controlar e eliminar as temidas pragas.

Além das empresas, renomados profissionais e pesquisadores mostraram as últimas novidades no controle de plantas daninhas.

O pesquisador do IAC (Instituto Agrônomo) de Campinas, Carlos Alberto Mathias Azania, comentou sobre o posicionamento de herbicidas no manejo químico de plantas daninhas em MPB.

Ele explicou que para posicionar

o herbicida, são trabalhados quatro conceitos: identificação da planta daninha, época para aplicação, característica do herbicida e dose. “Esses conceitos estão atrelados um ao outro e uma forma didática disso seria a imagem de uma mesa e seus pés, com cada um deles representando os conceitos trabalhados. Se um deles for negligenciado, a mesa fica torta e parte do herbicida se perde”, exemplificou Azania.

Com três grandes aplicabilidades, a MPB (muda pré-brotada) pode ser utilizada para a formação de viveiros, reposição de falhas e soqueiras e no sistema meiosi ou cantose.

“É importante controlar a planta daninha no plantio com muda pré-brotada. Um trabalho recente mostra que o período de 20 a 190 dias é o tempo necessário para que a MPB fique sem a presença do mato para conseguir o máximo de produtividade. 20 dias é o tempo máximo de espera para entrar com alguma ação de controle de planta daninha. Daí a importância de aplicar herbicida em MPB”, esclarece Azania.

Mas é preciso ficar atento para não prejudicar ou matar a MPB, já que nessa modalidade o plantio é em superfície e na área em que se aplica o herbicida.



Valério: os alvos hoje são solo e palha

Outro ponto de atenção é que a fase de pegamento da MPB é mais sensível ainda à presença do mato. Quanto mais herbicida for colocado na fase de pegamento, mais se compromete o desenvolvimento da planta.

Uma pesquisa se baseou na aplicação de herbicida antes e depois do pegamento, para poupar o máximo possível essa fase. Um dos estudos mostrou a seletividade dos herbicidas quando aplicados em plantio pré-incorporado em MPB. Os tratamentos mais distantes do plantio apresentaram massa seca maior e à medida que foi se aproximando do plantio, foram percebidas variações na massa seca.

Na dúvida sobre o que aplicar na MPB, a recomendação é aplicar o quanto antes do plantio para poupar a fase de pegamento. Dessa forma, a MPB irá sentir menos. “Para plantar MPB é preciso conhecer um pouco da área, se ela é de baixa ou de alta pressão de erva daninha. Esse histórico é o primeiro pilar da mesa. Se ela for de baixa pressão, não é necessário fazer o PPI, pode-se fazer o plantio. Mas se ela for de alta pressão, é recomendado o PPI para minimizar o banco e



Para Nicolai o grande problema é gramínea, mas o que têm chamado a atenção são as folhas largas

depois entrar com o plantio”, sugere Azania.

Segundo ele, o PPI é uma aplicação que traz benefícios interessantes, mas é necessário saber aproveitar o tempo hábil de ação do herbicida no banco de semente. Quanto maior o tempo, melhor o resultado da interação herbicida e banco de semente.

A Herbicat aproveitou a oportunidade para apresentar o seu modelo de pulverizador multiuso, posicionado para as necessidades das diferentes técnicas de aplicação como em área de mudas, catação similar ao quadriciclo, aceiro de cerca, boca de rua e com a possibilidade de se trabalhar com algumas operações que podem auxiliar no replantio, além da otimização no cuidado com a segunda aplicação de herbicidas.

“A segunda aplicação de herbicida em cana-de-açúcar passou a ser realidade, é uma necessidade atual. Antes era realizada uma aplicação em área de cana e hoje passa de duas seguramente. Temos que pensar em equipamentos para realizar essa segunda aplicação”, salientou o diretor da empresa, Luís César Pio.

Dicas para o controle de ervas daninhas

Entre os fatores que contribuem para o sucesso no manejo de plantas daninhas estão a flora, espécie de infestação, produtos (características físico-químicas), associações de produtos, condições climáticas, modalidades de aplicações, os momentos dessas intervenções e a tecnologia de aplicação considerando homem/máquina/produto.

Para o consultor da Agro Analítica, Weber Valério, dentro da importância das formulações estão as soluções químicas estáveis, permitindo a dispersão do formulável no veículo e garantindo distribuições uniformes; pequenas doses em grandes áreas; aumento de eficácia e redução da toxicidade; boa dinâmica sobre a palhada com menor lixiviação e maior retenção sobre a camada.

“Os produtos de baixíssima solubilidade estão se saindo bem na palha devido à formulação e algumas empresas investindo pesadamente em formulação. Trata-se de uma adaptação à nova realidade, pois os nossos alvos hoje são solo e palha”, completa Valério.

Os diferenciais e benefícios da formulação encapsulada são percebidos através da diminuição das perdas durante o manejo, melhoria da dinâmica na palha, seletividade e eficácia de controle.

Marcelo Nicolai, da Agrocon, apontou os principais agentes de infestação dos canaviais. A brachiária, o capim colchão, o capim colômbio, a corda-de-viola e a mamona atacam principalmente em anos secos. Mamona, colômbio e mucuna cresceram muito, assim como a grama-seda e a tiririca. “Essas são as que mais chamam a atenção nos canaviais do Brasil. Nosso grande problema é gramínea, mas o que



De acordo com Christoffoleti, é importante escolher a dose correta do herbicida e fundamentá-la

têm chamado a atenção são as folhas largas. É na colheita que observamos estes problemas”, disse Nicolai.

Mecanismo de ação

Segundo o professor da Esalq/USP, Pedro Jacob Christoffoleti, há 339 herbicidas registrados para cana-de-açúcar. “É muito difícil conhecer produto por produto, temos que classificá-los pelo seu mecanismo de ação e codificar por letras”, explica.

Na cultura da cana existem 11 mecanismos de ação. Antes do uso de qualquer tipo de produto, é importante conhecer detalhadamente a sua atuação na planta, como ele controla a planta daninha, os seus aspectos bioquímicos e as suas características físico e químicas.

Em sua palestra sobre resultados de pesquisa e atualidades no manejo de plantas daninhas, Christoffoleti se concentrou em dois mecanismos de ação: os inibidores de síntese de ácidos graxos de cadeia longa e os inibidores da protox.

“A eficácia de um produto no campo é percebida pela curva de dose resposta. A dose do herbicida é primordial para entendermos o seu



Na opinião de Baldan Júnior, o manejo integrado é uma das ferramentas mais fáceis de introduzir no canavial, além de otimizar o recurso do produtor

residual no campo. Escolher a dose correta e fundamentá-la é muito importante”, avalia o professor.

Outro ponto relevante é a formulação. A formulação SC (suspensão concentrada) é uma evolução interessante e com características favoráveis.

O tamanho da partícula também é importante e fundamental, de acordo com o professor. “O comportamento do herbicida tanto na eficácia quanto na atuação ambiental na palha e no solo é com certeza diferenciado por isso”, acrescenta.

Christoffoleti atenta ainda para a existência de novos mecanismos de ação. “Todos os herbicidas estão virando genéricos porque são produtos de mecanismo de ação que já existem. Precisamos de novos herbicidas”, sugere.

Manejo integrado e sistema PDCA

Para Edison Baldan Junior, diretor da Baldan Soluções Integradas, o manejo integrado irá se intensificar cada vez mais por ser uma das melhores práticas agrícolas e

a melhor forma de reduzir o banco de sementes. “O manejo integrado e a rotação com soja, amendoim e crotalaria devem ser cada vez mais introduzidos na cultura da cana. Os benefícios disso vão além da redução do banco de sementes e da produtividade, mas também da área agrônômica e econômica. Essa é uma das ferramentas mais fáceis de introduzir e otimizar o recurso do produtor”, salientou ao comentar sobre o uso de drones e vants no auxílio do manejo de plantas daninhas.

Marcos Kuva, diretor da Herbae, elencou as bases para uma boa gestão no processo de controle de plantas daninhas nos canaviais de acordo com o método PDCA de gerenciamento.

O planejamento, a escolha das moléculas, o direcionamento de equipes e a estrutura são alguns pontos importantes no processo, aliados ao treinamento da equipe para executar o planejado.

Kuva ressalta que 100% de aderência ao planejamento não é desejado. “Se a equipe adere a 100% do que foi planejado, é possível que não tenha o poder de reavaliar e



Kuva elencou as bases para uma boa gestão no processo de controle de plantas daninhas nos canaviais de acordo com o método PDCA de gerenciamento

fazer adequações. Não existe plano perfeito, sempre tem alguma coisa. O ideal é que tenha entre 70% a 85% de aderência e alterações no plano ao longo do tempo”, pontua.

O monitoramento em matologia com testemunhas, drones e vants tem crescido muito, o que é necessário, visto que é importante ter medição com diagnóstico e indicadores numéricos.

“Também é preciso ter metas desafiadoras, mas atingíveis com o investimento que se está disposto a fazer e com as ferramentas disponíveis. O PDCA é um método para o gerenciamento de rotina. Consiste em planejar, fazer, executar, treinar, monitorar e agir”, elenca Kuva.

Vale lembrar que existe índice de infestação que pode ser tolerado, mas tem que ser baixo o suficiente para que

não tenha reduções significativas na produtividade. Ao analisar uma usina que está com determinado índice de infestação, a meta é trabalhar para baixá-la e atingir o equilíbrio para manter o nível aceitável.

Para isso é preciso saber a situação atual para medir a evolução e se está aumentando, estabilizando ou diminuindo.

“O cliente imediato dos tratos culturais é a colheita e qual o melhor momento para medir a qualidade do que estamos entregando para o cliente? Na pré-colheita e no início de safra. Um dos objetivos é levantar as espécies que estão sobrando nas estratégias de controles que estão sendo adotadas. Ao saber a situação real, pode-se traçar metas e acompanhar periodicamente a evolução. Em cima disso é feito um plano amostral com

alguns critérios como distribuição geográfica e distribuição de acordo com o perfil da usina”, esclareceu Kuva.

Controle constante

O ataque de pragas exige um rígido e constante controle. Em MPB, a aplicação de herbicidas é um desafio que começa a ser vencido. Já as áreas de tiririca aumentaram muito no estado de São Paulo por conta da disseminação realizada pelas colhedoras, além das sementes de mamona, merremia e outras.

“As plantas daninhas são um desafio porque englobam o preparo de solo, plantio e tratos culturais. O manejo das plantas daninhas tem a ver com todas as áreas da produção canavieira”, concluiu Nunes.

Tecnologia para a melhoria contínua da produtividade da cana

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

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

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

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

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

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

Av. Marginal Francisco Vieira Caleiro, 700
Bairro Industrial - Sertãozinho/SP
Fone: +55 16 3946-1800
e-mail: dmb@dmb.com.br



www.dmb.com.br



A marca da cana



A NOVA GERAÇÃO DO BIOGÁS

O Brasil tem o maior potencial de biogás e biometano do mundo em função da sua produção de resíduos orgânicos



Mais de 150 convidados debateram a nova geração do biogás tratando das perspectivas, desafios tecnológicos e oportunidades no país

Fernanda Clariano

Assim como o biogás, o biometano é produzido por meio da decomposição de matéria orgânica, na ausência do oxigênio. No entanto, para garantir a quantidade de metano necessária para o uso como

combustível veicular, o material passa por um processo de purificação. Em 2015, a ANP (Associação Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis) regulamentou o biometano, reconhecendo o gás como combustível similar ao gás

natural veicular, com a vantagem de não ser de origem fóssil, portanto não renovável.

Para mostrar ao setor a importância do investimento em eficiência de produção, as novas tendências e as várias opções de tecnologia no

mercado nacional e estrangeiro no segmento de biogás e biometano, a Abiogás (Associação Brasileira de Biogás e Biometano), realizou no dia 9 de maio, na Capital paulista, um dos mais importantes acontecimentos no Brasil sobre biogás e biometano, o seminário técnico, que este ano trouxe o tema “Nova Geração do Biogás”.

O evento reuniu mais de 150 convidados, dentre eles empresários, especialistas, representantes do Governo e terceiro setor que, na ocasião debateram a nova geração do biogás tratando das perspectivas, desafios tecnológicos e oportunidades no país. A Revista Canavieiros também se fez presente como parceira institucional no evento.



Gabriel Kropsch, vice-presidente da Abiogás e Alessandro Gardemann, presidente da Abiogás

O presidente da Abiogás, Alessandro Gardemann, lembrou que o biogás vem crescendo com força na matriz elétrica pelo segundo ano consecutivo. “A fonte cresceu dois dígitos graças à indústria que se ergueu no país”, disse Gardemann.

De acordo com o vice-presidente da Abiogás, Gabriel Kropsch, o biogás já é uma realidade sustentável, principalmente nos setores agroindustrial e saneamento. “Superamos o discurso de ‘potencial’, a nossa missão agora

é entender como atuar e evoluir ainda mais neste novo cenário”, destacou Kropsch. Segundo ele, o Brasil tem o maior potencial energético do mundo por conta do volume de resíduos orgânicos produzidos. “São 52 bilhões m³/ano entre proteína animal, saneamento e resíduos sucoenergéticos. Este é o nosso grande diferencial perante a energia eólica ou solar, por exemplo, nós conseguimos assegurar a nossa produção. Temos grandes desafios, mas também muitas oportunidades e, na nossa visão, a maneira de aproveitar essas oportunidades é através de tecnologia, de capacitação e de eficiência energética, ressaltou.



Gabriel Kropsch: com o RenovaBio poderemos precificar as vantagens e benefícios do biogás e biometano. O produtor será recompensado pela qualidade do combustível

Desde o ano passado, o setor vive ares promissores com o lançamento do RenovaBio, nova política nacional de biocombustíveis, aprovada no fim do ano passado, que deve agregar o biogás à matriz renovável de baixa emissão junto com etanol e biodiesel e almeja-se uma importante contribuição dos biocombustíveis na redução das emissões de gases de efeito estufa no país. “O RenovaBio é um marco histórico e é considerado a lei de incentivo mais moderna do mundo. Com ele, poderemos

precificar as vantagens e benefícios do biogás e biometano. O produtor será recompensado pela eficiência de produção do biocombustível. O biometano, por exemplo, pode reduzir em 96% as emissões de CO₂, com potencial para uma pegada de carbono próxima ao zero”, afirmou Kropsch.

