

Ano XII - n.º 155 - Maio/2019



SICOOB COCRED

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

A NOVA ERA DO CONSECANA

Adequação do sistema de pagamento
finalmente inicia processo de atualização



Entrevista
Gustavo Junqueira:
Extremistas não
terão vez na
agricultura paulista



Noticias
Copercana
Pioneirismo dentro
da cadeia



Artigo Técnico
Denizart Bolonhezi:
Amendoim na palha:
o caminho para
reduzir erosão e
custos

Tiragem auditada por
MOORE STEPHENS

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



Sua safra **K-Mag**nífica

CANA DE MELHOR
QUALIDADE
PARA MAIORES
RESULTADOS.

[+11,9]
ton/ha*

innova

Rico em magnésio, enxofre e potássio, o fertilizante mineral da Mosaic aumenta a resistência da sua plantação, formando grãos maiores e com mais nutrientes.

*Resultado obtido em cana-de-açúcar de 3º corte. Adubação com 120 kg/ha de K₂O na forma de cloreto de potássio (tratamento sem K-Mag®) e K-Mag® + cloreto de potássio (tratamento com K-Mag®).

Conheça a história de alguns dos produtores rurais mais tecnificados do país.
mosaicnossasraizes.com.br

Mosaic
Fertilizantes



"MÃO NA MASSA" E FOCO NA LAVOURA

Encontrar uma solução de cálculo que atenda às peculiaridades de cada relação de fornecimento de cana, além de uma premiação para os produtores de matéria-prima que apresentam um índice menor de impureza do que a média da unidade industrial, parecem ser o caminho da revisão do Consecana-SP.

Os detalhes dessa revisão, que durou alguns anos, foram publicados em março e estão em nossa reportagem de capa, constituída em vários textos.

De antemão, o acréscimo de remuneração só será conquistado se o produtor mudar a sua maneira de trabalhar objetivando a redução de impurezas, o que inclui vários cuidados e um bom manejo. Em outras palavras, para o fornecedor de cana, "mão na massa" e foco na lavoura resumem o trabalho que está por vir,

sempre com uma ajudinha tecnológica, claro.

Falando nisso, várias tecnologias que visam ao aumento de produtividade, além de facilitar a vida do produtor, foram apresentadas na 26ª Agrishow (Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação). A edição deste ano fechou com um balanço positivo: alta de 6,4% em relação ao ano passado, o que representa um volume de R\$ 2,9 bilhões em negócios.

A equipe da Revista Canavieiros esteve na Agrishow de olho nas novidades que trazem benefícios para o produtor. Poderão ser conferidos em nossas páginas o maior transbordo do mundo, as inovações para os produtores de cana que plantam soja em rotação de cultura, a colhedora de linha dupla não conjugada, as soluções em autopropelidos e outras. Além de novos equipamentos, a feira

foi palco de vários eventos que discutiram o agronegócio nacional sob várias vertentes.

Também falando em palco, saiba como foi o 13º jantar em prol do Hospital de Amor de Barretos. Realizado pela Copercana, a noite contou com os shows das duplas Chitãozinho & Xororó e Edson & Hudson, que animaram mais de duas mil pessoas no Centro de Eventos da cooperativa.

Vale lembrar que nos últimos seis anos, a Copercana já repassou ao Hospital de Amor de Barretos mais de R\$ 3,6 milhões, graças à parceria entre a cooperativa e os seus cooperados, clientes e fornecedores.

Esses são somente alguns assuntos desta edição, que conta ainda com artigos técnicos, informações climáticas, as últimas análises do agro na Coluna Caipirinha, entrevista, notícias Canaoeste, assuntos legais, classificados e outros destaques. 

Boa leitura!

CONSELHO EDITORIAL:

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

EDITORAS:

Carla Rossini - MTb 39.788
Diana Nascimento - MTb 30.867

PROJETO GRÁFICO, DIAGRAMAÇÃO E CAPA:

Rodrigo Moisés

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:

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

COMERCIAL E PUBLICIDADE:

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

IMPRESSÃO:

São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:

Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:

21.250 exemplares

ISSN:

1982-1530

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

ENDEREÇO DA REDAÇÃO:

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

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





Edição anterior
Ano XII - Abril - Nº 154

SUMÁRIO

Revista Canavieiros
A força que movimenta o setor

GESTÃO

É bem comum que todo administrador, executivo ou gestor, independente do tamanho da organização, pergunte-se qual modelo de gestão mais adequado

10

UMA NOITE MEMORÁVEL

Copercana realiza o 13º jantar em prol ao Hospital de Amor de Barretos e leva para o palco duas importantes duplas sertanejas: Chitãozinho & Xororó e Edson & Hudson

16

COPERCANA E CANAOESTE PROMOVEM ENCONTRO TÉCNICO EM CRAVINHOS

O evento visa agregar valores aos produtores, cooperados e associados de Cravinhos e Serrana

22

E MAIS:

MINAS GERAIS TRABALHA PARA A MEDALHA DE PRATA

Início da safra no Estado é marcado pela perspectiva de ganho de produção

84

CHUVAS DE ABRIL DE 2019 & PREVISÕES PARA JUNHO, JULHO E AGOSTO

A média das chuvas de abril de 2019 (135 mm) foi quase o dobro da médias das normais climáticas do mês (73 mm) e quase quatro vezes maior que a do mês de abril de 2018 (35 mm). Os menores volumes de chuvas foram anotados em Jaboticabal - Unesp, Pitangueiras - CFM e Morro Agudo - Faz.Santa Rita.

86



EXTREMISTAS NÃO TERÃO VEZ NA AGRICULTURA PAULISTA

Gustavo Junqueira

*Secretário de Agricultura e Abastecimento
do Estado de São Paulo*

Marino Guerra



Equilibrada. Assim pode-se definir a personalidade de Gustavo Junqueira, profissional do mundo agro escolhido pelo governador João Dória para assumir a pasta de Agricultura e Abastecimento do governo paulista.

E, dessa maneira, como um equilibrista, que sabe de maneira controlada e tranquila como dar cada passo, Junqueira, de 46 anos, mostra nessa entrevista exclusiva concedida à Revista Canavieiros durante a Agrishow, qual será a postura do poder estadual em assuntos como a integração com a Secretaria de Infraestrutura e Meio Ambiente, pesquisa e desenvolvimento focados na inovação ligada às soluções necessárias para o campo e a defesa da produção agrícola paulista. Temas que envolvem diretamente o setor sucroenergético.

Junqueira se mostra bastante maduro e realista ao abordar assuntos corroídos por extremistas em nossa sociedade. Como aqueles relacionados ao comércio exterior, onde deixa claro que para exportar também é preciso importar, e a sustentabilidade, ao enfatizar que, para ela existir, é preciso o equilíbrio do tripé formado pelo desenvolvimento econômico, social e ambiental.

Revista Canavieiros: Quem é Gustavo Junqueira? Qual a sua ligação com o agro?

Gustavo Junqueira: Eu nasci em Orlândia, fui criado no mundo agro, meu pai sempre plantou cana-de-açúcar.

Minha família também cultivava milho, atua na pecuária (gado de corte) e em grãos. Com isso, nossa operação vai além de São Paulo, atingindo Minas Gerais e também o sul do Pará.

Entre 2014 e 2017 fui presidente da Sociedade Rural Brasileira, entidade que faço parte do conselho até hoje.

Revista Canavieiros: Há uma percepção que na região de Orlândia, com o fechamento de uma grande cooperativa há alguns anos, os produtores perderam a confiança no cooperativismo devido aos traumas deixados por ela. Compactua dessa visão?

Junqueira: Eu não enxergo que há esse trauma, talvez essa percepção venha de modo pontual em alguns produtores. O cooperativismo no Estado de São Paulo é muito forte, não tem como pensar no desenvolvimento do agro nacional sem as cooperativas.

Revista Canavieiros: Qual motivo o senhor aponta para o fato de São Paulo ter cooperativas agropecuárias e de crédito voltadas ao campo tão fortes?

Junqueira: Aqui há um cenário desenhado com a maioria das propriedades pequenas e médias fornecendo sua produção para grandes agroindústrias. Acontece isso na cana, na laranja, no café, entre outras culturas.

Diante disso, o cooperativismo é essencial para esses produtores terem escala tanto de compra como venda para permanecerem competitivos e vivos no negócio. Trata-se de um modelo de negócio onde o foco está na coletividade, e considerando que as correntes econômicas estão direcionadas a esse conceito, tenho certeza que o cooperativismo não parará de crescer.

Revista Canavieiros: No final de agosto o período de taxaço sobre a importação do etanol norte-americano termina. Qual cenário o senhor imagina caso essa medida não seja renovada?