Segundo a Abiogás, o potencial de produção de biometano no setor agropecuário é de mais de 70 milhões m³/dia, sendo 78% do setor sucoenergético e 22% na produção e processamento da proteína animal. Ainda no setor de saneamento há o potencial de produzir 7 milhões m³/dia desse biocombustível. No total, o potencial brasileiro de biogás equivale a 44% da demanda por diesel.

Para a EPE (Empresa de Pesquisa Energética), o biogás vai representar o mesmo volume de energia exportada pela fotovoltaica na geração distribuída e a Abiogás projeta que, até 2030, sejam produzidos 32 milhões m³/dia de biometano.



Rachel Martins: O investimento em biogás se traduz em mais empregos, além de diminuir custos com a redução da pegada de carbono

Além do seu potencial, o biogás representa também uma importante oportunidade social, principalmente no interior do país, segundo a analista de pesquisa da EPE, Rachel Martins “A EPE vê que o biogás tem

grande potencial na matriz nacional. Fonte renovável, descentralizada, que pode ser produzida através de diversas fontes residuais do segmento agroindustrial e resíduos sólidos urbanos utilizando tecnologia nacional, fomentando a geração de emprego no interior e de forma sustentável”, afirmou.


Além da geração de empregos, a capacitação dos profissionais foi abordada durante um debate entre representantes do MEC, Senai, Instituto Federal do Sertão Pernambucano, CS Bioenergia, CI Biogás e FGV Energia. E com o objetivo de disseminar a troca de informações, também foram apresentados

cases de sucessos e lições aprendidas por empresários e executivos das empresas Geo Energética, JMalucelli Ambiental, Cattalini e Ecometano que deram dicas e orientações adquiridas com suas experiências no setor.

O chefe de departamento do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), Marcos Rossi, apresentou as linhas de financiamentos disponíveis pelo banco em apoio à produção de biogás. “É importante dizer que precisamos de projetos conciliáveis e de qualidade e que o banco está pronto para apoiar esses projetos. Temos um portfólio de



Marcos Rossi do BNDES destacou o que o banco tem para oferecer ao mercado de biogás

produtos e programas e alguns que se encaixam em apoio a projetos de biogás”, disse Rossi. 



Em maio, durante a 25ª edição da Agrishow (Feira Internacional de Tecnologia em Ação) realizada em Ribeirão Preto-SP, a New Holland apresentou seu trator-conceito movido a biometano, que utiliza motor FPT de seis cilindros e 180 cavalos próprios para a queima de gás. Sua chegada ao mercado mundial é aguardada em cerca de três anos e existem chances de ser produzido também no Brasil.

Campanha Pró- Civismo

Use os símbolos nacionais com orgulho e respeito!



Ó Pátria Amada!

Juntos podemos mais

realização



apoio





eSOCIAL E SEUS DESDOBRAMENTOS

Os principais objetivos do programa incluem a padronização de transmissão, validação, armazenamento e distribuição de informações em todo o território nacional



O eSocial é um sistema informatizado da administração pública e tem atraído a atenção de diversos departamentos

Tamiris Dinamarco

No dia 16 de maio, o Auditório da Canaoeste sediou um importante evento sobre o eSocial que abordou os seus desdobramentos, expondo os conceitos fundamentais dos novos módulos do SPED, os reflexos na estrutura organizacional, nas rotinas das empresas e dos empregadores rurais e urbanos.

O evento realizado pela Faesp, Senar, AR/SP, Sindicato Rural de Sertãozinho em parceria com a Canaoeste e a Copercana, além de apoios de importantes entidades contábeis, teve como principal objetivo divulgar e orientar os Sindicatos Rurais da região, as entidades públicas e privadas, as pessoas jurídicas e físicas e o público (usuário) em geral sobre a implantação

do eSocial perante a Receita Federal, INSS, Ministério do Trabalho e Emprego, da Caixa-FGTS, da EFD-Reinf e da DCTF-WEB.

“Essa orientação é para a correta utilização da nova modalidade de transmissão digital de dados para os cumprimentos das obrigações acessórias perante os Órgãos Consorciados Federais pelo empregador e relacionadas com a folha de pagamento, FGTS e recolhimentos previdenciários e fiscais do seu empregado”, explicou o coordenador de Arrecadação do Sistema Faesp-Senar-AR/SP, José Horta M. Conrado.



José Horta M. Conrado esclareceu dúvidas sobre o novo sistema do eSocial

A modalidade substituirá, principalmente, o atual sistema da GFIP (Guia do FGTS e Informações à Previdência Social), do SEFIP (Sistema Empresa da GFIP), e da GPS (Guia da Previdência Social), além das outras obrigações compulsórias hoje existentes e vinculadas com os Entes Públicos Federais mencionados.

“Este evento que realizamos foi de suma importância, pois no Brasil tudo o que é novo chega como enxurrada e acaba gerando polêmicas e inseguranças, principalmente quando trata-se de programas governamentais. Em breve todo o recolhimento relativo às obrigações trabalhistas estará sendo feito pelo novo sistema, o eSocial. Com o nosso trabalho no Sindicato Rural, em parceria com outras instituições, conseguimos realizar este evento de tão grande importância e com muito êxito”, comentou Milton Carlos Sichieri Melloni, chefe do Setor Contábil do Sindicato Rural de Sertãozinho.

Entre os convidados e participantes estavam os presidentes e coordenadores dos Sindicatos Rurais da região, auditores fiscais da Receita Federal, servidores do INSS, produtores rurais pessoas físicas e jurídicas, escritórios de contabilidade, contabilistas, contadores, departamento pessoal, recursos humanos, departamento fiscal/tributário, contabilidade, departamento legal/jurídico, agroindústrias, cooperativas,

agropecuárias, agrocomerciais e empresas adquirentes de produção rural vinculadas às instituições públicas e privadas e relacionadas com a emissão de folha de pagamento e recolhimentos fundiários, previdenciários e fiscais.

“O eSocial neste momento é uma grande preocupação para as empresas, profissionais de RH e TI. A palestra veio em momento oportuno pois além de esclarecer alguns pontos importantes, serviu também para nos dar a certeza que dentro de tudo que está sendo exigido estamos preparados, afinal o eSocial já é uma realidade. Foi abordado também a mudança nas alíquotas do Funrural e a importância do lançamento da comercialização e aquisição mensal da produção rural no eSocial. O evento contou com a presença de profissionais de diversas empresas onde tivemos a oportunidade de trocar experiências,” comentou José Alberto de Carvalho, assistente administrativo pessoal da Copercana.



A Copercana também está atenta a todas as atualizações do setor de RH e TI

PRINCÍPIOS QUE NORTEIAM O eSOCIAL:

- Racionalizar e simplificar o cumprimento das obrigações acessórias pelos contribuintes;
- Eliminar a redundância nas informações prestadas pelas pessoas físicas e jurídicas;
- Conferir tratamento diferenciado às ME, EPP, MEI e produtor rural;
- Aprimorar a qualidade das informações prestadas ao Estado e dos serviços prestados à sociedade;
- Viabilizar a garantia de direitos previdenciários e trabalhistas.

Cronogramas de Implantação do eSocial, da EFD-REINF e do DARF:



EFD - Reinf

CRONOGRAMA DE IMPLANTAÇÃO EM FASE ÚNICA

“Fatos geradores ocorridos a partir destas datas”

A partir das 8 horas...

(IN RFB nº 1.701, de 14/03/2017, com alterações da IN RFB nº 1.767 de 14/12/2017)

• **GRANDES EMPRESAS** – 1º de **MAIO** de 2018 – PJ com faturamento anual em 2016 superior a R\$ 78 milhões.

• **DEMAIS EMPRESAS** – 1º de **NOVEMBRO** de 2018

• **ÓRGÃOS PÚBLICOS** – 1º de **MAIO** de 2019

Documento de Arrecadação

DARF

- ✓ Pagamento de vários tributos em um único documento
- ✓ Numerado e emitido pela Internet com código de barra (DARF Senda)
- ✓ Extinção da **GPS** a partir da competência:

JULHO/2018 ⇒ **GRANDES EMPRESAS**

JANEIRO/2019 ⇒ **DEMAIS EMPRESAS**

JULHO/2019 ⇒ **ÓRGÃOS PÚBLICOS**

* DAE - Documento de Arrecadação do eSocial:
 . Segurado Especial e MEI
 . Gerado no portal do eSocial.



23 e 24 de julho
 Hotel Sheraton WTC
 São Paulo

#GAF18

PARTICIPE DO MAIOR EVENTO DO AGRONEGÓCIO MUNDIAL.

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



RAJAN GAJARIA

Vice Presidente Global da Plataforma de Proteção de Cultivos
 Corteva Agriscience™, Divisão Agrícola da DowDuPont™, EUA



LI JINZHANG

Embaixador da China no Brasil
 Embaixada da China, BRASIL



PAMELA JOHNSON

Fazendira e Presidente
 Maizall, WASHINGTON, DC, EUA



JOSÉ MANUEL SILVA-RODRIGUEZ

Ex-Diretor Geral da Agricultura
 Comissão Europeia, BRUXELAS, BELGICA



ROBERTO JAGUARIBE

Presidente
 Apex-Brasil, BRASÍLIA, BRASIL



ARNAUD PETIT

Diretor Executivo
 International Grains Council (IGC), LONDRES, REINO UNIDO



ALYSSON PAOLINELLI

Presidente Executivo
 ABRAMILHO, BRASIL



PIERLUIGI LONDERO

Diretor Geral da Agricultura e Desenvolvimento Rural
 Comissão Europeia, BRUXELAS, BELGICA



PAULO HERRMANN

Presidente
 John Deere, BRASIL



ALAN JORGE BOJANIC

Representante da FAO no Brasil
 FAO, BRASIL



ALDO REBELO

Ex-Ministro da Defesa
 BRASIL, BRASIL



JASON CLAY

Vice-Presidente Sênior, Mercados e Alimentação
 World Wildlife Fund (WWF), EUA

Cadastre-se no site www.globalagribusinessforum.com e acompanhe a transmissão ao vivo do evento.

contact@globalagribusinessforum.com
 +55 (11) 4133.3944

Master:



Patrocinador:



Realização:

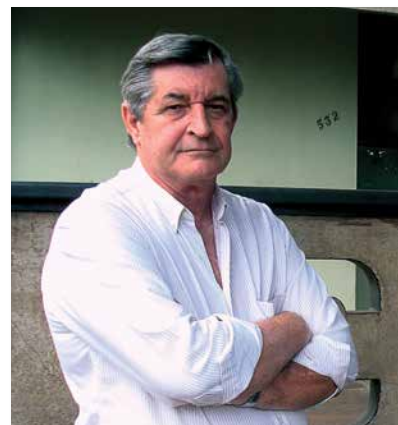


Organização & Curadoria:
 DATAGRO

Parceiro de Mídia:
 CANAVIEIROS



*Oswaldo Alonso



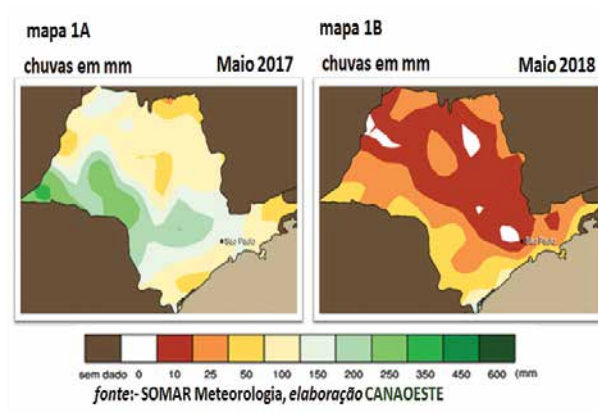
CHUVAS DE MAIO DE 2018 & PREVISÕES PARA JUNHO A AGOSTO

Quadro 1: Chuvas observadas durante o mês de maio de 2018

Locais	mm chuvas mês	mm normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	13	54
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal-Automática	8	54
Algodoeira Donegá - Dumont	18	53
Andrade Açúcar e Álcool	12	58
Barretos - INMET/Automática	11	44
BIOSEV-MB-Morro Agudo	12	53
BIOSEV-Santa Elisa	19	56
Central Energética Moreno	29	89
CFM - Faz Três Barras - Pitangueiras	9	50
COPERCANA - UNAME - Automática	12	57
DESCALVADO - IAC-Ciagro	36	65
E E Citricultura - Bebedouro - Automática	10	66
FAFRAM - Ituverava - INMET-Automática	40	45
Faz Santa Rita - Terra Roxa	15	67
Faz Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	13	52
IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	12	55
IAC-Ciagro - São Simão - Automática	15	55
Usina da Pedra-Automática	12	60
Usina Batatais	15	58
Usina São Francisco	11	57
Médias das chuvas	16	57

A média das chuvas de maio de 2018 (16 mm) foi três vezes menor que a média histórica (57 mm) e 16% da de maio de 2017 (100 mm). Os maiores volumes de chuvas anotados no mês foram na C.E. Moreno, em Descalvado e Ituverava.

Através dos mapas 1A e 1B, de maio de 2017 e 2018, pode-se observar grande diferença entre volumes de chuvas nestes meses de maio dos dois anos no Estado de São Paulo. Notem que na área sucroenergética do estado a média de ocorrência de chuvas em 2018 aproximou-se de 20 mm, quase um terço da média histórica do mês.