Junqueira: Acho que tem que ser analisado com equilíbrio. De maneira geral, o Brasil tem trilhado para uma direção liberal, no entanto esse caminho precisa ser percorrido em etapas. A visão que tenho é que para sermos cada vez melhores exportadores, temos que ser importadores.

O etanol possui capacidade suficiente para competir nesse mercado. Acima da taxaço há possibilidades de negócios muito maiores como, por exemplo, um esforço em conjunto com os americanos para conseguir abrir o mercado chinês de etanol.

Revista Canavieiros: Mas para pensar em abastecer os tanques chineses é preciso evoluir no ganho de produtividade, principalmente dos canaviais...

Junqueira: Volto a enfatizar a importância de trabalharmos focados sempre num ambiente de competitividade, pois assim teremos ganhos de produtividade. E para a cana-de-açúcar, que sofre para voltar a produzir bem desde a implementação da colheita mecanizada e, consequentemente, a necessidade de um manejo totalmente novo, isso é ainda mais evidente.

Dentro da secretaria, nos cabe fomentar cada vez mais o trabalho de pesquisa, ciência e tecnologia, o qual temos um exemplo bem positivo no Centro de Cana do IAC com o plantio em meios de MPBs (Mudas Pré-Brotadas).

Durante a Agrishow fomos testemunhas do alto volume de tecnologia disponível para o campo, fora o grande potencial de descobertas que se tornarão soluções disruptivas e inovadoras. O grande desafio é conseguir levar tudo isso para um número cada vez maior de pessoas.

Considerando o cenário de tecnologia como ferramenta para a produtividade, há um ponto de preocupação que é o fato de muitos produtores apresentarem um nível de inovação muito baixo, para não dizer nulo. Diante disso, é obrigação de todos os agentes da cadeia – governo, centros de pesquisa, cooperativas, indústrias – realizarem

um trabalho amplo de difusão dessas práticas e conhecimento.

Revista Canavieiros: Falando em difusão de conhecimento, não dá para deixar de considerar que há um enorme desperdício de tempo e recursos no desenvolvimento científico do país pelo simples fato do mundo acadêmico ter sérias dificuldades para se alinhar naquilo que o setor produtivo realmente precisa. Como enxerga esse cenário?

Junqueira: Eu acho que as universidades têm uma gestão sobre os seus currículos e suas áreas de pesquisa que não me cabe, na função de secretário da Agricultura, abordar.

O que me cabe dizer é sobre os institutos de pesquisa, como o IAC, e nesses ambientes o foco é fazer com que a ciência esteja cada vez mais preocupada em solucionar problemas reais.

Esse é um trabalho de integração, temos que envolver a extensão rural, a assistência técnica, o setor privado e as cooperativas, fazendo com que o trânsito do que está se discutindo dentro do laboratório e o que está se falando no campo seja “online”. O pesquisador tem que sujar a botina de barro e o produtor tem que levar os seus desafios para os centros. Somente assim nossa pesquisa será assertiva perante os gargalos produtivos.

Revista Canavieiros: No mês passado, o secretário da Infraestrutura e Meio ambiente, Marcos Penido, disse que a sua pasta havia “trocado alianças” com a Secretaria de Agricultura e Abastecimento. Como está o casamento?

Junqueira: Não dá para casar sozinho. O Marcos Penido é um grande parceiro do desenvolvimento do Estado de São Paulo e está focado numa agricultura, pecuária e indústria alimentícia sustentáveis.

Nesse sentido é preciso lembrar que a sustentabilidade

não é só ambiental, o termo foi desgastando ao longo dos anos em decorrência dessa visão errônea. Nós temos que ter um desenvolvimento social, econômico e ambiental, essa é a nossa busca.

Com a vinda da gestão ambiental da Secretaria do Meio ambiente para a pasta da Agricultura, passamos a assumir a responsabilidade de fazer a gestão territorial, ou seja, tudo que ocorre dentro da área rural é de nossa alçada.

Revista Canavieiros: Muitos enxergam essa nova função apenas como a gestão georreferencial, do CAR ou do PRA. É “somente isso” mesmo?

Junqueira: Esse é um desafio que estamos encarando com muita seriedade. Em primeiro lugar porque a questão ambiental ficou muito caracterizada pelo replantio, mas ela vai além disso.

Agora é de nossa atribuição observar, por exemplo, a conservação de solo, questões de terraciamento e erosão. Outro ponto que atinge muito o setor sucroenergético é a compactação de solo.

Um exemplo prático é a erosão em decorrência da retirada das curvas de níveis, outro exemplo são os altos níveis de matéria orgânica colocada em cima do solo. Nesse caso, com as chuvas mais fortes, muito desse material é levado para os rios, o que causa um problema de supervegetação dos rios que acarreta, principalmente, em assoreamento.

Esses dois desafios são apenas para ilustrar o nível de detalhamento dos problemas que vão surgindo e que precisam ser identificados e resolvidos.

Revista Canavieiros: O problema da pulverização aérea também entra nesse balaio?

Junqueira: A questão da pulverização aérea é outro caso bastante interessante, pois mostra uma iniciativa do setor produtivo em estabelecer a convivência com as

demais culturas vizinhas no sentido de desenvolvermos um protocolo claro dizendo como a prática deve funcionar.

O bom produtor, o bom empresário, não pode pagar pelo mau. Nós temos os protocolos, as regras, e os que fizerem errado ou malfeito terão a sua punição específica. Não podemos punir todos do setor, acredito que o alinhamento entre a agricultura e o meio ambiente é total, ou seja, nenhum dos lados extremistas terá voz nessa gestão.

O governo João Dória é objetivo, pragmático, e é dessa maneira que acreditamos que o desenvolvimento do Estado de São Paulo será acelerado.

Revista Canavieiros: E quanto ao RenovaBio, o que pensa?

Junqueira: O RenovaBio é a conclusão de uma demanda antiga, ele foi se modelando até se materializar nessa política atual. É a resposta para uma pergunta de anos, que envolve o papel do etanol na matriz energética brasileira.

Com isso teremos a previsibilidade de quantos bilhões de litros serão introduzidos no mercado a cada ano, quantas usinas serão necessárias para chegarmos a essa produção, quantos hectares de terra serão necessários para mover essas usinas, aonde e como será distribuído esse produto, se compensa mais investir em alcoolduto ou em tancagem.

O programa também dará condições de pensarmos em estratégias de comércio exterior, ou seja, se será necessário importar, quanto precisaremos produzir a mais para atender a uma eventual demanda chinesa, qual produtividade industrial será necessária para atender a determinado cenário.

O RenovaBio elucidará todos esses pontos, possibilitando um planejamento do setor necessário há bastante tempo.

Revista Canavieiros: E o papel da secretaria nesse contexto?

Junqueira: Toda a regulamentação legal do RenovaBio é função do governo federal. No entanto, acompanhamos-a diariamente, já que 45% de todo o PIB do agronegócio paulista vem do setor sucroenergético.

Revista Canavieiros: É inegável que o governador João Dória é um dos maiores comunicadores desse país. Como poderíamos utilizar esse talento na quebra do censo comum nacional e internacional de que a atividade agropecuária é um dos principais atores poluentes do globo?

Junqueira: O governador é nitidamente um líder do agro. Ele tem vocação para liderar e bastante conhecimento na área, então essas duas coisas em conjunto traz para ele uma capacidade ímpar de comunicar a importância do setor.

Tamanho é esse respeito que entre os dias 11 a 16 de maio teremos uma agenda intensa com investidores em Nova York. Além disso, o governador será o speaker (palestrante principal) do Sugar Dinner, que é o jantar da indústria dos EUA. O último brasileiro que assumiu tal posição foi Pratini de Moraes que, na época, era ministro da Agricultura do governo de Fernando Henrique Cardoso. Dória ficou muito honrado com o convite e fará o papel de patrono do agro brasileiro.

Em agosto iremos à China, onde o governador abrirá o escritório do Estado de São Paulo em Xangai. O principal objetivo desse ponto comercial é o agro e ele pretende usar o escritório como facilitador de exportações e também de investimentos chineses no Brasil.

Revista Canavieiros: Esse escritório na China pode ser uma ferramenta útil no sentido de derrubar as barreiras de importação ao açúcar brasileiro?

Junqueira: Não só do açúcar, mas também do etanol.

Acho que a ideia é usar isso não como uma ferramenta para derrubar, mas para negociar. Os chineses são negociadores muito hábeis e qualificados. Como disse no começo da entrevista, não existe exportação sem a importação, então vamos ter que ter habilidade para abrir os mercados de açúcar e etanol que, se bem trabalhados, diante do potencial, será um golaço.

Agora nós temos que ter capacidade para entregar o que é negociado, e esse sim é um ponto chave nessa equação.

Revista Canavieiros: Algumas medidas foram anunciadas para solucionar a pataquada do governo França quanto a proibição da caça ao javali. Como o senhor imagina resolver o problema diante dessa ação?

Junqueira: Durante a Agrishow, eu, o Marcos Penido e o João Dória assinamos uma resolução conjunta. Fechamos a atividade de controle do javali pelo governo do Estado de São Paulo e adotamos o sistema do Ibama.

O ministro do Meio Ambiente, Ricardo Salles, fez uma instrução normativa há algumas semanas que deixa muito claro seu objetivo em resolver o problema do javali no Brasil, que é simplificar o controle dessa praga.

É preciso mostrar que a disseminação do javali não atrapalha só a questão da produção agropecuária, mas também é um grande vilão da biodiversidade porque ele ataca as áreas de proteção e as nascentes.

Além disso, há um potencial risco de disseminação de doenças, principalmente na questão de produção de suínos. O maior exemplo disso é a peste suína africana que está dizimando todo o plantel chinês e já acarretou num abatimento, nesses últimos meses, o equivalente à soma do plantel americano e canadense juntos.

É uma barbaridade o que já se sacrificou de animais e isso pode vir para cá e ser rapidamente alastrado por conta de um veículo letal que é a praga do javali.

Então, a adoção do sistema do Ibama, adicionado ao fato de que nós declaramos o javali como uma praga de

interesse peculiar do estado, nos dá uma ferramenta, uma flexibilidade para fazermos o controle efetivo.

Revista Canavieiros: E qual o papel do produtor no combate ao javali?

Junqueira: A parceria com os produtores rurais é fundamental. Eles terão as suas licenças concedidas e assim estarão regularizados para nos apoiar nesse controle.

Porém, faço aqui um alerta muito importante, pois estamos identificando o surgimento da criação em cativeiro com o objetivo de promoção da caça. Lógico que essa prática não é permitida porque eleva muito o risco de alastrar ainda mais a população.

Atuaremos firmemente contra essa prática, no entanto é difícil para o estado fiscalizar toda a extensão rural e por isso contamos com a ajuda dos produtores rurais em denunciar. Precisamos nos tornar um país moderno, civilizado, e o agricultor precisa assumir o posto de fiscalizador e controlar malfeitos.

Volto a repetir que se a população tiver conhecimento de práticas como essa, deve denunciar para que as autoridades tomem as medidas legais cabíveis.

Revista Canavieiros: Praticamente todo o desenvolvimento tecnológico do amendoim vem do IAC e sempre que surge um novo governo há o receio de que o investimento nessa cultura possa ser diminuído. Esse trabalho será mantido?

Junqueira: O amendoim é um patrimônio paulista, nós somos responsáveis por mais de 70% de toda a produção brasileira. Temos uma indústria que é exemplo de qualidade e profissionalismo, fora as cooperativas que fazem trabalhos maravilhosos no sentido de disseminar a importância da cultura. A secretaria, através do IAC, fará os investimentos e os treinamentos necessários para que não só continuemos com o trabalho desenvolvido no amendoim, mas também potencializá-lo. 



GESTÃO – A NECESSIDADE DAS ORGANIZAÇÕES EM RELAÇÃO AO FUTURO E A TRANSFORMAÇÃO DO TRABALHO

* Almir Torcato



É bem comum que todo administrador, executivo ou gestor, independente do tamanho da organização, pergunte-se qual modelo de gestão mais adequado. Em teoria, o modelo de gestão eficaz é um conjunto de escolhas que definem objetivos, motivações, esforços, coordenação das atividades e alocações de recursos de acordo com cada necessidade.

Em 1987, uma escola militar da Pensilvânia usava pela primeira vez o termo V.U.C.A. para descrever o ambiente geopolítico confuso. Segundo eles o mundo transformara-se em um ambiente "volátil", "incerto", "complexo" e "ambíguo". Sua versão em português seria V.I.C.A., e dentro desse contexto a "Liderança" das organizações deve propor um olhar crítico de maneira a preparar-se para essa nova era e garantir a sustentabilidade de sua atividade acompanhando as tendências que essa condição exige.

Com o avanço da tecnologia tornando alguns segmentos do mercado ociosos, a ideia da substituição de

capital humano pelo capital tecnológico das máquinas e computadores do nosso cotidiano não é rara. O computador há algum tempo já superou a capacidade humana quanto à análise de dados e suas combinações. O trabalho mecânico com certeza vem sendo e será substituído completamente. Basta vermos o funcionamento dos assistentes virtuais da Apple, IBM e Amazon através dos dispositivos eletrônicos.

O mundo demandou análise e os profissionais moldaram-se a essa necessidade. A transformação profissional dar-se-á com profissionais aptos a refletir. Nesse sentido novos postos serão criados, os profissionais precisarão refletir sobre cenários, criar estratégias, formas, maneiras e ferramentas para comandar todo o aparato tecnológico desenvolvido para trabalhar em função do homem.

A confiança passa a ser a moeda de troca nas relações e será o ponto-chave para a conexão. As organizações criam conexões com pessoas através da confiança atrelada ao produto/serviço que

lhe é disponibilizado. Bons gestores de pessoas e de negócios precisarão dar maior evidência a esse conceito para obter sucesso em seus projetos. Na gestão, a confiança passa a ser o elo de conexão entre a equipe e afasta um pouco da ideia da gestão por processos independentes. Com as equipes cada vez mais enxutas os profissionais ficarão conectados uns aos outros e aos desafios, muitas vezes alternando os papéis entre si, assumindo posições distintas exigidas por esses desafios e, para que isso aconteça, a confiança é fundamental.

Outro ponto importantíssimo é a disponibilidade em desaprender para reaprender. O conceito de "Descrição de Cargo" não é algo perene, passa a ser mais dinâmico e descrito de acordo com o desafio da atividade objetivo ou oportunidade. O escopo muda à medida que os desafios aparecem e o profissional precisa aprender a criar o próprio trabalho. Essa habilidade será o foco para a composição das equipes dentre os seus recursos humanos.

A ética passa a ter outro status e, com certeza, a maior parte dos problemas a serem dirimidos nessa nova era serão éticos e não técnicos. Nesse campo, a ética passa a ter um valor estratégico agregado, principalmente nessa fase de transição, no atual cenário político e institucional. A população mais consciente das questões morais e de responsabilidade social começa a valorizar organizações que contribuam com tal valor à sociedade.

É importante ressaltar que organizações são feitas de pessoas. Em um mercado cada vez mais competitivo, a atenção para acompanhar as tendências e as demandas do mundo tecnológico, político, cultural e econômico, reforça a ideia de que seus profissionais precisarão contemplar esta visão holística. E, para que isso ocorra, o investimento no capital intelectual

de seus colaboradores é imprescindível. As que já começaram estarão um passo à frente nesse sentido.

Estas inovações promoverão administradores, executivos ou gestores de organizações a criarem estratégias de longo prazo, e de empoderamento de seus profissionais/colaboradores para não serem passivos. Estes deverão ser encorajados a contemplar a curiosidade e vontade de aprender.

Pois bem! A revolução é fato. O conhecimento científico cresce exponencialmente, a comunicação é cada vez mais universal, a economia está se transformando e o olhar ampliado sobre os recursos do mundo estão nos fazendo refletir quanto às escolhas que fazemos e como cada tomada de decisão pode impactar. Mudar não é uma tarefa fácil, envolve decisão, ousadia e sobretudo coragem. Vamos lá? 



* Almir Torcato é gestor corporativo da Canaeste

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 **Ajubadores** 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.

Maior Controle no Plantio

Maior Produtividade por Hectare

Maior Uniformidade no canavial

Av. Marginal Francisco Vieira Correia, 200
Bairro Industrial - Sorocaba/SP
Fone: +55 15 3545-1302
e-mail: dmb@dmb.com.br

www.dmb.com.br

DMB
A marca da cana



CONSUMO DO HIDRATADO É RECORDE

**Marcos Fava Neves*



Reflexões dos Fatos e Números do Agro

Um fato novo neste mês foi a forte desvalorização do real, puxada por fatores externos e internos. A elevação da temperatura nas relações comerciais entre a China e os EUA derrubou as bolsas pelo mundo e trouxe mais incertezas na manutenção do crescimento global e, aqui dentro, a dificuldade de se caminhar com as reformas aliadas às trapalhadas de comunicação do governo e pouco diálogo.

O acordo entre China e EUA neste mês ficou um pouco mais distante, devido às trocas de farpas e aumento da lista de produtos com novas tarifas de importação. Isto vem sendo muito prejudicial aos produtores dos EUA, mas o governo deve disponibilizar US\$ 15 bilhões em ajuda aos produtores rurais devido ao problema com a China.