Quadro 2: Anotações pelos escritórios regionais das chuvas ocorridas entre janeiro a maio de 2015 a 2018, suas respectivas médias mensais e médias históricas

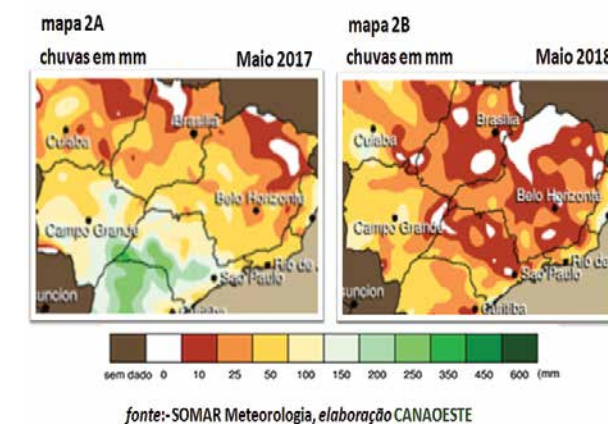
Localidades, meses e anos	janeiro a abril				maio				jan a abril+maio/2015 a 2018				
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	
Barretos													
INMET	1	584	722	408	489	0	52	100	11	584	775	508	500
Bebedouro													
Escritório Canaeste		668	1.012	657	582	1	107	123	7	669	1.119	779	589
Est. Exp. Citricultura	2	571	728	457	400	5	96	78	10	577	824	535	409
Cravinhos													
Esc. Antonio Anibal		505	887	530	605	5	119	87	24	510	1.005	617	629
Ituverava													
FAFRAM / INMET	3	703	759	477	739	12	18	78	40	716	777	555	778
Morro Agudo													
Faz. S Luiz e Biosev-MB	4	455	744	510	727	0	74	77	12	455	818	587	739
Pitangueiras													
Copercana		638	684	594	619	2	65	85	9	640	749	679	628
CFM Fazenda 3 Barras	5	521	749	456	663	0	73	71	9	521	822	527	672
Pontal													
Bazan, B. Vista e Carolo		508	672	548	501	0	64	78	18	508	736	626	519
Serrana													
Fazenda da Pedra	6	437	892	529	666	1	82	92	12	438	973	621	679
Sertãozinho													
Inst.Zootecnia-Ciagro	7	539	739	810	584	3	148	116	15	542	887	926	599
Destilaria Santa Inês		640	811	565	440	1	118	120	15	641	929	685	455
UNAME - COPERCANA	8	552	876	607	422	1	156	116	13	553	1.032	723	435
Severínia													
Bulle Arruda e Ivan Aidar	9	487	918	500	538	4	97	117	14	490	1.015	617	552
Terra Roxa													
Fazenda Sta Rita	10	715	852	706	761	0	71	120	15	715	923	826	776
Viradouro													
Escritório Canaeste		604	693	557	586	1	77	95	5	584	722	408	489
Usina Viralcool		554	765	524	545	0	71	87	14	554	836	611	559
Centro de Cana IAC	11	629	731	478	538	0	99	92	12	629	830	570	550
Médias mensais		567	790	551	578	2	88	96	14	569	878	647	592
Normais climáticas		726	710	715	727	74	76	72	55	800	787	786	782

OBS: As médias mensais, destacadas na penúltima linha em vermelho, correspondem às médias das chuvas anotadas nos meses deste ano; enquanto que as Normais climáticas ou médias históricas referem-se às médias de mais de 20 anos de cada mês dos locais assinalados em 1 a 11.

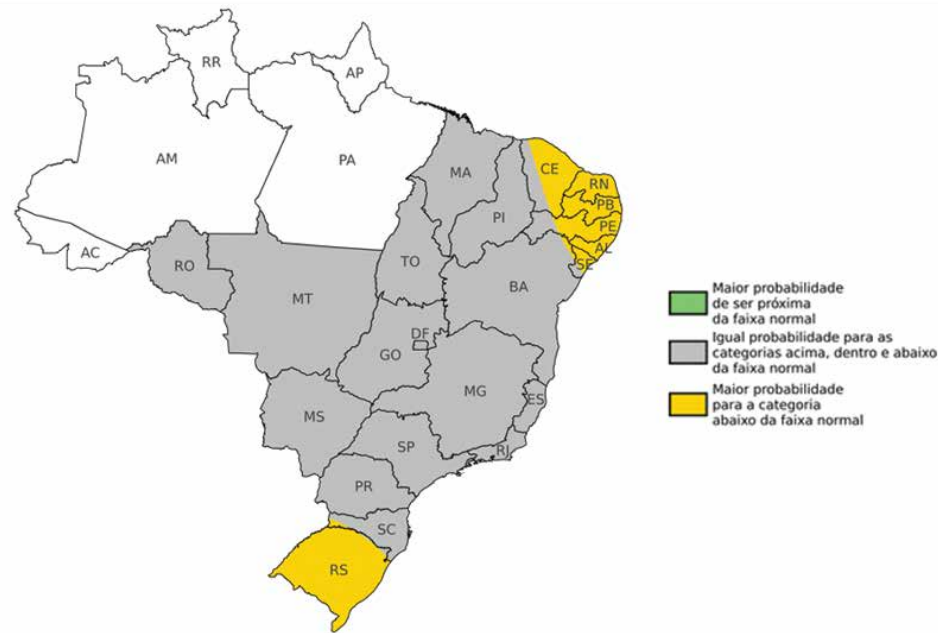
Destacadas no canto inferior direito do Quadro 2, pode-se notar (na última linha, negritadas e em números maiores), que as somas das normais climáticas dos meses de janeiro a maio de 2015 a 2018 foram quase iguais. Entretanto, foram notadas marcantes diferenças entre as somas das médias mensais (negritadas em vermelho), mostrando que a soma das chuvas que ocorreram de janeiro a maio de 2018 (592 mm) foi 190 mm a menos que as respectivas normais climáticas do mesmo período (782 mm).

Referindo-se à Região Centro-Sul do Brasil, exceto São Paulo (discutido acima), que nos meses de maio de 2018 - mapa 2B e maio de 2017 - mapa 2A, as chuvas foram

semelhantes apenas no Estado do Mato Grosso. Nos demais estados, foram marcantes os menores volumes de chuvas em maio de 2018, comparativamente as de maio de 2017.



Mapa 3: Elaboração Canaoeste sobre Prognóstico de Consenso entre Inmet-Inpe para maio a julho



Para planejamentos próximo-futuros, o prognóstico de consenso entre o Inmet (Instituto Nacional de Meteorologia) e o Inpe (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais) para os meses de junho a agosto são descritos a seguir, tal como ilustrado no Mapa 3 acima:

▶ Nestes meses, as temperaturas tendem a ser próximas das normais climáticas para toda Região Centro-Sul;

▶ Quanto às chuvas, indicam igual probabilidade, entre abaixo a acima das normais climáticas para toda área su-croenergética das Regiões Sudeste, Centro-Oeste e Estado do Paraná;

▶ Referenciando-se ao Centro de Cana-IAC, as médias históricas de chuvas em Ribeirão Preto e municípios vizinhos são de 30 mm em junho e 20 mm em julho como em agosto.

A Somar Meteorologia relata as últimas simulações, efetuadas neste início de junho, pelo Noaa (Instituto Americano de Meteorologia e Oceanografia) e IRI (Instituto Internacional de Pesquisa para o Clima e Sociedade), que reduziram para menos de 50% a chance de desenvolvimento de El Niño em 2017. Estará mais para neutralidade. Durante o inverno, preveem-se chuvas acima da média, porém mais espaçadas, para o Sul do país, incluindo-se até as regiões Centro-Sul do Mato Grosso do Sul e Sudoeste de São Paulo. Para as demais áreas das Regiões Sudeste e Centro-Oeste, mostram tendências para chuvas próximas às normais climáticas regionais, podendo ocorrer, ainda, eventuais chuvas

associadas às frentes e ondas de frio que avançarão pelo interior do Centro-Sul do Brasil. Com relação à temperatura, o frio não aparecerá com a mesma frequência que em 2016, não significando que estará livre de períodos com pontuais declínios acentuados de temperatura.

Face aos futuros impactos que podem ser causados pelo enfraquecimento do El Niño, as previsões da Somar Meteorologia apontam para as possíveis ocorrências para os meses seguintes:

▶ meados a final de Junho: soma de chuvas próximas a abaixo das normais climáticas;

▶ Julho/Agosto: mais seco durante a primeira quinzena de julho e possível ocorrência de curto período chuvoso entre 2ª quinzena de julho e início de agosto.

Com esta tendência climática, a Canaoeste recomenda aos associados que se atentem aos tratos culturais, evitando-se operações mecânicas mais severas e em profundidade em função de períodos mais secos.

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

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

Engº Agrº Oswaldo Alonso
Consultor



AQUI VOCÊ PODE
CONFIAR!



**PARCELAMENTO FACILITADO
em até 6X SEM JUROS**



PNEUS



BATERIAS



LUBRIFICANTES



**GRÁTIS MONTAGEM
E BALANCEAMENTO**

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

Ligue e agende!
(16) 3946-3333

Rua Dr Pio Dufles, 665 - Sertãozinho/SP

COPERCANA
AUTO CENTER
copercana.com.br

Fotos meramente ilustrativas.

SENEPOL 3M NO MERCADO DA PECUÁRIA DE CORTE



Proprietários da Senepol 3M: Murilo Felício, Marcelo Felício Filho, Marcelo de Almeida Felício e Maurício Felício

A Senepol 3M nasceu na Fazenda São José, em Colina, interior de São Paulo. Inicialmente, antes de sua criação, os compadres e produtores responsáveis pela fazenda, José Marcelino de Almeida e Pedro de Felício, atuavam com café, laranja, leite, seringueira e cana. Mas foi a partir de 2014 que decidiram inovar na pecuária com a criação da raça Senepol, o que deu origem à Senepol 3M.

Há quatro anos no mercado, a empresa busca sempre inovar em suas criações, com comercializações de embriões e de animais jovens e adultos para levar os melhores reprodutores, buscando progênie que atendam às exigências dos consumidores finais. Em 2017, a Senepol 3M

realizou o seu primeiro leilão independente de fêmeas. Foram leiloadas 40 bezerras PO, com uma média de R\$ 29.500,00 por lote. O sucesso do evento resultará em sua segunda edição, prevista para acontecer em outubro deste ano.

Quer saber mais sobre a Senepol 3M? Então confira o bate-papo que tivemos com Marcelo de Almeida Felício, um dos responsáveis pela empresa cooperada da Cocred.

Por que decidiram iniciar no mercado com a raça Senepol?

Em 2011 tivemos nosso primeiro contato com a raça Senepol em uma exposição, sendo que pouco tempo depois adquirimos touros Senepol para

cruzarmos com vacas nelores. Feita a desmama desses bezerros oriundos do cruzamento senepol x nelore pudemos constatar que eles eram 20% mais pesados do que os bezerros gerados por cruzamento de nelore com nelore. Foi aí que percebemos que a raça era realmente diferenciada, então realizamos nossas primeiras compras de doadoras e embriões no início do ano de 2014.

Como vocês se destacam neste segmento?

Escolhemos cuidadosamente nos melhores criatórios doadoras para formarem a base do nosso plantel. Através disso fomos atrás de sêmen de touros importados já comprovados por sua progênie. Com doadoras superiores e touros consagrados, utilizamos da técnica de Fertilização In Vitro para multiplicar nosso plantel, permitindo assim que uma doadora produza, por exemplo, 20 bezerros ou até mais em uma safra. A 3M é uma das pioneiras no Programa de Melhoramento Genético da Raça Senepol (PMGS). Além do mais, enviamos nossos animais para avaliação nos principais Centros de Performance do país, como CP CRV Lagoa, ABS MAX Performance e Safiras. Inclusive, no ano de 2016 obtivemos o Campeão e Reservado Campeão do CP CRV Lagoa, bem como Campeão e Reservado Campeão no ABS Max Performance. No ano de 2017 obtivemos o Campeão e Terceira Campeã do CP CRV LAGOA, além da Campeã do Safiras.

Qual foi o crescimento de faturamento no último ano e a que isso se deve?

A cada ano que passa a raça Senepol cresce mais. Isso porque, mais pessoas estão tomando conhecimento da grande qualidade da raça, conhecimento este ocasionado principalmente pelos resultados obtidos com a utilização do touro Senepol para monta natural. Em pesquisa realizada pela Scott Consultoria no ano de 2017, 93% de usuários da raça tem interesse de continuar com o

touro Senepol em sua vacada.

No ano de 2017 foram vendidos quase o dobro de touros frente a 2016, a mesma coisa com as matrizes e doadoras. Neste mesmo ano também realizamos nosso primeiro leilão de fêmeas. Foram leiloadas 40 bezerras PO da Raça Senepol, onde obtivemos a média de R\$ 29.500,00 por lote.



Qual expectativa de crescimento nas vendas para este ano?

Com a exigência do mercado em carne de qualidade e do criador em eficiência, a expectativa é de aumento em torno de 25%. Devemos cada vez mais produzir "mais com menos".

Vocês pensam em contar com a Cocred para algum projeto futuro?

Para a próxima estação de monta 2018/2019, que se iniciará em agosto ou setembro, já estamos negociando com a COCRED para incremento no Projeto de Inovação em Melhoramento Genético, que será utilizado para suportar nossos custos de produção, por exemplo, despesas com insumos, laboratório, dentre outras necessárias para criação do animal.



IAC INICIA A COLETA DE INFORMAÇÕES PARA O CENSO VARIETAL DA REGIÃO CENTRO-SUL DO BRASIL – SAFRA 2018/19

Rubens L. do C. Braga Jr. e Marcos G. A. Landell



Pelo terceiro ano consecutivo, o Centro de Cana do Instituto Agronômico de Campinas iniciou a realização do Censo Varietal IAC. Esse trabalho tem como objetivo atender à crescente necessidade de informação do setor sucroenergético, possibilitando aos participantes o acesso a importantes conhecimentos sobre a dinâmica do uso de variedades de cana-de-açúcar no Brasil. Para tanto, são solicitadas informações sobre as áreas de variedades, por estágio de corte, para todas as unidades produtoras brasileiras, ou seja, destilarias, usinas autônomas, usinas com destilarias anexas e associações de fornecedores.