Segue muito bem a nossa safra. Como estávamos na torcida, o clima ajudou e a safrinha de milho chegará a 69 milhões de t, 30% maior que no ano passado. Com isso teremos 95,3

milhões de t de milho no total (18% a mais). A Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) inclusive aumentou em 1 milhão a estimativa comparada à última, e esta quantidade derrubou os preços em 20% com relação à safra passada. Na Bolsa de Chicago, os preços do milho caíram quase 10% em 12 meses. Cerca de 31 milhões de t serão exportadas e internamente consumidas 62,5 milhões de t.

Pela Conab teremos 236,7 milhões de t, aumentando 1,4 milhão no número de abril e no total, 4% superior à produção de 2017/18. De soja produziremos 4,2% a menos que o ano passado, ou seja, 114,3 milhões de t e exportaremos 68 milhões de t em 2019/20, 2 milhões a menos que no anterior. O arroz deve cair 12,2%, ficando em 10,6 milhões de t.

Segundo o Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento), o Valor Bruto da Produção de 2019 será de 597,8 bilhões, crescimento de R\$ 9 bilhões sobre a projeção feita em abril e 1,4% maior que o valor de 2018, mesmo com a queda de 12,7% no valor total da soja. O valor do milho ficará 17,3% acima, algodão

17,1% e laranja 15,1%. Cairão o café (21%) e o trigo (4,4%). Na pecuária, o VBP será de R\$ 199,4 bilhões, R\$ 3 bilhões a mais que a última previsão e também 3% acima de 2018.

Em abril nossas exportações do agro caíram 2,4% quando comparadas a abril de 2018, totalizando US\$ 8,6 bilhões (47,6% de tudo que foi vendido pelo Brasil). As importações caíram 12% indo para US\$ 1,1 bilhão, deixando então um saldo de US\$ 7,5 bilhões. Os volumes vendidos cresceram 1,2%, mas os preços caíram 6%.

Nos primeiros quatro meses do ano exportamos US\$ 30,42 bilhões, 0,2% a mais que os US\$ 30,35 bilhões no mesmo período de 2018. Conseguimos vender 5,9% a mais de produtos, pois os preços em geral caíram 5,4%. As importações caíram de US\$ 4,91 bilhões para US\$ 4,79 bilhões.

As cinco cadeias líderes das exportações, que representam 80% do total vendido, nos quatro primeiros meses deste ano foram: soja (37,9%); produtos florestais (15,8%); carnes (15,3%); café (5,7%) e os cereais, farinhas e preparações (5,1%). As vendas de soja foram de US\$ 11,52 bilhões (0,6% a menos) e apenas de grãos foram embarcadas 26,3 milhões de t (12% a mais), pena que o preço médio foi 8% menor. De papel e celulose trouxemos US\$ 4,82 bilhões (3,7% a mais), com preços 5,8% maiores. Nas carnes também crescemos 3%, chegando a US\$ 4,64 bilhões, puxadas pelo frango com US\$ 2,08 bilhões (quantidade cresceu 0,6% e preço médio 4,2%), na sequência a carne bovina com US\$ 2,01 bilhões (+3,2%) e a carne suína com US\$ 414,12 milhões (+3,8%). O café trouxe nestes quatro meses US\$ 1,75 bilhão (+7,2%), com crescimento de 32% na quantidade, 722,5 mil t vendidas, e forte queda de preços, de 17,4%. Finalmente, os cereais, farinhas e preparações tiveram

43% de crescimento, trazendo US\$ 1,55 bilhão, sendo US\$ 1,23 bilhão (+54,8%) para o milho, com quase 7 milhões de t vendidas (+40,9%). Vendemos para a Ásia US\$ 14,92 bilhões, 4% a mais, e isto já representa praticamente 50% das nossas exportações, seguida pelo Oriente Médio, que tem 8,3% do total.

Enfim, neste mês para o agro tivemos estabilidade de preços das principais commodities e agora acompanhamos o plantio da safra nos EUA, que está bem atrasado; os impactos da gripe suína africana na China, o acordo comercial China e EUA, o andamento das reformas no Brasil e as pressões no câmbio.

Reflexões dos Fatos e Números da Cana

Segundo a Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar), a moagem em abril foi de 45,42 milhões de t, uma redução de 24,50% comparada ao ano anterior e com um mix de praticamente 71,5% para o etanol. Esta moagem produziu 1,37 milhão de t de açúcar (-38,90%), 392,70 milhões de l de etanol anidro (-32,60%) e 1,83 bilhão de l de etanol hidratado (-15,57%). Vale ressaltar que 100 milhões de l de etanol vieram do milho.

A qualidade da cana no acumulado desta safra está 3,65% pior que a safra passada.

A Cosan fechou a safra 2018/19 com moagem de 59,7 milhões de t de cana, e alocação de 52% do mix para etanol. Esperam para esta safra entre 61 milhões a 63 milhões de t.

Começamos atrasados com a moagem.

Reflexões dos Fatos e Números do Açúcar

A FCStone acredita que a

produção de açúcar em 2019/20 será 1,9% menor, totalizando 182,2 milhões de t e a demanda será 1% maior, de 187,9 milhões de t. Com isto, teremos um déficit de 5,7 milhões de t. A consultoria espera produções menores na Índia (28,6 m.t. ou 13% menor devido a menos chuvas) e Tailândia (13,5 m.t. 9% menor devido ao plantio de outras culturas). Acredita em produção de 27,8 m.t. no Brasil (9% maior). Os EUA devem produzir 8,5 m.t. (3,5% a mais), Europa 17 m.t. (0,6% menor). Para a safra 2018/19, estima ainda um déficit de 300 mil t. Os estoques serão de quase 80 m.t. (praticamente 43% do consumo). Abaixaram o mix açucareiro no Brasil para 37,1% (era 40 na primeira estimativa), devido aos preços 35% maiores do petróleo.

Segundo a F.O. Licht, o déficit no ciclo internacional 2019/20 será de 1,7 milhão de t e nesta safra um superávit de 400 mil. A produção total em 19/20 cairia 1,2 milhão de t, ficando ao redor de 185,1 milhões de t. Deve cair na Tailândia e na Índia, além do Brasil.

Nesta safra 2018/19, a Índia superou todos os recordes e afundou os preços do açúcar. Deve produzir 33 milhões de t, aumentando estoques para 14,7 milhões de t (38% maior) e inundando o mercado internacional com 3 milhões de t nesta safra,

principalmente para Bangladesh, Irã, Sri Lanka e Somália.

Os números da Archer Consulting indicam que cerca de 11,35 milhões de t da safra 2019/2020 estão já fixadas a um preço médio de R\$ 1.164 por tonelada FOB, com prêmio de polarização. Isto representaria 54% do total a ser exportado (ano passado estava em 52,7%).

Segue muito ruim a situação do açúcar.

Reflexões dos Fatos e Números do Etanol e Energia em Maio

Em março, pela ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis), o consumo de combustíveis no Brasil caiu 4%, puxado pelo diesel com 5,6%, a gasolina com 14,1% e o etanol foi o único que aumentou, chegando a 27,4%. Mesmo assim, no primeiro trimestre tivemos alta de 1,7% no consumo de combustíveis, puxados pelo etanol hidratado, que cresceu quase 34% no período.

As vendas de etanol em abril foram de 2,5 bilhões de l (1,83 bilhão de hidratado e 666,61 milhões de anidro), sendo que as do hidratado estão 36% maiores e os níveis de estoques estão bem mais baixos (50% do que existia) que neste período na safra passada.

A FCStone projeta agora para o etanol a produção de 29,1 bilhões de l em 2019/20, 1,5 bilhão a mais que a sua última previsão. A safra de cana será de 574 milhões de t.

A Archer Consulting estima que a gasolina no mercado brasileiro ainda está defasada do preço internacional em 6 a 8%. Com esta recente desvalorização do real, seus preços devem continuar ajudando o hidratado a ter vendas recordes.

Uma fala do presidente

Bolsonaro reaqueceu o debate da venda direta de hidratado das usinas aos postos. De um lado, argumentos que trarão mais competição e simplicidade ao sistema e, de outro, a questão de escala, tributação de PIS e Cofins e sonegação.

Homenageado do Mês

- Desta vez nossa singela homenagem vai ao amigo Allan Wayne Gray, da Universidade de Purdue, Indiana (EUA), que aqui permaneceu por quase um ano contribuindo com a USP, com a Markestrat e, juntos, escrevemos um novo livro sobre Planejamento Estratégico. Foi o primeiro norte-americano que a FEA-RP (Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto - USP) recebeu e que deu um curso de pós totalmente em inglês. Escreveu comigo o caso da Copersucar, em 2013, e é entusiasta da cana.



Qual seria a minha estratégia com base nos fatos?