Com compromisso de apresentar as informações ao público de maneira transparente, mas resguardando a confidencialidade da informação individual enviada por cada uma das unidades produtoras, os dados do Censo Varietal IAC são apresentados de forma agrupada, permitindo uma visão contextual de regiões de maior inovação varietal, assim como a indicação de riscos biológicos advindos de grande concentração varietal. O Censo Varietal do IAC conta com o patrocínio de importantes agentes do setor canavieiro, como por exemplo as empresas Basf, Bayer e Syngenta, além do apoio institucional da Fundag.

Para a safra 2018/19, a coleta de informações se iniciou em 02/05/2018 na região Centro-Sul do país e já conta com a participação de 115 unidades produtoras que totalizam 3,3 milhões de hectares recenseados. Os participantes do projeto

recebem relatórios estratégicos mensais com a consolidação das informações coletadas até o fechamento de cada mês e participam de sorteios de pacotes tecnológicos disponibilizados pelo IAC.

Os primeiros resultados mostram uma diminuição da utilização da variedade RB867515 que teve a sua área reduzida para 20,5% da área total cultivada (queda de 7 pontos percentuais, em relação à safra passada) e um crescimento da participação das variedades RB966928 e CTC4, com 13,5% e 8,8% da área total cultivada, respectivamente (Figura 1). Entre as variedades IAC o maior crescimento foi observado na IAC91-1099 que atingiu 2,3% da área de plantio.

Através da relação entre a porcentagem da área de plantio e a porcentagem da área de colheita, por variedade, podemos auferir quais são as variedades que estão em processo de substituição ou crescimento. Para os dados obtidos até o momento, fica clara a rápida troca da variedade RB867515, que foi responsável por 15,3% da área de plantio e 21,3% da área de colheita, desse modo, a relação % de plantio - % de colheita foi igual a -6,0%, para essa variedade, destacadamente o valor mais negativo nessa análise.

Interessante observar que entre as 16 variedades mais cultivadas na região Centro-Sul do país, apenas quatro (CTC4, CTC9001, IAC91-1099 e RB966928) apresentaram valores positivos para esse índice, ou seja, estão tendo suas áreas ampliadas (Figura 2). Todas as demais, ou estão com as áreas

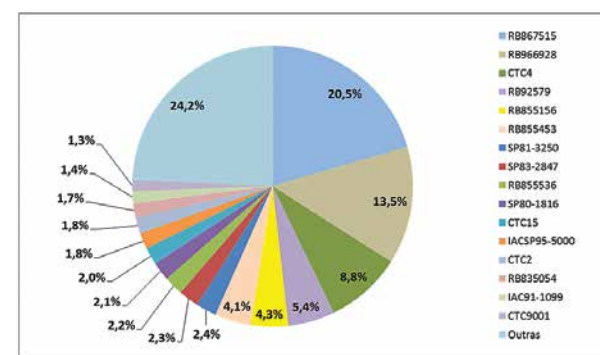


Figura 1 – Primeira parcial do Censo Varietal IAC – Safra 18/19, indicando as principais variedades cultivadas na Região Centro-Sul do Brasil

estabilizadas ou terão uma diminuição em sua participação nos próximos anos.

A coleta de dados continuará a ser realizada até o mês de novembro/18 quando as informações serão apresentadas na reunião do Grupo Fitotécnico do IAC a ser realizada, em Ribeirão Preto, no Centro de Cana do IAC no dia 20/11/2018.

Para mais informações, favor entrar em contato através de e-mail: rubenscensoiac@fundag.br.

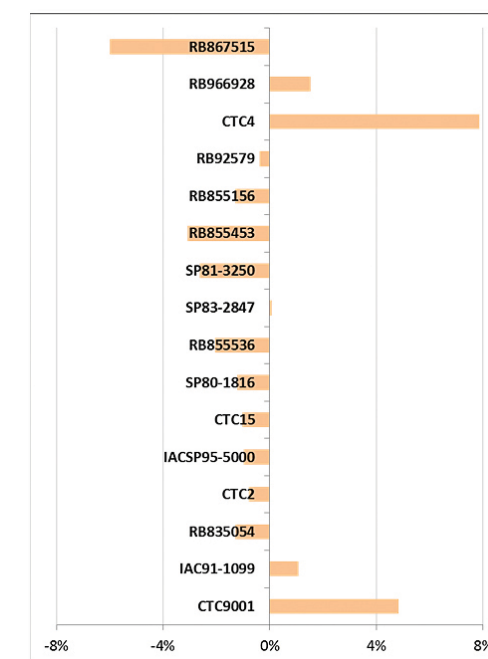


Figura 2 – Relação % área plantada - % área colhida – Safra 18/19, para a região Centro-Sul do Brasil

Votorantim Cimentos
A vida é feita para durar

O RESULTADO DESSA QUALIDADE APARECE NA SUA PRODUTIVIDADE.

Onde você estiver, conte com a qualidade do Calcário Itaú.

www.vcimentos.com.br | Fone: (16) 3019-8110 | vendas@calcarioitau.com.br

CALCÁRIO ITAÚ



AUMENTO DE OCORRÊNCIA DE HYPONEUMA TALTULA NO ESTADO DE SÃO PAULO E SEUS DANOS COMPARADOS AO SPHENOPHORUS LEVIS

Jivago de Oliveira Rosa
Consultor especializado no controle de pragas em cana-de-açúcar



Diante do aumento de pragas como cigarrinha (*Mahanarva spp*), broca da cana (*Diatrea saccharalis*) e *Sphenophorus levis*, uma praga tem passado despercebida aos olhos de muitos profissionais da área de cana-de-açúcar. Esta se trata da “broca peluda” (*Hyponeuma taltula*). Primeiramente os danos dessa praga foram constatados em 1970 no estado de Santa Catarina e em 2005 no estado de Alagoas, causando grandes prejuízos econômicos.

Os danos de *Hyponeuma taltula* podem ser diretos e indiretos. Diretos porque através do ataque muitos perfilhos podem morrer. E indiretos, uma vez que a praga primeiramente ao se alimentar do rizoma pode reduzir a capacidade de desenvolvimento da planta, mesmo que ela não cause sua morte. Essa praga em sua fase imatura de lagarta vive no solo e se alimenta primeiramente dos rizomas externos da cana, podendo numa fase mais avançada de lagarta se alimentar do colmo.

Segundo Macedo (2007), ao estudar a biologia do inseto, foi constatado que o ciclo de *Hyponeuma taltula* pode chegar até a 83 dias de ciclo, sendo seis dias para eclosão dos

ovos, 62 para lagartas e 15 dias para pupa. A fêmea possui capacidade de ovipositar 400 ovos. Mesmo já estudada a biologia desse inseto, é importante salientar que existem poucos estudos que demonstram o comportamento, a dinâmica populacional, as metodologias de controle e a bioecologia do inseto.

No intuito de mostrar como a expansão dessa praga tem sido importante na cultura da cana em diversos municípios paulistas e também demonstrar algumas características importantes no comportamento dessa praga, através de vários estudos de monitoramento foi gerado o mapa de incidência dessa praga nas áreas produtoras de cana-de-açúcar. Os dados de incidência no estado de São Paulo foram adquiridos dos levantamentos e observação de profissionais de mais de 50 usinas produtoras de cana-de-açúcar do Estado.

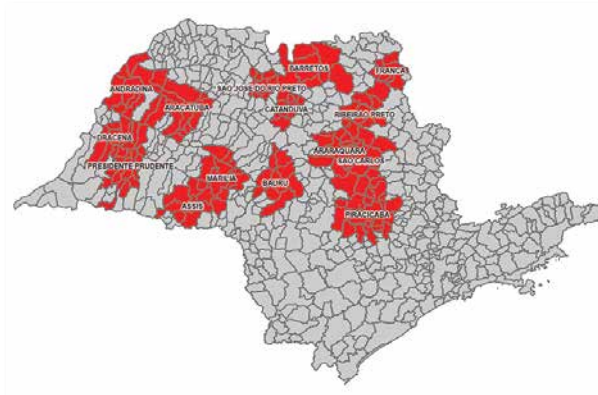


Fig 1. Áreas de incidência de *Hyponeuma taltula*

Atualmente há relatos de incidência dessa praga em quase todas as regiões produtoras de cana do estado de São Paulo e, principalmente, um aumento considerável na região Oeste do estado. Provavelmente, uma das questões a serem consideradas como prováveis hipóteses desse crescimento é o desequilíbrio ecológico e as próprias características do inseto de voar por se tratar de uma mariposa.

Alguns estudos realizados através de levantamentos de pragas demonstraram diferenças significativas dos danos de *Hyponeuma* e *Sphenophorus*. Para *Sphenophorus*, o número médio foi de 0,7 larvas/ponto e as injúrias chegaram a 12,8% de tocos atacados. Já pra *Hyponeuma*, o número de larvas foi 1,2 com injúrias de 6,4% de tocos atacados, ou seja, os números mostraram uma capacidade muito mais agressiva de dano de *Sphenophorus levis*. Uma possível explicação para este fato se encontra também nas diferenças das fases biológicas destes dois insetos, uma vez que *Sphenophorus levis* completa toda sua fase imatura obrigatoriamente dentro do colmo, já *Hyponeuma taltula* utiliza-se da região interna do colmo como recurso de alimentação em instares mais avançados.

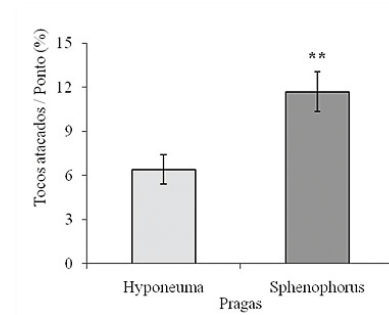


Fig 4. Análise comparativa de injúrias por ponto

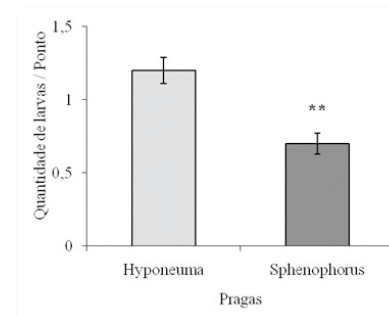


Fig 5. Análise comparativa de larvas por ponto

Já com relação aos estudos de distribuição das duas pragas observou-se que há nitidamente uma maior capacidade de distribuição no espaço de *Hyponeuma taltula* se comparado a *Sphenophorus levis*. Como já dito, a explicação mais plausível para tal fato se deve às diferenças de características dos insetos em questão, uma vez que *Hyponeuma taltula* possui capacidade de voar a longas distâncias, facilitando sua disseminação de maneira mais rápida. O *Sphenophorus levis* apresentou uma infestação contida e com características visuais de reboleira, muito provavelmente pode ter se instalado por talhões vizinhos ou mudas propagadas com o inseto. As áreas em vermelho do mapa mostram altas infestações das pragas.

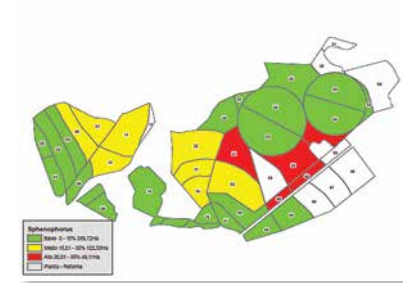


Fig 2. Mapa de distribuição de *Sphenophorus levis*

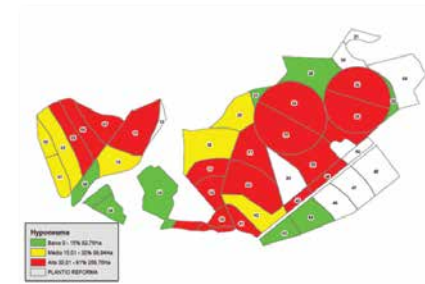


Fig 3. Mapa de distribuição de *Hyponeuma taltula*

Com os dados obtidos é importante ressaltar que *Hyponeuma taltula* está presente em praticamente todas as áreas produtoras de cana-de-açúcar do estado de São Paulo e que embora sua capacidade de distribuição no espaço seja maior que *Sphenophorus levis*, ela possui menor capacidade de causar injúrias. Contudo, sua expansão significativa nas áreas produtoras deve ser observada e estudada cada vez mais para demonstrar as características comportamentais dessa praga no intuito de desenvolver novas metodologias de controles.



Fonte: Jivago Rosa, 2017
Foto de *Hyponeuma taltula* no rizoma da cana



COLLETOTRICHUM FALCATUM: MAIS UM DESAFIO PARA O PRODUTOR DE CANA-DE-AÇÚCAR

São muitas as dificuldades enfrentadas atualmente pela atividade sucroenergética, destacando-se os custos elevados e a produtividade agrícola abaixo das expectativas, o que causam vulnerabilidade acentuada no bolso do produtor de cana. Um dos fatores assinalados como justificativa para as baixas produções de campo são as doenças causadas por fungos. Evidencia-se que a ausência de técnicas adequadas para o controle destas doenças tem acarretado o aumento significativo da sua ocorrência na cultura da cana-de-açúcar nos últimos anos. Fato que pode estar relacionado à ausência da queima da cana-de-açúcar, uma vez que a queimada diminuía drasticamente a infestação de fungos. Com o advento da colheita da cana crua, devido à proibição da queima como método despalhador da cana, a proliferação de fungos na palhada que fica sobre o solo fica favorecida pela umidade.

Dentre as doenças causadas por fungos e que podem prejudicar o canavial, destacam-se a ferrugem e o carvão. Outras importantes doenças são: podridão vermelha, mancha parda, podridão abacaxi e podridão de Fusarium (fusariose). Neste artigo, falaremos sobre a podridão vermelha causada pelo fungo *Colletotrichum falcatum*, que vem se apresentando como um novo desafio para os produtores de cana devido aos prejuízos significativos que tem causado na produtividade de cana e qualidade da matéria-prima.

Esta doença vem se espalhando por diversas regiões no Brasil, principalmente em Minas Gerais, Norte e Nordeste do Estado de São Paulo e Mato Grosso do Sul, sendo muito importante ficar atento aos sintomas da doença e épocas de ocorrências.

A podridão vermelha tem ocorrência em épocas quentes e chuvosas e pode evidenciar sob umidade relativa acima de 80% e temperatura ambiente entre 25 e 30°C, com tempo encoberto por alguns dias. Ele penetra na cana-de-açúcar através da água da

chuva. O *Colletotrichum falcatum* se alimenta de sacarose e provoca o apodrecimento e morte da planta. (SANGUINO, 2016).

Esta doença pode atacar de maneira severa as folhas, toletes e, principalmente, os colmos, assim afeta significativamente a produção e qualidade da matéria-prima. Atualmente existe uma nova percepção sobre o ataque do fungo. Antes a doença estava associada somente a broca da cana (*Diatrea saccharalis*), visto que ao perfurar o colmo, a lagarta abre caminho para a entrada do fungo, complexo denominado de “broca-podridão vermelha” (figura 1). Agora é de conhecimento que o fungo está adentrando diretamente no tecido da cana-de-açúcar, sem precisar do furo da broca e provocando o mesmo problema, porém muito mais sério e problemático porque desta forma os danos causados são internos, o que pode estar inicialmente passando despercebido.

Partindo deste pressuposto, pode-se visualizar de diversas maneiras os sintomas desta doença, entretanto o principal deles é a degradação dos colmos. Os sintomas iniciais podem ser difíceis de reconhecer, normalmente são vistos após o período chuvoso. Quando aparecem, os sintomas iniciam do ponto de infecção para baixo, onde em estágio crítico ocorre murcha, podendo ocorrer a quebra do colmo. O *C. falcatum* ataca a cana desde o início da brotação, porém a fase prejudicial é quando ataca o colmo e causa o seu secamento. Com o avanço da doença, o colmo torna-se oco e os tecidos tornam-se vermelhos. É recomendado partir o colmo longitudinalmente e observar se há a presença de grandes manchas vermelhas separadas por faixas mais claras (figura 2).

Segundo SANGUINO (2016), os prejuízos estão vinculados à redução na produtividade, além de redução no ATR (açúcar total recuperado) e falhas na brotação da soqueira. Quando utilizadas canas contaminadas para mudas evidencia-se também falhas no plantio.

Como método de controle, sugere-se antecipar a safra em locais que são favoráveis a disseminação da doença e reduzir a quantidade dos resíduos da colheita mecanizada. Além disto, é imprescindível realizar um bom preparo do solo, utilizar mudas com certificação de qualidade, drenar o solo quando necessário e realizar o plantio na época que favoreça a rápida brotação (MACCHERONI et al, 2006).

Também, o controle da broca-da-cana se faz extremamente necessário, visto que o furo da broca é uma via de acesso rápido de entrada do fungo na cana. Provavelmente em função do aumento desta praga e da baixa eficiência de controle muitas vezes verificada, a podridão vermelha, causada por fungos, está merecendo destaque.

Os fungicidas registrados no Brasil não possuem eficiência no controle desta doença.

Portanto, são muitas as doenças que atacam os canaviais e é extremamente importante que o produtor, juntamente com um profissional da área agrônômica, conheça a cada uma delas com o objetivo de detectá-las o quanto antes para planejar a tomada de decisão, evitando prejuízos econômicos e transtornos futuros.

Para mais informações, consulte a equipe técnica da Canaeste.

*Breno Henrique Souza é agrônomo da Canaeste de Descalvado e escreveu o artigo com a coordenação de Alessandra Durigan - Gestora Técnica da Canaeste



Figura 1: Complexo “broca-podridão vermelha”
Fonte: Prof. Modesto Barreto



Figura 2: Sintomas da doença podridão vermelha
Fonte: Álvaro Sanguino

Literatura Consultada

CASTILLO, G. Saiba como identificar e controlar a podridão vermelha na cultura da cana-de-açúcar. 3rlab. Disponível em <https://3rlab.wordpress.com/2016/08/02/saiba-como-identificar-e-controlar-a-podridao-vermelha-na-cultura-da-cana-de-acucar/>. Acesso em 29 de abril de 2018. Lavras-MG, 2016.

MACCHERONI, W.; MATSUOKA, S. Manejo das principais doenças da cana-de-açúcar. p. 12. In: SEGATO, S. V.; PINTO, A. S.; JENDIROBA, E.; NÓBREGA, J. C. M. (Organizadores). Atualização em produção em cana-de-açúcar. Piracicaba: CP, 2006. 415 p.

SANGUINO, A. *Colletotrichum falcatum*, um desafio para o cultivo da cana-de-açúcar. Revista Canavieiros, edição 124. Sertãozinho: 2016.



*Profa. Dra. Carla S. Strini Paixão



VAMOS CONHECER?

Amendoim: Como identificar os fatores que mais afetam a minha produção?



Como já vimos nos artigos anteriores, a colheita é uma das mais importantes etapas do processo de produção agrícola e, assim como em outras culturas, no amendoim deve ser finalizada no menor tempo possível, pois as ocorrências de fatores climáticos adversos possibilitam o aumento das perdas. Além disso, existem outros fatores relacionados à regulagem e operação das máquinas que também podem acarretar perdas durante a colheita. O monitoramento dessas perdas possibilita a detecção de erros que, porventura, possam ocorrer durante o processo, permitindo a correção dos mesmos, de modo que as perdas possam ser minimizadas e não venham a ocasionar quedas na produção.

Dentre as condições que influenciam a colheita do amendoim, destacam o tipo e as condições do solo, já que o amendoim produz vagens abaixo da superfície. Neste sentido, a resistência do ginóforo ao rompimento é um fator importante para designar as perdas no arranquio do

amendoim, sendo dependente da estrutura e do teor de água do solo. Assim, diferenças texturais do solo relacionadas ao teor de água que o solo se encontra no momento do arranquio mecanizado são primordiais para a realização da operação, a qual necessita ser realizada com a maior qualidade possível visando à diminuição das perdas.

Você, produtor de amendoim, já parou para pensar o quanto facilitaria identificar os fatores que mais influenciam a operação de arranquio e recolhimento (trilha)? Aqueles que mais são problemáticos e muitas vezes nos dão muita dor de cabeça para resolver.

Para isso nós começamos a utilizar uma ferramenta de avaliação e controle de qualidade chamada análise do modo e efeito de falhas (FMEA), que tem por finalidade detectar e eliminar problemas potenciais de forma sistemática e completa. É um método de causas fundamentais dos problemas de produtos e/ou de processos e tem como principal objetivo identificar e hierarquizar as falhas

críticas, apontando o potencial de risco de cada uma e auxiliar na elaboração de um plano de ação para eliminação das potenciais falhas detectadas.

Mas o que significa isso?

A resposta é bem simples. Este método consiste na identificação de todos os possíveis problemas (falhas) que podemos enfrentar durante uma operação e determina o efeito de cada um sobre o desempenho de um processo. Um exemplo para ficar mais claro: a umidade do solo é um fator que influencia o processo de arranquio do amendoim, mas quanto ele é prejudicial? Toda safra eu tenho problema com este indicador ou ele é pontual? São essas respostas que conseguimos com o FMEA.

O FMEA deve ser implantado no desenvolvimento inicial de projetos, produtos, componentes, serviços ou processos, ou até mesmo antes da colheita de amendoim, devendo também ser sistemicamente monitorado durante toda a vida útil, visando a incrementar ou manter melhorias no desempenho das operações. Dentre os objetivos do FMEA, estão:

1. Verificar modos de falha conhecidos e potenciais, em conjunto com uma equipe técnica de qualidade;
2. Determinar os efeitos de cada modo de falha e sua respectiva severidade (escalas de notas);
3. Identificar as causas possíveis para cada modo de falha e atribuir uma nota de ocorrência de falhas, em relação a cada causa;
4. Relatar o método de detecção da ocorrência do modo de falha e sua respectiva nota de detecção;
5. Avaliar o potencial de risco de cada modo de falha, por meio do índice de prioridade de risco;
6. Elaborar um plano de melhorias para a eliminação ou a redução dos riscos de falha.

Após a identificação do modo e efeito das causas de falhas que podem ocorrer no decorrer do processo, pela equipe técnica, a elaboração de um plano de controle torna-se fundamental e inter-relacionada com a análise FMEA.

Vamos entender melhor como montar uma avaliação FMEA:

Realizamos esta avaliação na Copercana, Unidade de Grãos, na qual todos os pontos críticos que poderiam ocorrer durante o processo de arranquio e recolhimento do amendoim foram determinados utilizando-se a técnica do *brainstorming*. Neste método todos os envolvidos no sistema produtivo podem contribuir com suas ideias de forma livre, diante disso realizamos uma reunião com dois agrônomos da unidade e dois produtores de amendoim. Após a exposição das opiniões

de cada integrante, foram enumerados todos os fatores que possivelmente influenciam cada operação como mostra a tabela abaixo:

Situação de possível interferência Arranquio	Situação de possível interferência Recolhimento
Topografia	Topografia
Umidade	Umidade do Grão
Solo Arenoso	Operador
Solo Argiloso	Velocidade do Trator
Operador	Grau de maturação
Velocidade do trator	Regulagem do Rotor
Grau de maturação	Turbina (entrada de ar)
Regulagem da máquina	Manutenção
Manutenção	Perdas visíveis (grão de roça)
Perda visível/ perda invisível	Plantas Daninhas
Doenças	Tração do trator
Faca do Arrancador	Horário de operação
Esteira do Invertedor	Turno da noite
Plantas daninhas	Tipo/modelo trilha - fabricante
Tração do Trator	Uniformidade da vagem
Profundidade de corte	Altura do catador
Plantio com GPS	Plantio convencional
Tipo de Semeadura	Plantio direto
Limpeza durante o arranquio	Número de linhas colhidas
Aceleração do Trator	Tempo pós-arranquio
Horário de Operação	Produtividade
Turno da noite	
Tipo/modelo de arrancador- Fabricante	
Plantio convencional	
Plantio direto	
Compactação do Solo	
Época de Semeadura	
Produtividade	

O próximo passo foi a montagem de um questionário com três pontos a serem analisados e em cada ponto dado as notas de 1 a 5. O primeiro ponto foi a Detecção: a facilidade de detecção do ponto crítico (fácil ou não de ser detectado); o segundo a Ocorrência: frequência com que a falha ocorre (ocorrendo muito ou pouco); e o terceiro a Severidade: o quanto o item citado é prejudicial no processo (o quanto influencia na qualidade do

Crítérios	Nota	Descrição
Detecção	1	Fácil de detectar
	2	Detectável
	3	Moderadamente detectável
	4	Baixa detecção
	5	Muito difícil de detectar
Ocorrência	1	Difícil de ocorrer
	2	Ocorre pouco
	3	Ocorre moderadamente
	4	Ocorre muito
	5	Ocorre com alta frequência
Severidade	1	Não prejudicial
	2	Pouco prejudicial
	3	Moderadamente prejudicial
	4	Muito prejudicial
	5	Altamente prejudicial

produto final), no total foram entrevistados 15 produtores de amendoim, que manifestaram sua opinião em função de sua experiência com colheita de amendoim. Ao final das entrevistas e de posse dos resultados, foi calculada a moda (valor numérico que mais se repete, dentre as notas) para cada critério avaliado: Detecção, Ocorrência e Severidade de todos os fatores de interferência. A partir da moda obtida na Detecção, na Ocorrência e na Severidade, calculou-se o IPR (índice de prioridade de risco), sendo determinado de acordo com a equação a seguir, em que:

IPR: Índice de prioridade de risco;

Dt: Nota do critério de detecção;

Oc: Nota do critério de ocorrência;

Sv: Nota do critério de severidade.

$$IPR = Dt \times Oc \times Sv$$

Questionário com a moda das notas e IPR, para os indicadores de qualidade do processo de arranquio mecanizado de amendoim

Situação de possível interferência	Detecção	Ocorrência	Severidade	IPR
Topografia	5	3	3	45
Umidade	5	3	4	60
Solo Arenoso	5	2	3	30
Solo Argiloso	5	5	2	50
Operador	5	2	5	50
Velocidade do Trator	5	2	3	30
Grau de Maturação	5	3	5	75
Regulagem da Máquina	5	3	5	75
Manutenção	5	3	4	60
Perda visível/perda invisível	4	3	4	48
Doenças	5	3	5	75
Faca do Arrancador	5	3	4	60
Esteira do invertedor	5	3	3	45
Plantas daninhas	5	2	3	30
Tração do trator	5	1	3	15
Profundidade do corte	4	3	4	48
Plantio com GPS	5	1	1	5
Tipo de sementeira	5	1	1	5
Limpeza durante o arranquio	5	3	3	45
Aceleração do trator	5	2	3	30
Horário de operação	5	3	2	30
Turno da noite	5	1	1	5
Tipo/modelo de fabricante	5	3	3	45
Plantio convencional	5	5	1	25
Plantio direto	5	1	4	20
Compactação do solo	5	2	5	50
Época de sementeira	5	3	4	60
Produtividade	4	3	3	36

Questionário com a moda das notas e IPR, para os indicadores de qualidade do processo de recolhimento mecanizado de amendoim

Situação de possível interferência	Detecção	Ocorrência	Severidade	IPR
Topografia	5	3	3	45
Umidade do grão	5	3	4	60
Operador	5	2	5	50
Velocidade do trator	5	2	5	50
Grau de maturação	5	3	4	60
Regulagem do rotor	5	2	3	30
Turbina (entrada de ar)	4	2	4	32
Manutenção	5	3	4	60
Perdas visíveis (grão de roça)	5	3	4	60
Plantas daninhas	5	2	3	30
Tração do trator	5	1	2	10
Horário de operação	5	3	3	45
Turno da noite	5	1	1	5
Tipo/Modelo trilha-fabricante	5	3	4	60
Uniformidade da vagem	4	4	4	64
Altura do catador	5	3	5	75
Plantio convencional	5	5	2	50
Plantio direto	5	1	3	15
Número de linhas colhidas	5	1	1	5
Tempo pós arranquio	5	4	5	100
Produtividade	4	1	1	4

Exemplo :

Operador para operação de recolhimento recebeu as notas :

- ▶ Nota do critério de Detecção dentre os 15 produtores a nota que mais se repetiu foi: 5
- ▶ Nota do critério de Ocorrência dentre os 15 produtores a nota que mais se repetiu foi: 2
- ▶ Nota do critério de Severidade dentre os 15 produtores a nota que mais se repetiu foi: 5

Para calcular o IPR (índice de prioridade de risco): $5 \times 2 \times 5 = 50$

▶ Assim, quanto mais alto for o IPR maior o risco desse fator influenciar negativamente sua qualidade final do produto ▶ qualidade da colheita.