O que observar agora em junho: O setor só não afunda neste ano de uma vez graças aos preços do petróleo e ao câmbio que deixa a gasolina mais cara. Esses fatos, somados às chuvas que incidiram nos canaviais e atrasaram o início de safra, fez bombar o consumo do hidratado, como antecipei aqui há três meses. Esta é a torcida, que o consumo continue forte e que o Brasil consiga tirar, quem sabe outra vez, quase 10 milhões de t do mercado mundial de açúcar.

** 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.*



**MICRO NA FORMULAÇÃO,
MACRO NOS RESULTADOS.**

FMC
SEMEANDO E CULTIVANDO
A VIDA *Juntos*

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.



**Alta eficácia no
período seco**



**O melhor
graminicida**



Formulação microencapsulada



**Maior residual com
baixa volatilidade**



Seletividade

Reator. Tecnologia que gera resultados.



ATENÇÃO

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Siga as recomendações de controle e restrições estaduais para os alvos descritos na bula de cada produto.

Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

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



UMA NOITE MEMORÁVEL

Copercana realiza o 13º jantar em prol ao Hospital de Amor de Barretos e leva para o palco duas importantes duplas sertanejas: Chitãozinho & Xororó e Edson & Hudson



Fernanda Clariano

Certamente o 13º jantar em prol ao Hospital de Amor realizado pela Copercana com o apoio da Canaóeste, Sicoob Cocred e de empresas parceiras ficará guardado na memória e no coração das mais de duas pessoas mil pessoas que lotaram o Centro de Eventos Copercana, em Sertãozinho – SP, na noite de 18 de abril.

O tradicional evento reúne empresários de Sertãozinho e região com o objetivo de captar recursos para que o hospital possa oferecer um tratamento digno aos pacientes vítimas de câncer e que, muitas vezes, viajam de todos os lugares do país à procura de tratamento.

Excelência em oncologia, o Hospital de Amor de Barretos



O presidente do Conselho da Copercana, Antonio Eduardo Toniello subiu ao palco para agradecer a todos os que contribuíram para a realização do evento

acolhe pacientes de todo o Brasil com profissionalismo e humanização, sendo este o grande diferencial da instituição que em 2018 registrou 948.842 mil atendimentos, todos 100% SUS (Sistema Único de Saúde).

“Eu gostaria de agradecer a todos os empresários, empresas e a comunidade de Sertãozinho e da região que participaram conosco desse jantar, que tem a única e exclusiva finalidade de contribuir com o Hospital de Amor, pois toda renda é revertida ao hospital. Por mais um ano o evento foi sucesso, tivemos mais público do que em 2018 e isso é motivo de satisfação”, disse o presidente do Conselho de Administração da Copercana e idealizador do jantar, Antonio Eduardo Toniello.

Nos últimos seis anos, a Copercana já repassou ao Hospital de Amor de Barretos mais de R\$ 3,6 milhões. Esse recurso foi possível graças à parceria entre a Copercana, cooperados, clientes e fornecedores.

Presente no evento, o diretor geral do Hospital de Amor, Henrique Prata, falou sobre a importância do evento. “Sem



Antonio Eduardo e Neli Toniello

dúvida este jantar para nós é um marco, uma das datas mais importantes, e é muito prazeroso ver o esforço do senhor Toninho Toniello e toda sua equipe em mobilizar a sociedade em torno dessa causa. Com certeza a arrecadação deste evento sempre foi para nós a mais expressiva do ano e só temos a agradecer”, comentou.

No ano passado, o evento contou com a apresentação do cantor Gustavo Lima e reuniu cerca de 1.800 pessoas. Este ano, duas atrações abrilhantaram ainda mais a noite. Os cantores sertanejos Chitãozinho & Xororó e Edson & Hudson contagiaram o público presente.

Chitãozinho & Xororó

Em 2006, quando a Copercana teve a iniciativa de promover o primeiro jantar em prol ao hospital, os sertanejos Chitãozinho & Xororó estiveram presentes fazendo a festa e agora, passados 12 anos, a dupla voltou a contribuir com a causa com a turnê “Evidências”.

O emocionante e contagiante show mostrou para o público a razão de a dupla estar há mais de 40 anos junta e ser uma das mais requisitadas do país. O carisma, a simpatia, o talento nato e o coração solidário dos irmãos realmente agradaram durante a apresentação. A dupla foi aplaudida de pé pelo público que cantou, dançou e relembrou épocas com os hits do passado.

“O hospital precisa demais da ajuda de todos os artistas e muitos colaboram, diversos empresários também e isso é fundamental para que essa história continue. São milhares de pessoas anualmente sendo tratadas com amor, carinho e dignidade e é por isso que, quando somos convidados, fazemos o show com o maior carinho”, disse Chitãozinho.

“Quero agradecer a todos que estão prestigiando este evento, todos que contribuíram comprando suas mesas e também aquelas pessoas que ajudaram de certa forma com o seu trabalho. O hospital é isso, é união, amor e dedicação. Sempre que somos convidados procuramos participar para chamar a atenção das pessoas que é com a união que conseguimos ajudar muita gente e quanto mais as pessoas puderem contribuir, melhor”, destacou Xororó.

Edson & Hudson

Já os irmãos Edson & Hudson participaram pela primeira vez do evento e apresentaram a turnê “Eu e Você De novo” contagiando os amantes da música sertaneja com uma seleção de sucessos dos mais de 25 anos de estrada, além de trazerem novidades do último trabalho. A dupla já soma mais de 1 milhão de discos vendidos entre CDs e DVDs.

“Estou muito feliz em poder participar desta noite e



Henrique Prata e Elaine Ferreira Marton



Regina Bazan e Mercedes Bazan



Ademir Ferreira de Mello e Vera Lúcia



Viviane Guidi Sverzut e Gustavo Sverzut



Jaquelyne Profeta e Verônica de Castro Andrade Carolo



Luiz Augusto Barbosa do Carmo e Mariângela

contribuir com essa obra de amor que ajuda muita gente. Num país que tem tanta dificuldade, é gratificante ver um hospital como este com a ajuda humanitária que tem, com grandes empresários como o senhor Toninho que desenvolve um trabalho sério e com responsabilidade, para ajudar o

próximo, isso é um exemplo. Eu só tenho que parabenizar os colaboradores e à Copercana também e dizer que nós, Edson e Hudson, estamos felizes da vida e pretendemos voltar por várias outras vezes, se Deus quiser”, ressaltou o cantor Edson.



Rogério Soares Junqueira de Mattos

“Esse é um evento muito importante em prol ao Hospital de Amor e para nós é uma honra estarmos juntos nessa parceria. Deus abençoe todas as pessoas que contribuíram e estamos juntos nesta causa”, disse o cantor Hudson, que durante o show interpretou sucessos da banda Guns N’ Roses com solo de guitarra e levou o público ao delírio.

Em destaque

“Graças a Deus e ao empenho de todos os nossos funcionários, parceiros e da sociedade, estamos realizando mais uma edição deste jantar em prol ao Hospital de Amor que tanto trabalha pela comunidade do Brasil todo. Este ano, fomos agraciados com duas duplas, Chitãozinho & Xororó e Edson & Hudson, e esperamos que todos possam curtir esse evento que foi realizado com muito amor”. Giovanni Bartoletti Ros-sanez - diretor financeiro da Copercana

“Este evento como sempre é um sucesso, pois contamos com a colaboração de muitas pessoas. A Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred emprestam os seus nomes para dar legitimidade a esse evento e este ano duas duplas maravilhosas



Mateus Cosac e Elizabeth Nicol



Sergino Ribeiro de Mendonça e Renata Junqueira V.R. de Mendonça



Arnaldo Jardim e Claudía Toniolo

participam conosco em prol dessa causa que é colaborar com o Hospital de Amor de Barretos”. Frederico Dalmaso - gerente comercial de insumos da Copercana

“Este é o 13º evento que realizamos em prol ao Hospital de Amor de Barretos e é importante agradecermos os nossos fornecedores que estão conosco nesta causa todos os anos porque sabem da seriedade de tudo o que a Copercana realiza e confiam no nosso trabalho. Isso é gratificante porque eles vestem a camisa junto conosco e fazem questão de reservar as mesas antes mesmo de saber quem é o cantor, participam porque sabem da importância do trabalho social que estamos fazendo e pela confiança”. Ricardo Meloni - gerente comercial da Copercana

“A Copercana demonstra por meio deste evento que não só atende ao seu cooperado e tem bons resultados financeiros, mas que tem uma visão social. Este é o evento que mais contribui para o Hospital de Amor. Parabéns à Copercana, a Canaoeste e ao Sicoob Cocred - esse sistema todo que engajado tem excelência na qualidade dos serviços prestados, bons resultados e esse espírito de solidariedade que é

o que nós festejamos nesse show. É mais do que a música, é a solidariedade que festejamos”. Arnaldo Jardim - deputado federal

“É uma honra poder prestigiar este evento e contribuir com o Hospital de Amor de Barretos. Acompanhamos a instituição e sabemos da seriedade e da dedicação que são conduzidos os trabalhos. Este é o primeiro evento em que participamos com a certeza de que outros virão por aí e estaremos

juntos nesta parceria”. Flávio Eduardo Fava - gerente corporativo do Bradesco.