Como interpretar este resultado ? Arranquio



Analisando os IPRs, apenas, os três indicadores de qualidade que apresentaram maior valor (75) no arranquio foram doenças, grau de maturação e regulagem da máquina .

- **Doenças:** Uma planta com doença compromete todo o seu estado fisiológico, o que pode por consequência afetar seu desenvolvimento e produtividade ao final do ciclo.

- **Grau de maturação:** tem importância no momento do arranquio, pois se o mesmo não for realizado no momento certo (70% de maturação) a colheita é prejudicada. O arranquio sendo feito tardiamente, as vagens podem ficar aderidas ao solo no momento que as facas do arrancador passar realizando o corte, uma vez que o seu pedúnculo estará frágil por seu estágio fisiológico estar avançado e estas se caracterizam como perdas no arranquio. Já quando a colheita é feita antecipada, os grãos ainda não estão maduros o suficientes, e, portanto, não atingem o seu maior teor de massa verde, o que traz prejuízos à renda ao produtor na hora da entrega do produto para a beneficiadora, em função da maior quantidade de água retida nos grãos.

- **Regulagem da máquina (arrancador):** possui relevância no momento do arranquio, desde a afiação das facas até o momento de inversão do material vegetal. Outro fator que deve ser ressaltado nas regulagens é a rotação da esteira que transporta as plantas até os invertedores, sendo que a maior rotação pode ocasionar maior desprendimento das vagens (aumenta a vibração da esteira) até o momento de sua inversão.

Recolhimento

Neste caso, segundo a avaliação, o principal fator de interferência na qualidade da colheita do amendoim foi o tempo pós-arranquio (IPR=100). Este fator pode comprometer de maneira drástica a colheita, devido ao enfraquecimento do pedúnculo, causando quedas na produção e na produtividade do amendoim, além da ocorrência de perdas na qualidade do produto. Além disso, as perdas podem ser somadas às interações de vários fatores relacionados ao cultivo (solo, momento



de arranquio, clima, sanidade da cultura, condições de desenvolvimento, plantas daninhas, maturação) e ao maquinário (regulagem, manutenção e velocidade).

A secagem ou "cura" do amendoim é uma operação de grande importância, onde se deve tomar o máximo cuidado, pois grande parte do valor e qualidade desta oleaginosa pode ser perdida durante essa etapa. No campo, o que se observa é que muitas vezes esse cuidado não é verificado, especialmente em virtude de razões climáticas e econômicas. Quando arrancadas, as vagens de amendoim normalmente contêm entre 35,0 a 40,0% de teor de água, necessitando serem reduzidas para teores entre 18,0 a 24,0%, pois este é o teor de água ideal para o recolhimento do amendoim. Chuvas inesperadas e a necessidade de entregar a terra para o arrendatário fazem com que o produtor de amendoim muitas vezes antecipe o recolhimento das vagens no campo e levem os grãos com alto grau de umidade para a secagem.

Considerações finais

Após elencados os índices de prioridade de risco de cada etapa da colheita, o produtor consegue dar prioridade para alguns fatores e pode planejar um plano de monitoramento das operações, a fim de quantificar e avaliar o nível de qualidade da operação e, se necessário, corrigir os eventuais erros e criar um plano de melhorias para a adequação das etapas de colheita dentro do padrão aceitável que cada fazenda necessita.





CULTIVANDO A LÍNGUA PORTUGUESA

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

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



Renata Carone Sborgia

“*não fosse isso e era menos não fosse tanto e era quase*”-- Paulo Leminski

1) O problema vai ser resolvido “**a nível de**” empresa.

Cuidado, prezado amigo leitor, com o uso da expressão “**a nível de**”.

Na frase acima, “**na**” ou “**pela**” empresa são mais exatos e elegantes o uso. Evite a expressão “a nível de”.

2) Maria utiliza muito seu “**mini-dicionário**”.

...precisa utilizar a gramática também e a Nova grafia!!!

O correto é: **minidicionário - sem hífen**

Regra fácil: Segundo a Nova Ortografia, as palavras formadas pelo prefixo **mini** **apresentam** hífen nos seguintes casos:

1) diante de palavra iniciada por **H**
Ex.: mini-hotel

2) quando a segunda palavra se inicia com a letra **I** --- a mesma letra com que o prefixo **mini** termina

Ex.: mini-instrumento
Fora isso, as palavras formadas pelo prefixo **mini** não apresentam hífen.

Obs.: se a segunda palavra começar por **r** ou **s**, dobram-se essas letras.

Ex.: minissaia

3) Pedro é um funcionário “**bem-visto**”. Parabéns duplamente: Pedro e a grafia correta!

Regra fácil: emprega-se o hífen nos compostos com os advérbios **bem** e **mal**, quando esses formam com o elemento que lhes segue uma unidade sintagmática e semântica e tal elemento começa por **vogal** ou **h**.

No entanto, o advérbio **bem**, ao contrário de **mal**, pode não se aglutinar com palavras começadas com consoante.

O correto é: **bem-visto - com hífen**
Plural: **bem-vistos - com hífen**

PARA VOCÊ PENSAR:

Soneto do amigo

Enfim, depois de tanto erro passado
Tantas retaliações, tanto perigo
Eis que ressurgiu noutra o velho amigo
Nunca perdido, sempre reencontrado.

É bom sentá-lo novamente ao lado
Com olhos que contêm o olhar antigo
Sempre comigo um pouco atribulado
E como sempre singular comigo.

Um bicho igual a mim, simples e humano
Sabendo se mover e comover
E a disfarçar com o meu próprio engano.

O amigo: um ser que a vida não explica
Que só se vai ao ver outro nascer
E o espelho de minha alma multiplica...

Vinicius de Moraes

BIBLIOTECA “GENERAL ÁLVARO TAVARES CARMO”



“Esta 3ª edição do livro Gestão ambiental e empresarial traz à tona a discussão dos graves problemas ambientais enfrentados pelo mundo moderno, mostrando como as empresas contribuíram para este estado ampliado de crise ambiental e como elas podem se tornar parte das soluções para vencer essa crise.”

Referência:

BARBIERI, José Carlos. Gestão ambiental empresarial: conceitos, modelos e instrumentos. 3.ed. - São Paulo: Saraiva, 2011.

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

RECICLE!

essa ideia não pode sair da sua cabeça



a Natureza agradece

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



Classificados

VENDEM-SE

- Trator New Holland TS6020, 110cv, ano 2010, 2300 horas trabalhadas, com kit de lâmina/pá acoplado, Tatu PCA 1100, 2013, R\$ 82.000,00;
- Tampador de cana, DMB, 2013, (2) duas com aplicador de inseticida, novíssimo! R\$ 11.000,00.
Tratar com Janice Registro Câmara pelo telefone (16) 9 9628-5168.

VENDE-SE

- Ensiladeira Menta Mit, modelo Robust Quatro, 2003, original em ótimo estado de conservação. Valor: R\$ 8.000,00, localização: Município de Olímpia - SP.
Tratar com Marcos pelos telefones (17) 3280-6480 ou (17) 9 9608-7384.

VENDE-SE

- Casa com 3 quartos, 3 salas, 1 cozinha, 1 banheiro, toda de piso, metade em laje e metade em forro de PVC, quartinho nos fundos com banheiro, churrasqueira e fogão a lenha, quintal espaçoso, entrada com garagem para 4 carros, portão fechado basculante, localizada na Rua Pernambuco nº 31, Centro em Pitangueiras- SP. Terreno de 12,00 X 35,00 m² - com área total de 420 m² quadrados. Valor: R\$ 530.000,00.
Tratar com Paulo Pioto pelos telefones (16) 3952-2456 ou (16) 9 9236-4247, e e-mail: paulo-937@hotmail.com.

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

- Caminhão MB 2219, 1978, com caixa de redução e freio a ar nos eixos traseiros;
- Carroceria graneleiro.
Tratar com Aldemiro Carlos Pioto pelos telefones (16) 3952 3692, 9 9205-0562.

VENDE-SE

- Trator Valmet 118/4, 1985, 04 pneus, pintura original, funciona tudo, motor com 680 horas, R\$ 45.000,00, está em Santa Rita do Passa Quatro.
Tratar com Rodrigo pelo telefone (11) 9 8319-9913.

VENDEM-SE

- Rolo compactador Caterpillar 433C, 98;
- Retroescavadeira Caterpillar 416C, 2002;
- Caminhão VW 24-220, 93, basculante traçado;
- Caminhão Ford, modelo F12000, 99, toco basculante;
- Caminhão Chevrolet D60, 79, toco prancha;
- Pá-carregadeira Caterpillar 930, 77,
- Motoniveladora Caterpillar 120B, 83.
Tratar com Stela pelo telefone (16) 9 9212-6353.

VENDE-SE

- Sítio San Lonrenzo, localizado no município de Igaçaba-SP, na comarca de Pedregulho-SP, com 16.4138 alqueires paulista, localizado a 7 km de Rifaina -SP, R\$1.000.000,00.
Tratar com Julieber pelo telefone (16) 9 8206-7070.

VENDE-SE

- Trator Valtra BH 180, 2002, ótimo estado de funcionamento. R\$ 52 mil;
- Carretão para trator: 7,5 X 2,5m, toda em ferro, molas. R\$ 9.500,00.
Tratar com Eduardo pelo telefone (16) 9 9176-5522.

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

- Adubadeira São Francisco DMB, 2007;

- Sulcador DMB, 1996.
Tratar com Carlos Lovato pelo telefone (16) 9 9708-0055.

VENDE-SE

- Plataforma de Soja - SLC - 7700, está em Luís Eduardo Magalhães - BA.
Tratar com Lair Ribeiro pelos telefones (16) 3667 3322 ou (16) 9 9199-0890.

VENDEM-SE

- Trator MF 65X, ano 74, R\$ 18.000,00;
- Ford 6600, turbo, ano 82, R\$ 20.000,00;
- Valmet, modelo 78, ano 91, R\$ 22.000,00.
Tratar com Guilherme pelo telefone (16) 9 9961-1982.

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

- Tríplex com sulcador, grade e disco de corte - marca Feroldi, ano 2009;
- Grade aradora de arrasto, 16x26, sem pistão, marca Tatu;
- Chassis de arado, Iveco de 4 hastes, marca Ikeda;
- Triturador de milho.
Valor de R\$ 8.500,00 (todos os implementos).
Tratar com Alceu pelo telefone (16) 9 9162-9175 (Claro) ou Robinho (16) 9 9162-9136 (Claro).

VENDE-SE

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

(16) 9 9632-3950.

VENDEM-SE

- Mitsubishi - L200 Triton, 4x4, automática, 2009, turbo diesel, 3.2, na cor prata, vidros e travas elétricas, ar-condicionado, direção hidráulica, completa. Aceita troca. 2º dono. Ótimo estado;
- Fazenda no município de Luís Eduardo Magalhães - BA, área total de 2127 hectares, área de plantio, casa sede e de colono, pivô de irrigação, tulha, barracão, maquinário. R\$ 39.000.000,00;
- Fazenda em Tapira - MG, 180 alqueirões, área agricultável (50%), APP e reserva (20%), pastagem (30%), nascente, córrego, outorga d'água, 2 pivots, topografia plana, semiplana e ondulada, casa sede, curral, barracão, cerca. Altitude: 1307 metros, R\$ 10.800.000,00;
- Loteamento no Distrito Industrial José Marincek II, em Jardinópolis - SP, lotes a partir de 1.000 m², direto com a incorporadora, em até 120 vezes, infraestrutura completa. Pronto para construir. Instale sua empresa já!;
- Loteamento residencial no Jardim Maria Regina, em Jardinópolis - SP, lotes a partir de 250 m², entrada parcelada e financiamento após seu término, direto com a loteadora, sem consulta ao Serasa e SCPC, terrenos a partir de R\$ 70.000,00. Pronto para construir!;
- Fazenda em Lagoa da Confusão - TO, excelente para integração lavoura/pecuária, bem estruturada para exploração de pecuária. Altitude média: 230 metros, área total: 2.876,89 hectares, área útil: 1646 hectares. 06 módulos de pastagens, 03 poços artesianos, Casa sede, 03 casas para funcionários, barracão para maquinário, almoxarifado, oficina e depósito de sal, curral, seringa, tronco coberto, embarcador, 05 remangas de espera e 05 divisões internas. Preço R\$ 21.000.000,00;
- Fazenda em Cristalina-GO, área de 1536 hectares, ideal para agricultura, pecuária e urbanização. Topografia plana e semiplana, altitude: 1.250

metros, casa sede, reserva legal, nascente e córrego. Preço R\$ 30.000.000,00,
- Prestação de serviços especializados em soluções de: segurança eletrônica e patrimonial; vigilância e monitoramento; portaria; zeladoria de patrimônio; jardinagem; paisagismo; escavações e terraplanagem em geral. Jardinópolis, Ribeirão Preto e região.
Tratar com Paulo (16) 3663-4382; (16) 99176-4819; (16) 98199-0201. Dutra Imobiliária.

VENDEM-SE

- Trator Valtra A 750, 4x4, 1500h, 2014;
- Trator MF 265, 1988;
- Carreta com Guincho para Big Bag Agrobras, 5 t;
- Cultivador de cana Dria, Ultra 507, 2 linhas;
- Cobridor e aplicador inseticida Dria;
- Adubadeira de hidráulico Lancer;
- Roçadeira Lateral, dupla, Kamak Ninja;
- Carreta de 4 rodas;
- Calcareadeira 2,5 t, Bundny;
- Grade aradora de 16 discos, Tatu;
- Lâmina de hidráulico Piccin;
- Pá de hidráulico;
- Pulverizador Jacto 600 litros com barras;
- Tanque com bomba para combustível;
- Tanque com bomba de 4000 litros,
- Motoserra Stihl.
Tratar com Flávio (17) 9 9101-5012.

VENDEM-SE

- Caminhão 1976 - 1113, truck prancha;
- Caminhão 1980 - 608, carroceria de madeira;
- Trator Valmet 88 - Série Prata;
- Trator Valmet 85;
- Pulverizador Jacto Columbia A17 - 2.000 litros com barras;
- Pulverizador Jacto Vortex A18 - 2.000 litros com barras;
- Plantadeira Marchesan Ultra 8 linhas, plantio direto;
- 02 Plantadeiras Marchesan PST2 9 linhas, plantio convencional;
- 02 Grades niveladoras Piccin 36 discos mancal de atrito;
- Grade intermediária 20/28, controle remoto.

Tratar com Leorides pelos telefones (16) 3382-1755 – Horário comercial (16) 9 9767-0329.

VENDEM-SE

- Motoniveladora Huber-Warco 140, Dreesser, 1980, motor Scania 112, toda revisada, motor, embreagem e bomba d'água nova, pneus seminovos, tander revisado, balança, Valor R\$ 45.000,00;

- Caminhão Mercedes Benz L 1113, 1978/1985, amarelo, carroceria basculante com fominha em metal (grade), com capacidade para transportar até 500 caixas de laranja, todo revisado, documentação ok, Valor R\$ 35.000,00;

- Camionete GM-Chevrolet D20, Luxo, 1989/1990, branca, 5 lugares, cabine dupla, diesel, toda revisada, 4 pneus novos, direção antifurto, baixa quilometragem, documentação tudo ok, Valor R\$ 35.000,00;

- Carro importado Chrysler Stratus LE, 1996, com 183 mil km, todo original, único dono, branco, pneus novos, todo revisado, gasolina, Valor R\$ 14.000,00.

Tratar com Jorge Assad - whatsApp (17) 9 8114-0744 - cel (17) 9 8136-8078 - Barretos -SP.

VENDEM-SE

- Área de 3,5 alqueires de mata nativa para reserva ambiental, em Cajuru-SP;

- Gleba de 3 alqueires em Cajuru, terra vermelha e plana, a 14 km da cidade.

Tratar direto com proprietário pelo telefone (16) 9 9154-3864.

VENDEM-SE

- 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

VENDE-SE

- Carroceria plantio de cana-de-açúcar, truck, valor - R\$ 12.000,00.

Tratar com Coelho pelo telefone (16) 3663-3850 ou (16) 9 8112-5585.

VENDE-SE

- Tanque de expansão para leite com capacidade de 2.500 litros, em perfeito estado. R\$ 10.400,00. Fazenda Aliada em Sales Oliveira.

Tratar com Fernando pelo telefone (16) 9 8149-2065.

VENDE-SE

- Saveiro CS Trend 1.6, ano 2012/13, prata, completa R\$ 28.000,00.

Tratar com Júnior pelo telefone (16) 9 9179-7585.

VENDEM-SE

- 11 vacas paridas, de primeira e segunda cria; grau de sangue 3/4 Holandês, inseminação de touro Europeu;

- 3 novilhas prenhas de inseminação e uma novilha para inseminar.

Tratar com José Gonçalo da Freiria pelo telefone: (16) 9 9996-7262.

VENDE-SE

- Uma novilha Senepol P.O, embriões vitrificados de renomados plantéis.

Tratar com Henrique, em Serrana-SP, pelos telefones (63) 9 9916-4015 ou (63) 9 9206-7445.

VENDE-SE

- Chácara de 2,7 ha na cidade de Descalvado, a 1 km da cidade. Possui uma casa sede muito boa, barracão para festa com área de churrasqueira para 100 pessoas, quiosque, tanque de peixes, cocheiras para cavalos, estábulo para gado, pocilgas, pomar de frutas já formado e piquete de cana-de-açúcar para trato do gado.

Tratar com João Souza pelo telefone (19) 9 9434-0750.

VENDE-SE

- Área de 12.902,00 m², sendo aproximadamente 800m² de construção,

de frente para a Rodovia Armando de Salles Oliveira, em Sertãozinho-SP, com estacionamento asfaltado, escritório com recepção, 8 salas, 4 banheiros, cozinha, barracão e lavador com rampa para veículos. Ótimas condições de pagamento.

Tratar com Júnior pelo telefone (16) 9 9179 7585.

VENDEM-SE

- 22 hectares de reserva cerrado pronto para averbação, com cadastro ambiental rural, laudo do bioma cerrado, terminando o gel, localização Cajuru - SP, R\$ 16.000,00 por hectares;

- Sítio de 11,5 alqueires, localização Cajuru-SP/Cássia dos Coqueiros-SP, topografia plana, montado casa, curral, energia, rica em água, 3 represas, ordenha montada, pronto para pecuária, R\$ 1.100.000,00.

Tratar com Paulo ou Murilo pelo telefone (16) 9 9139-6207.

VENDEM-SE

- Moto Honda, Falcon NX400, 2008;

- Ensiladeira Menta modelo Robust Quattro, 2004;

- Plantadeira Jumil, J2s, 1992, com 3 linhas.

Aceito troca por gado de leite.

Tratar com Alex pelo telefone (16) 9 9136-6858.

VENDE-SE

- Plantadora de grãos Jumil 2800, 8 linhas, plantio convencional, R\$ 6.000,00.

Tratar com André pelo telefone (16) 9 9614-4488.

VENDEM-SE

- Varredura de adubo (08-10-10), excelente qualidade e com menos impurezas, produto

+ frete, pagamento à vista. Aplica-se com esparrameira;

- Prédio comercial em área nobre, Av. Independência, Alto da Boa Vista, Ribeirão Preto, alugado para comércio, 700 m² AC, R\$ 3.850.000,00, aceitam-se imóveis como permuta. Particular para particular. Descartam-se corretores.

Tratar com Paulo (16) 9 9609-4546 ou 9 9395-1262.

VENDE-SE

- Ford Ranger, 2010, modelo XL, diesel, cabine dupla, branca em bom estado de conservação e 93.000 km, R\$ 46.000,00.

Tratar com Gilberto Bonacin pelos telefones: (16) 3954-1633 ou (16) 9 8155-8381.

VENDE-SE

- Silverado 6cc, diesel, preta, ar-condicionado, direção hidráulica, trava elétrica e alarme, acompanha dois jogos de rodas, sendo um aro 20 e outro aro 15. Documentos de 2016 pagos.

Tratar com Waldemar ou Ciro, pelos telefones (17) 9 8102-1947 ou (17) 9 9143-8385, e e-mail ciroadame@gmail.com

VENDE-SE

- Apartamento no empreendimento Les Alpes da construtora Copema, em Ribeirão Preto, no bairro Saint Gerárd. Área de 140 m², 3 suítes e 2 vagas na garagem.

Tratar pelo telefone (16) 9 9630-1148 com Tatiana.

VENDE-SE

- Área de mata fechada, três alqueires e uma quarta, Estado de Minas Gerais, entre São Tomás de Aquino e

Capetinga, bairro dos Pereiras. Valor a combinar.

Tratar Janaína Oliveira Andrade (35) 3543-2007 ou José Antônio Oliveira (35) 9 9833-8727.

VENDEM-SE

- Ovinos, liquidação de Plantel, criador há 15 anos: ovelhas, borregas, filhotes e reprodutores.

Tratar com Paulo Geraldo Pimenta pelos telefones (16) 3818-2410 (escritório) ou (16) 9 8131-5959.

VENDEM-SE

- Fazenda com 5.400 hectares, sendo 2.800 hectares plantados em eucaliptos com altitude de 900 metros, localizada em Arcos-MG;

- Fazenda com 1.122 hectares, sendo 750 hectares plantados em eucaliptos, localizada em Itapeva-SP;

- Fazenda com 664 hectares, sendo 535 hectares plantados em eucaliptos, localizada em Itapeva-SP.

Tratar com Arnaldo pelo telefone (16) 9 9351-1818.

VENDEM-SE

- Conjunto completo de equipamento para combate a incêndio, R\$ 35.000,00;

- Patrol - máquina moto niveladora, marca Dresser, modelo 205-c, 1988, revisada, pneus novos, motor novo cummins, em bom estado,

R\$ 80.000,00;

- Caminhão Volks 31260, 2006, com carroceria e carreta reboque Facchini de 2 eixos para cana inteira, em bom estado.

Tratar com Marcos Aurélio Pinatti pelos telefones (17) 3275-3693 ou (17) 9 9123-1061.

VENDEM-SE

- Sítio de 14 alqueires, com APP e Reserva Legal formadas, excelente para gado (leite e corte) e piscicultura (2 minas com 1 milhão de litros/dia, rio ao fundo e um córrego em um dos lados), em Descalvado/SP;

- Caminhonete C-10, ano 71, bom

estado de conservação, gasolina. Tratar com Luciano pelo telefone (19) 9 9828-3088.

VENDEM-SE

- Tanque de Expansão de 1.200 litros;

- Ordenhadeira, 4 conjuntos;

- Lasca de Aroeira.

Tratar com Milton Garcia Alves pelos telefones (16) 3761-2078 ou (16) 9 9127-8649.

VENDEM-SE

- 1 bazuca com capacidade de 6.000 Kg, Maschietto - R\$ 5.000,00;

- 1 pá-carregadeira, modelo 938 GII, ano 2006, série 0938 GERTB, em bom estado de conservação- R\$ 120.000,00;

- 1 conjunto de irrigação completo com fertirrigação, filtro de areia e gotejador Uniram Flex 2,31 x 0,70m com +/- 30 mil metros, sem uso - R\$ 52.000,00;

- 1 lote grande de aroeira com diversas bitolas e comprimentos - R\$ 35.000,00,

- 1 compressor, modelo ACC115, motor 115 HP/84KW, pressão de trabalho 06 BAR, Fad 350 pés cúbicos por minuto, peso 1950 Kg, acoplado com carreta - R\$ 95.000,00.

Tratar com Furtunato pelos telefones (16) 3242-8540 - 9 9703-3491 ou furtunatomagalhaes@hotmail.com Prazo a combinar.

VENDEM-SE

- Retroescavadeira Caterpillar 416E, 2013, com 3.300 horas, no valor de R\$ 145.000,00;

- Arado 4 bacias - R\$ 1.000,00;

- Arado 3 bacias, reversível - R\$ 1.000,00;

- Enleirador de palha da cana, seminovo R\$ 4.000,00;

- Tanque de 8.000 litros com 4 rodas - R\$ 8.000,00;

- Carreta de 4 rodas com sobretampa - R\$ 5.000,00;

- 3 cultivadores - R\$ 1.000,00 (os três).

Tratar com Wilson pelo telefone (17) 9 9739-2000 - Viradouro - SP.

VENDEM-SE

- Fazenda no município de Buritizeiro



com área de 715 hectares, toda cercada, 200 ha para desmate, 300 ha formados, 2 córregos e uma barragem, casa, curral, energia elétrica a 400 metros (aguardando instalação), propriedade a 6 km de Buritizeiro (Rio São Francisco). Valor R\$ 4.500.000,00;

- Sítio em Buritizeiro com área de 76,68 hectares, formado, casa e curral, energia elétrica, cercada a 18 km de Buritizeiro (Rio São Francisco). Valor R\$ 250.000,00. Tratar com Sérgio pelos telefones (16) 9 9323-9643 (Claro), (38) 9 9849-3140 (Vivo) e (16) 3761-5490.

VENDEM-SE

- Fazenda localizada no município de São Roque de Minas, com área de 82,7 hectares, contendo: Casa antiga grande, energia elétrica, queijeira, curral coberto, aproximadamente 20.000 pés de café em produção, água por gravidade, 3 cachoeiras dentro da propriedade, vista panorâmica do parque da Serra da Canastra;
- Eliminador de soqueira usado e em bom estado.
Tratar com José Antônio pelo telefone (16) 9 9177-0129.

VENDEM-SE

- Palanques de Aroeira;
- Madeiramento, Vigas, Pranchas, Tábuas, Porteiras, Moirões e Costaneiras até 3 metros.
Tratar com Edvaldo pelos telefones (16) 9 9172-4419 (16) 3954-5934 ou madeireiraruralista@hotmail.com

VENDEM-SE

- Caminhão Cavalô MB.1932, 1985, mecânica original, pintura branca e azul, em bom estado de conservação, pneus razoáveis.
Tratar com Mauro Bueno pelos telefones (16) 3729-2790 ou (16) 9 8124-1333.

VENDEM-SE

- Chácara com 2.242 m², na região de Ribeirão Preto, casa com 3 quartos, 1 sala de estar e 1 sala de jantar, cozinha,

1 banheiro interno e 1 externo, área externa com piscina, murada e com pomar.

Tratar com Alcides ou Patrícia pelos telefones (16) 9 9123-5702 ou 9 9631-8879.