“O Hospital de Amor de Barretos atende diariamente pessoas de vários cantos do Brasil e até do exterior e é gratificante ver a dedicação e o esforço da Copercana por meio do Toninho Toniello e seus colaboradores para mobilizar as empresas e os empresários na realização deste evento que é maravilhoso”. Ademir Ferreira de Melo - produtor de Campo Florido. 



Créditos: assessoria Ch&X



Créditos: assessoria Edson & Hudson



PIONEIRISMO DENTRO DA CADEIA

Copercana se mantém como a única cooperativa a ter o Selo Verde

Marino Guerra



O gerente de Controladoria, Marcos Molezin, ao lado dos diretores, Marcio Meloni; Giovanni Rossanez; Francisco César Urenha e o presidente do Conselho de Administração da cooperativa, Antonio Eduardo Toniello, recebem o selo “Energia Verde” das mãos do gerente de Bioeletricidade da Unica, Zilmar José de Souza

Um dos conceitos que envolvem a economia colaborativa é o de que cada ator, dentro da cadeia, não se acomoda mais somente ao seu papel, ignorando o restante do universo que não lhe diz respeito.

Perante essa nova visão de mercado, os participantes de um segmento ficam atentos a todos os detalhes com o objetivo de aproveitar as oportunidades para novos negócios ou então, pelo menos, ao fortalecimento de outros elos, tornando-se consumidores deles.

Por ser uma cooperativa totalmente enraizada no setor sucroenergético, a Copercana entende bem esse conceito, tanto que ao longo de sua história, antes mesmo do termo virar moda, ela já o

adotava em inúmeros projetos e ações.

Dentre esses exemplos se destaca o compromisso de compra de energia gerada pelo bagaço da cana, o que lhe garantiu, pelo terceiro ano consecutivo, o selo “Energia Verde” concedido pela Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar).

O certificado, que é o único em reconhecer o esforço nessa área do mundo, é gerado pela Unica em parceria com a CCEE (Câmara de Comercialização de Energia Elétrica) e diferencia os consumidores de energia gerada a partir da queima de biomassa de cana, dentro do mercado livre.

O presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, aponta para além

da economia o pioneirismo da cooperativa nessa iniciativa. “Ao assumir o compromisso de compra da energia vinda da biomassa estamos fortalecendo a cadeia, ademais, acreditamos no crescimento desse mercado para trazer maior segurança ao sistema energético brasileiro”, disse.

Para tirar da inércia outros atores da cadeia que também se enquadram aos requisitos para adquirir a eletricidade vinda desse setor, a Unica ampliou as opções de comercialização, onde agora é possível comprar, além das usinas certificadas, também de outras seis empresas comercializadoras.

Com isso, o setor espera que a Copercana não seja mais a única cooperativa a ter o selo em curto espaço de tempo.



COPERCANA E CANAOESTE PROMOVEM ENCONTRO TÉCNICO EM CRAVINHOS

O evento visa agregar valores aos produtores, cooperados e associados de Cravinhos e Serrana



Danilo Câmara (encarregado da filial de Cravinhos); Antonio L. Toniolo (agrônomo da Copercana); Artur Tufi (assistente ambiental); Diego Rossaneis (advogado); Juliano Bortoloti (gestor jurídico e ambiental da Canaóeste); Almir Torcato (gestor corporativo da Canaóeste); Daniel Annibal (diretor da Canaóeste); Otávio de Freitas Tavares (diretor da Canaóeste); Arthur Neto (agrônomo da Copercana); Danilo F. Mazoni (agrônomo da Canaóeste); Fauze Corrêa Filho (RTV da Syngenta); Fábio de Camargo Soldera (gerente de Geotecnologia da Canaóeste); Alessandra Durigan (gestora técnica da Canaóeste); Marco Antonio Polegato da Silva (agrônomo da Canaóeste) e André F. Nascimento (CGC da Mosaic)



Tamiris Dinamarco

A cidade de Cravinhos-SP foi responsável por sediar o segundo encontro técnico promovido pela Copercana e Canaóeste em 2019 e recebeu produtores, cooperados e associados da cidade local e de Serrana. O objetivo foi somar conhecimento envolvendo principalmente as áreas ambientais e jurídicas, além de palestras com temas relevantes na atualidade.

A abertura do evento contou com as boas-vindas do agrônomo Antonio Luís Toniolo, da Copercana, que, na ocasião, convidou todos a prestigiar o 15º Agronegócios Copercana, que acontece entre os dias 25 a 28 de junho, em Sertãozinho-SP. A feira é uma oportunidade para os produtores realizarem bons negócios com condições especiais.



Estiveram presentes cerca de 60 associados, cooperados, produtores e convidados das cidades de Cravinhos e Serrana

O gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato, abriu oficialmente o evento mostrando como o associado precisa compreender o trabalho executado pela associação e o quanto isso agrega ainda mais valores para ele.

"O intuito da reunião é focar na sinergia das organizações, visto que a Canaoeste objetiva-se no trabalho assistencial, a Copercana

no comercial e a Sicoob Cocred no financeiro. Fazer parte de um sistema integrado como esse completa a vida do fornecedor, pois são soluções diferentes pra cada tipo de negócio", enfatizou.

Ainda sobre a associação, o gestor explanou sobre a importância de um trabalho político na defesa dos interesses dos associados, já que esse valor agregado vai além dos serviços diretos que são tomados na prestação de serviços.

"Com certeza esses ganhos macros são tão importantes quanto os serviços diretos. Fazer parte da associação significa incluir-se de um sistema que trabalha para todos os seus fornecedores também, estimulando quem ainda não faz parte a associar-se. Ou seja, esses serviços somados agregam o trabalho da Canaoeste, numa engrenagem que soma e facilita a vida do associado, impactando menos em seu custo no campo", disse.

Ordens de serviço	Valor de Mercado	Custo Estimado
17.865	R\$	42,3 milhões de reais
Receita de 10 milhões de reais		1/4

Abra a porta para todas as possibilidades.

Na ICM nossa missão é dar a você as ferramentas necessárias para maximizar todos os benefícios disponíveis da produção de etanol baseada em grãos. Nossas tecnologias são usadas em mais de 100 usinas ao redor do mundo, incluindo usinas no Brasil, Argentina e Paraguai. Fornecemos soluções economicamente viáveis para biorefinarias: novas, flex e refinarias co-locadas (cana-de-açúcar e grãos), bem como outros sistemas de engenharia prontos para uso, desenvolvidos para ajudar o crescimento de sua empresa. **Vamos trabalhar juntos! Para saber mais, entre em contato conosco hoje.**

ICM é a tecnologia de ICM no. © 2019 ICM, Inc.

ICM Tecnologia em Biocombustíveis Ltda.
Avenida Brigadeiro Faria Lima, N° 3144
3º Andar, Escritório 31, Sala 305, Jardim Paulistano
São Paulo, Brasil

+55 (11) 3568 2539

icmine.com

Como exemplificado na planilha acima em um estudo simplificado, Torcato explicou como as ordens de serviços apresentadas até o momento (incluindo valores comerciais normais para consulta agrônômica, jurídica, desenhos técnicos de mapas e etc) totalizariam um valor aproximado de R\$ 42 milhões. Em números brutos, a associação tem de receita 1/4 deste valor, ou seja, para cada real recolhido para a Canaoeste é retornado para os seus associados quatro vezes mais em prestações de serviços diretos.

Dando início às palestras da noite com o tema "Boas Práticas Agrícolas para evitar multas em lavouras canavieiras", a equipe jurídica e ambiental da Canaoeste, representada pelos advogados dr. Juliano Bortoloti e dr. Diego Rossaneis, além do gerente de Geotecnologia da Canaoeste, Fábio de Camargo Soldera, discutiram sobre assuntos pertinentes do cotidiano agrícola que mantiveram a atenção dos participantes.



Fábio de Camargo Soldera e Diego Rossaneis enfatizaram os 14 critérios da Portaria CFA nº 16

"Nessas reuniões instruímos os nossos associados sobre a questão dos aceiros entre as APPs (Áreas de Preservação Permanente) e matos florestais por ser o critério mais importante da Portaria CFA nº16/2017. É fundamental, ainda, que o produtor rural leve a documentação até o escritório da Canaoeste para garantir o PAM, Monitoramento, Mapa de Risco e o Protocolo Etanol mais Verde", explicou Soldera.