VENDEM-SE

- Sítio em Cajuru, 3 alqueires formados em pasto, 2 casas, represa e outras benfeitorias.

Tratar com Carlos pelo telefone (16) 9 9264-4470.

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 Cívemasa completo Modelo CATP 2L - CATPY AR 2 L com sulcador, haste subsoladora, disco de corte de palha, carrinho de cultivador, quebrador de torrão que vai atrás do carrinho e marcador de sulcação e banquetas;
- Grade Niveladora dobrável Hidráulica marca Tatu, modelo GNDH 56 discos de 22 polegadas.
Tratar com Marcus ou Nelson pelos telefones (17) 3281-5120, (17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.

VENDEM-SE

- F 250 XLT L, 2006, prata CS;
- Strada adventure locker, 2010, preta CE;
- Montana Conquest 1.4 2009 completa;

- Corolla GLI, automático, 2014, prata;
- Focus S, 2014, prata;
- D 20, 1987,
- Trator MF 275, 2002.

Tratar com: Diogo (19) 9 9213-6928, Daniel (19) 9 9208-3676 e Pedro (19) 9 9280-9392.

VENDEM-SE

- Caminhão VW 26310, ano 2004 - canavieiro 6x4, cana picada - Rodoviária,
- Carreta de dois eixos, cana picada - Rondon.

Tratar com João pelos telefones: (17) 3281-1359 ou (17) 9 9736-3118.

VENDEM-SE

- Gleba de terras sem benfeitorias (30 alqueires), boas águas, arrendamento de cana com Usina Abengoa (Pirassununga). Localizada no município de Tambaú-SP (Fazenda família Sobreira). Tratar com proprietário em Ribeirão Preto pelos telefones: (16) 3630-2281 ou (16) 3635-5440.

VENDEM-SE

- Sítio Arlindo - município de Olímpia, área de 12 alqueires, casa de sede, área de churrasco (100 m²), casa de funcionário reformada, pomar e árvores ao redor da sede, 4 alqueires de mata nativa de médio/grande porte, terras de "bacuri" (indicador de terras muito férteis). Rede elétrica nova, divisa com fazenda Baculerê, distância de 25 Km de Olímpia;
- Carreta tipo Been, cor laranja, para 8 toneladas, muito prática e resistente, se autocarrega e descarrega em caminhões. Tempo de descarregamento 23 minutos, trabalha com baixa velocidade na esteira, mas grande eficiência.
Tratar com David pelo telefone: (17) 9 8115-6239.

VENDEM-SE

- Fazenda com 48 alqueires, no município de

Carneirinho - MG, localizada muito próxima da rodovia asfaltada. Ótimo aproveitamento para plantio de cana, seringueira e/ou pastagens. Preço: R\$ 70.000,00/alqueirão;

- Imóvel sobradado em Ribeirão Preto - SP, localizado na Av. Plínio de Castro Prado, com salão e WC privativos, sacada, 03 dormitórios, sendo uma suíte, armários embutidos, banheiro social, sala, sala de jantar, jardim de inverno, cozinha com armários, área de serviço, quarto com estante em alvenaria, WC, despensa, varanda coberta, ótima área externa.

Excelente ponto comercial. Área construída: 270 m².

Tratar com Marina e Ailton pelos telefones (17) 9 9656-3637 e (16) 9 9134-8033 - Marina ou (17) 9 9656-2210 - Ailton.

VENDEM-SE

- Fazenda em São Roque de Minas-MG, área com 380 hectares, casa sede, casa de caseiro, curral, cercas novas, represa, várias nascentes, cachoeira, divisa com a Serra da canastra, 28 km de estrada de terra de Tapira-MG, Valor R\$ 3.800.000,00;

- Fazenda em Campina Verde-MG, área com 242 hectares, casa sede nova, casa de caseiro, curral, barracão, 9 divisões de pasto/cerca nova, 10 km de cerca de choque, 3 nascentes, represa, 11 km do asfalto, 15 km da cidade sendo 11 km de terra e 4 km de asfalto, terra vermelha sem cascalho, topografia plana, documentação: CAR/GEO/Reserva Legal Ok. Estuda permuta;

- Fazenda em Andrelandia-MG, área com 320 hectares, casa sede, casa de caseiro, curral, tronco e balança Coimma, 3 galpões de implemento, área para cultivo de café, com estrutura para manuseio,

5 divisões de pasto com bebedouro e cocho, 2 represas, 3 lagoas naturais, 6 minas d'água, 1,5 hectare de eucalipto, 1 hectare de capim e cana, 20% reserva;

- Fazenda em Castelo dos Sonhos-PA, área - 2.600 alqueires, área aberta - 1.400 alqueires, casa-sede, 3 casa de caseiro, 2 currais com brete e balança, 1 barracão de 10x30, 2 transformadores, telefone, represas naturais nos pastos, Rio Curuá no fundo, várias divisões de pasto com corredor, cerca 5 fios de arame liso, cocho coberto em todos os pastos, topografia plana, solo vermelho e misto, beira do asfalto BR-163, 20 km da cidade, 300 km do frigorífico Redentor-MT, 200 km do frigorífico Redentor-PA, Estuda permuta;

- Fazenda em Cajuru-SP, área com 30 alqueires, 20 alqueires em cana, casa de caseiro, curral, 10 km de Cajuru sendo 4 km de terra, 6 de asfalto;

- Fazenda em Cajuru-SP, área com 113 alqueires, 86 alqueires em cana, arrendamento 4.200 toneladas ano, casa sede, casas de caseiro, curral 12 km de Cajuru;

- Fazenda em Cravinhos-SP, área com 50 alqueires, 42 alqueires em cana, arrendamento 65 toneladas por alqueire, 10 km da usina, R\$ 135.000,00 por alqueire;

- Fazenda em Carmo da Cachoeira-MG, área com 464 hectares, área de café 222 hectares, 870 mil pés de café (altura referente ao nível do mar: mínima de 980 metros e máxima de 1.050 metros), certificada por Certifica Minas-Licenciada e autorizada pela R.F.U como exportadora de café, casa-sede, casa de administrador, 7 casas de colono, 5 barracões de armazenamento, 2 barracões de implemento, 1 galpão de benefício e re-benefício 450m², uma oficina completa, posto de abastecimento (diesel), 1 reservatório de água de 1 milhão de litros, 2 lavadores.

Tratar com Paulo Sordi, Fábio Valente e Miguel Lima pelos telefones (16) 9 9290-0243, 3911-9970, (16) 9 9184-7050, (16) 9 9312-1441.

VENDEM-SE

- Caminhão Mercedes 1113 truck, graneleiro, 73, vermelho;
- Colhedora de grãos MF 3640, 1990, revisada;
- Plataforma de soja 14 pés, flexível;
- Plataforma de milho 5 linhas;
- Plantadeira Tatu PST3/10 8 linhas plantio direto;
- Grade niveladora, com pistão de abertura e pneu de transporte 48 discos Piccin;
- Grade Roma Tatu de 16 discos ATCR com controle remoto.
- Distribuidor de adubo, 4 caixas, com disco Tatu;
- Distribuidor de adubo, 4 caixas, com disco Baldan.
Tratar com Saulo Gomes pelo telefone (17) 9 9117-0767.

VENDEM-SE

- VW 13190/13 worker 4x2 chassi;
- VW 26260/12 pipa bombeiro;
- VW 26260/12 transbordo;
- VW 26260/12 calda pronta;
- VW 26260/11 munk prancha;
- VW 31320/10 pipa bombeiro;
- VW 15180/11 const.4x2 chassi;
- VW 15180/11 baú oficina;
- VW 15180/08 boiadeiro;
- VW 15180/02 baú oficina;
- MB 2729/14 betoneira;
- MB 1718/12 4x2 chassi;
- MB 1725/09 4x4 abastecimento;
- MB 1725/06 4x4 comboio;
- MB 1725/06 4x4 chassi;
- MB 2423/04 pipa bombeiro;
- MB 2318/99 6x4 chassi;
- MB 2318/96 6x4 chassi;
- MB 1418/96 4x4 chassi;
- MB 2325/92 pipa bombeiro;
- MB 2314/91 pipa bombeiro;
- MB 2217/90 munk carroceria;
- MB 2220/88 pipa bombeiro;
- MB 2013/83 poly guindastes;
- MB 1513/76 4x2 chassi;
- MB 1113/69 4x2 chassi;
- F Cargo 1719/13 4x2 chassi;
- F12000/95 pipa bombeiro;
- Prancha 3 eixos/08;
- Hincol 43, 2012;
- Argos 20.5, 2010;



- TKA 21.7, 2011;
- Masal 12.5, 2007;
- Caçamba truck 10m³;
- Caçamba toco 5m³;
- Tanque de Fibra 15.000 litros;
- Caixa de transferência MB 2217/2318;
- Baú 7.60;
- Baú oficina 4.60;
- Baú oficina 6.00, novo.
Tratar com Alexandre pelos telefones:
(16) 3945-1250 / 9 9766-9243 (Oi) /
9 9240-2323 Claro, whatsapp.

VENDEM-SE

- Trator Valtra BM, 100, 4x4, 2004;
- Trator Valtra BH, 180, 4x4;
- Trator Valtra BM, 110, 4x4;
- Trator Massey Ferguson, 265, 4x2;
- Trator Massey Ferguson, 290, 4x2;
- Trator Ford, 4610, 4x2;
- Trator Ford, 6610, 4x2;
- Tanque de chapa para água de 3.500 litros;
- Caminhão D-60, 77, motor Perkins, com direção hidráulica e carroceria de madeira;
- Plantadeira Semeato, 3 linhas;
- Chorumeira de 4 mil litros, Fertillance;
- Arado Aiveca, 4 hastes;
- Arado 3 bacias;
- Grade niveladora, 20x20 de arrasto;
- Grade intermediária, Tatu, 18x28, espessura 270mm;
- Enleirador de palha DMB;
- Kits de amendoim;
- Sulcador DMB.
Tratar com Waldemar pelos telefones
(16) 9 9326-0920.

VENDEM-SE OU TROCAM-SE

- Ford Ranger 3.0, diesel, 2011, CD. 4x4, vende-se ou troca-se por trator de médio porte, com opção de voltar a diferença,
- Trator New Holland TT 4030, ano

2012, com 3600 horas (ou troca-se por trator de médio porte ou cabinado).
Tratar com Raul pelos telefones
(34) 9 9972-3073 CTBC,
(34) 9 9935-7184 Vivo, (34) 9 8408-0328 Claro.

VENDEM-SE ou PERMUTAM-SE

- Bezerros, crias de inseminação artificial, filhos de touros como Wildman THOR (3/4-Alta), GARIMPO Boss (3/4-Alta), CHARMOSO Wildman Tannus (3/4-Alta), IMPERADOR BAXTER (5/8-Alta), AXXOR Avalon (5/8-Alta), Gillette JORDAN (Ho/Semex), Gillette JERRICK (Ho/Semex), Willsey KESWICK (Ho/Semex), STEADY (Ho/Semex), ARISTEU (3/4-Semex), para serem, quando adultos, reprodutores em gados leiteiros.
Em caso de permuta, aceitamos novilhas e/ou vacas.
Tratar com Marina e Ailton pelos telefones: (17) 9 9 656-3637 e
(16) 9 9134-8033 - Marina ou
(17) 9 9656-2210 - Ailton.

ALUGA-SE

- Estrutura de confinamento com capacidade para 650 cabeças com: 1 vagão forrageiro + 1 carreta 4 rodas + 1 carreta 2 rodas, 1 ensiladeira JF90, 1 trator 292 + 1 trator Ford 5610, 1 misturador de ração, 3 silos trincheiras de porte médio, sendo uma grande possibilidade de área para produção de silagem com irrigação ao redor de 30 ha, Jaboticabal-SP, a 2 km da cidade.
Tratar com Luiz Hamilton Montans pelo telefone (16) 9 8125-0184.

ARRENDAM-SE

- Propriedade com 55 hectares, toda plantada em cana-de-açúcar, 2º corte,

próximo de usina, na região de Frutal-MG, terra de primeira qualidade.
Tratar com Marcus ou Nelson pelos telefones (17) 3281-5120,
(17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.


PROCURAM-SE

- Glebas de cerrado em pé, no Estado de São Paulo, para reposição ambiental. Não pode ser mata. Área total da procura: Cinco mil hectares, podendo ser composta por várias áreas menores. Documentação atualizada, com: CCIR/CAR/Certificação de Georreferenciamento, mapa do perímetro da área em KMZ e Autocad/Bioma/vegetação. Valor por hectare, condição de pagamento e opção de venda.
Tratar com Ricardo Pereira pelo e-mail e telefone - ricardo@fabricacivil.com.br - (16) 9 8121-1298.

VENDE-SE OU PERMUTA-SE

- Fazenda 2.105 hectares, Bonópolis - GO (toda formada) GEO/CAR em dia, 1600 hectares próprio para agricultura, plaina, boa de água, 4 km margem GO 443, vários secadores/recepção de grãos (50 km). A região é nova na agricultura (1 milhão de sacas de soja), mas está em plena expansão e é própria para integração lavoura/pecuária.
Tratar 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, localizado em Ribeirão Preto-SP, Zona Sul. Total de 70m², com boa infraestrutura para restaurante. R\$ 600.000,00 negociáveis.
Tratar com Gabriela pelos telefones (16) 9 9739-4939 ou Marcelo (16) 9 9739-9409. 

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



www.cooperfertil.com.br

- 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.

14^ºAGRO NEGÓCIOS
COPERCANA

As melhores oportunidades sempre!

26 a 29 de Junho
das 13h às 19h**Centro de Eventos Copercana**Estrada Municipal Hermínio Bizio, 28
Chácara Recreio Planalto | Sertãozinho | SP
www.agronegocioscopercana.com.br
*PROIBIDA A ENTRADA DE
MENORES DE 14 ANOS

Mais Informações,
posicione o leitor
QR code
de seu celular.

realização



apoio