Fechando a noite com os palestrantes convidados, André F. Nascimento, CGC da Mosaic, e Fauze Corrêa Filho, RTV da Syngenta, foram abordadas as novas tecnologias para adubação e altas produtividades em cana soca, além das técnicas de combate às principais pragas da cana-de-açúcar.

"As brocas afetam a área 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 uma tomada de decisão rápida", explanou Corrêa Filho, mostrando o Ampligo como a principal tecnologia para essa praga e recomendado pela Syngenta.

ASSOCIADO BUSCA CONHECIMENTO E ATUALIZAÇÃO



Danilo Mazoni é o responsável por atender o associado Daniel Tavares

DANIEL TAVARES - PRODUTOR DE SERRANA E ASSOCIADO

"Minha família é associada à Canaoeste há muitos anos e desde que comecei a trabalhar efetivamente nisso, em 2010, sigo acompanhando a associação nos eventos promovidos na nossa região. Sempre que posso procuro estar presente nas reuniões técnicas buscando um maior conhecimento, principalmente nos assuntos de legislação. É importante nos atualizarmos sempre, já que saímos da fase escolar e ficamos por fora das novidades. Além da compra de insumos, também usamos bastante os serviços de análise de solos, frequentamos as feiras e eventos técnicos e estamos sempre em contato com os agrônomos, que nos atendem prontamente." 



Congresso Nacional da Bioenergia

ONDE A INTELIGÊNCIA DO SETOR SE REUNE

31 de julho e 1 de agosto de 2019

RESERVE ESTA DATA!

SAIBA MAIS: ☎ +55 18 2103.0528 ✉ uniudop@udop.com.br

PROMOÇÃO



REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



APOIO OFICIAL



APOIO MASTER



APOIO OURO



APOIO PRATA



APOIO BRONZE



APOIO INSTITUCIONAL





SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA CONSOLIDA ENTENDIMENTO DE QUE A RESPONSABILIDADE ADMINISTRATIVA AMBIENTAL É SUBJETIVA

*Diego Henrique Rossaneis
Advogado*



*Juliano Bortoloti
Advogado*



Caros leitores, já tratamos o presente assunto em outras matérias aqui publicadas, contudo, cabe-nos trazê-lo à tona novamente, pois, finalmente, o Superior Tribunal de Justiça (STJ) pacificou o entendimento no sentido de que a responsabilidade administrativa ambiental é subjetiva, ou seja, para que se puna efetivamente alguém com multa pelo cometimento de qualquer infração ambiental, deve-se comprovar o

nexo de causalidade entre sua conduta e o evento que gerou o dano. Sem isso, não há como se punir o suposto infrator.

Esse foi o entendimento da Primeira Seção do STJ, responsável para uniformizar a interpretação de legislação infraconstitucional de ordem pública, quando do julgamento dos embargos de divergência nº EREsp 131851 interposto pela companhia de petróleo Ipiranga, que buscava a anulação de um auto

de infração ambiental lavrado pelo município de Guapimirim/RJ, em razão dos danos causados pelo derramamento de óleo diesel que atingiu área de preservação ambiental, decorrente do descarrilamento de vagões da Ferrovia Centro Atlântica (FCA).

O ministro Mauro Campbell Marques entendeu que, de acordo com a jurisprudência dominante no STJ em casos análogos, a responsabilidade administrativa ambiental é





subjetiva e, para que se puna alguém pelo ilícito ambiental administrativo, é necessária a demonstração de que a conduta tenha sido cometida pelo transgressor, além da prova do nexo causal entre a conduta e o dano.

Já existiam alguns poucos e nobres juízes e desembargadores que adotavam essa tese, contudo, quando essa discussão chegava ao STJ, grande era o risco de reversão de eventuais decisões favoráveis, pois os ministros não tinham o posicionamento uniformizado e pacificado nesse sentido.

Agora, com a uniformização desse entendimento pelo STJ, a figura muda e para um cenário mais justo para o administrado, onde destacamos os produtores rurais e industriais do setor sucroenergético que sofrem com o problema de incêndios acidentais e/ou criminosos onde, por muitas das vezes, a responsabilização administrativa ambiental (pagamento de multa) recai sobre o proprietário/possuidor sem que ao menos se tenha prova concreta do nexo de causalidade entre qualquer conduta sua (ação ou omissão) com o dano.

Enfim, após muitos e muitos anos de discussões judiciais nesse sentido, finalmente, o Superior Tribunal de Justiça consolidou seu posicionamento para trazer justiça à sociedade contra atos arbitrários perpetrados ao longo de décadas pelo próprio governo contra o setor produtivo. Serão punidos com multas apenas aqueles que realmente são culpados (por omissão, imperícia ou negligência) ou tiveram o dolo (vontade livre e consciente) em praticar ou deixar de praticar alguma conduta que cause dano ambiental e que se possa identificar o real infrator.

Esperamos que seja o fim da era da responsabilização administrativa ambiental (aplicação de multas) de uns por atos de outros (teoria da responsabilidade objetiva ou do risco integral), pelo simples fato de realizarem uma atividade produtiva rural ou industrial. 🌱



INCÊNDIOS E A PROATIVIDADE CANAVIEIRA

Fábio de Camargo Soldera
Engenheiro agrônomo da Canaoste



Estamos prestes a iniciar o período em que produtores rurais de cana-de-açúcar ficam com um olho no peixe e outro no gato, ou seja, em geral estão realizando sua colheita sem se descuidarem um minuto sequer do risco de incêndios.

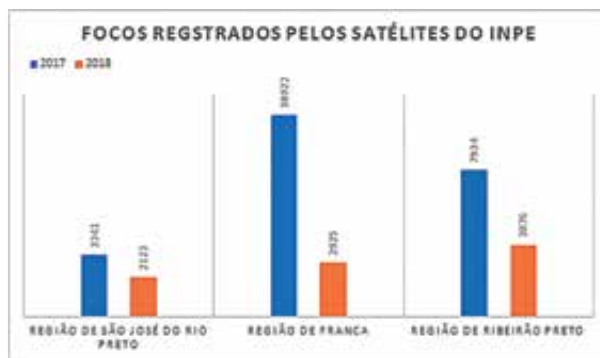
Como já é sabido, de junho a agosto são os meses onde as chuvas são escassas, dessa forma, o período de estiagem – ou seca – se torna evidente, tanto que no dia 26 de abril de 2019, aconteceu em São José do Rio Preto-SP “5º Encontro entre Polícia Militar Ambiental e Produtores para Prevenção de Incêndios na Cultura de Cana-de-Açúcar”, marcando o início da “Operação Corta-Fogo” para o setor.

O evento é uma parceria entre o Comando de Policiamento Ambiental e o setor sucroenergético, por meio da Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar) e da Orplana (Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil)

O objetivo foi apresentar a uniformização e a aplicação da Portaria da CFA nº 16/2017, que regulamentou os 14 critérios objetivos para o estabelecimento do nexo causal para a ocorrência de incêndios em áreas canavieiras de autoria desconhecida, que não sofreu alteração em relação ao ano passado.

Na oportunidade, a seção operacional do 4º Batalhão da Polícia Ambiental apresentou alguns dados de incêndio do Inpe (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais) do ano de

2018. Conforme demonstrado no gráfico abaixo, é possível observar que o número de focos de incêndios registrados no ano de 2018 foi muito menor comparado ao ano de 2017. Necessário esclarecer que estes focos não se restringem apenas à lavoura canavieira.



Dos focos identificados pelo satélite do Inpe no ano de 2018, cerca de 89% (oitenta e nove por cento) foram atendidos pela Polícia Militar Ambiental, ou seja, o policial realizou a vistoria *in loco* do foco apontado pelo satélite. Dessa forma, no ano de 2018 foram fiscalizados 1.268 (um mil duzentos e sessenta e oito) eventos. Importante salientar que houve uma redução de 23% (vinte e três por cento) comparado ao ano de 2017, conforme explicitado no gráfico abaixo.



Em média, para cada evento identificado pelo satélite do Inpe foram queimados cerca de 27 hectares de cana-de-açúcar no ano 2018. Já no ano de 2017 foram queimados cerca de 59 hectares, por conseguinte, havendo uma diminuição na relação evento/área queimada.

Porém, quando o assunto é Auto de Infrações Ambientais lavrados, a Polícia Ambiental realizou seu trabalho de agente fiscalizador, tanto que o número de Autos de Infração Ambiental no ano de 2018 foi de 496 contra 319 do ano de 2017, o que demonstra que houve um aumento de 36% (trinta e seis por cento) de autos lavrados.



É evidente que o setor canavieiro se mobilizou para mitigar incêndios que assolam as propriedades rurais, uma vez que os números de focos de incêndios registrados pelo Inpe diminuíram, evidenciando a eficiência do setor no pronto atendimento aos incêndios, demonstrando, assim, a proatividade do setor canavieiro quando demandado.

Com certeza, o setor não mediu esforços para diminuir drasticamente esse número, tanto que investiu no aumento de equipes de brigadistas, caminhões bombeiros, vigilância dos canaviais com sistemas de monitoramento via satélite, câmeras, torres de observação, carros de vigilância, placas de conscientização, enfim, foram inúmeras as ações realizadas.

Em virtude dos fatos, observo que o setor de cana-de-açúcar alterou sua paisagem, diga-se novamente, - pois também já traz comprovado ganho ambiental no aumento e reflorestamento de Área de Preservação Permanente ou Reserva Legal – em prol do meio ambiente, de maneira que grande parte dos produtores rurais e unidades industriais atendem aos critérios ambientais demandados pela portaria retrocitada, diminuindo sua área produtiva com o aumento de aceiros e outros equipamentos, com o objetivo de mitigar incêndios.

Mais um exemplo que o agro paulista/brasileiro deve ser reconhecido como o que mais preserva o meio ambiente. Temos aqui, portanto, outro caso de sucesso. 🌱

INCÊNDIOS

Previna!

Em caso de incêndio ligue 193



USINAS

PRODUTORES
RURAIS



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

Ativo		Passivo	
Circulante e Não Circulante	3.378.238.968	Circulante e Não Circulante	2.970.610.802
Disponibilidades	8.586.324	Depósitos	1.509.871.282
Aplicação Financeiras	797.397.647	Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	551.642.303
Operações de Crédito	2.163.642.312	Relações interdependências	5.851
Outros Créditos	318.750.756	Obrigações por Empréstimos Repasses	654.530.645
Outros Valores e bens	89.861.929	Outros Obrigações	254.560.723
 Permanente	 91.172.908	 Patrimônio Líquido	 498.801.074
Investimentos	75.659.721	Capital Social	317.043.515
Imobilizados de Uso	14.545.277	Reservas	136.660.050
Intangível	967.910	Sobras Acumuladas	37.428.030
		Sobras 1º Semestre	7.669.479
 Total do Ativo	 3.469.411.876	 Total do Passivo	 3.469.411.876

SERTÃOZINHO/SP, 31 DE MARÇO DE 2019.

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

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

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



Quer mais
informação?

Leia
CANAVIEIROS.
Especialista em
cana-de-açúcar.

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



Mais de 20.000
exemplares por mês



Distribuída em
todo o Brasil



Média de 15.000
acessos mensais



www.revistacanaieiros.com.br



facebook.com/revistacanaieiros



instagram.com/revistacanaieiros



Reportagem de Capa



Atualização do Consecana-SP foi baseada na heterogeneidade existente na negociação de cada contrato de fornecimento



Marino Guerra

A NOVA ERA DO CONSECANA

Adequação do sistema de pagamento finalmente inicia processo de atualização

Heterogeneidade, talvez essa seja uma das palavras mais utilizadas no mundo agrícola nos dias de hoje. Diferente da modernização industrial, que busca adequar tudo em processos cada vez mais padronizados, a concepção de uma operação agropecuária moderna está em conhecer cada fazenda, se possível cada talhão, e nele adotar a melhor prática para produzir mais e gastar menos.

Sob este aspecto, se torna impossível desenvolver um sistema de formação de preço e pagamento padrão que menospreze essas questões pontuais.

Um exemplo que prova essa tese é o método de formação de preço e pagamento de cana com base em um padrão do Estado de São Paulo, mais conhecido como Consecana-SP. Esse é o sistema mais eficiente para determinar o valor da matéria-prima, mas por abordar a formação do preço com um olhar macro, foi natural que voltassem à tona as negociações individuais entre a unidade industrial e o fornecedor.

Esta manifestação de mercado ganhou peso nos últimos anos, direcionando líderes e representantes de ambas as classes a dedicarem esforços com o objetivo de encontrar uma solução ao cálculo que atendesse às peculiaridades de cada relação de fornecimento.

Finalmente, depois de um trabalho que durou mais de quatro anos, a primeira revisão do sistema, respeitando essa necessidade foi publicada. Nela, surge a premiação para aqueles fornecedores que entregarem a matéria-prima com um índice de pureza maior que a média da unidade industrial.

Os detalhes da solução e também outras novidades que surgiram na histórica circular do dia 25 de março serão descritos nos textos seguintes que fazem parte dessa reportagem de capa. No entanto, ao prestar atenção nos aspectos relacionados à conjuntura do setor, importantes conclusões podem ser feitas de maneira muito clara.

A primeira é a sensação de que o gelo finalmente foi quebrado e com isso outras medidas, e a própria adequação dessas conforme o tempo, deverão surgir com mais frequência. Até porque é difícil imaginar uma atualização com um intervalo mínimo de cinco anos em plena época de revolução da informação, ainda mais em um momento importante para o setor, que consegue cada vez mais ampliar o leque de seu portfólio, agregando produtos para além dos tradicionais açúcar e etanol.

Aliás, esse será um assunto discutido e que deverá ganhar intensidade ao longo deste ano, inclusive já foi comentado nessa circular. Trata-se do RenovaBio, que terá definido o cálculo de participação do fornecedor somente em 2020, quando este estiver 100% implantado e com todas as regras definidas. Porém, uma coisa é certa: a organização dos dados do fornecedor valerá dinheiro.

Uma segunda constatação está relacionada ao real papel do Consecana-SP na formação do preço. Ele deixará de ter a função de formulador único de precificação e, ao ganhar maior flexibilidade no sentido de atualização, assumirá um posto de referência, algo fundamental para a indicação de um valor mínimo de remuneração. Sendo assim, a conta final estará totalmente vinculada ao poder de geração de valor do fornecedor frente à unidade industrial.

Sendo essa a terceira constatação e quem não conseguir configurar sua operação nesse sentido, dificilmente terá uma remuneração suficiente para se manter no negócio, mesmo que sua terra esteja ao lado da moenda. 





O gerente de Economia e Análise Setorial da Unica, Luciano Rodrigues, explica como funcionará o fator de qualidade inserido no Consecana-SP

O MAPA PARA O PRÊMIO

Só ganhará quem estiver acima da média

Em resumo, a atualização do Consecana-SP traz uma premiação ao fornecedor que conseguir entregar o caldo com impurezas abaixo da média. Esse valor será calculado obedecendo como referência a escala Brix, que indica a quantidade de sacarose no caldo.

O texto escrito na circular Consecana nº 33/18 diz que os prêmios deverão ser pagos quinzenalmente quando o ATR de pureza da cana de uma determinada fazenda for superior à média da usina (cana própria e de fornecedor).

Como se trata de uma premiação, caso o cálculo de impureza esteja igual ou abaixo da média, simplesmente o produtor não ganhará nada a mais e também não terá nada subtraído de seu pagamento.

A nova regra deve ser obrigatória e imediatamente inserida em todos os contratos baseados ao Consecana-SP. Porém, como é necessário um tempo para a implementação do sistema e sua adequação, somente na safra atual do contrato é que os preços poderão ser acertados de maneira retroativa e no momento do ajuste dos valores da safra.

Como tudo o que envolve o Consecana-SP implica em cálculos complexos e muitas variáveis, para ilustrar o que mudará no dia a dia, o gerente de Economia e Análise

Setorial da Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar), Luciano Rodrigues, desenvolveu um exemplo prático que elucida muito bem como o novo mecanismo funcionará.

Nele, o economista usa como premissa um fornecedor que entrega 1 mil toneladas de cana na quinzena. Na data da entrega, o valor acumulado do mês foi estipulado em R\$ 0,60/kg ATR, enquanto que o ATR relativo do fornecedor naquela quinzena foi igual a 130 kg/t de cana e a análise da pureza de seu caldo indicou um prêmio de 2 kg/t de cana entregue.

A conta para o pagamento do mês seria feita da seguinte forma: a quantidade de cana (1 mil tonelada) multiplicada ao valor do ATR no mês (R\$ 0,60/kg ATR), multiplicado à soma do ATR relativo do fornecedor na quinzena (130 kg/ tonelada) com o ATR pelo prêmio de pureza (2 kg/t). O resultado gera uma receita total de R\$ 79 mil.

Na conta antiga, ou enquanto a usina não adequar o novo cálculo ao seu sistema, o fornecedor teria direito a receber R\$ 78 mil. Como no mês são adiantados 85% desse montante, pingaria na conta do fornecedor o valor de R\$ 66,3 mil.

No final da safra, quando o preço final está ajustado (no caso do exemplo fechou em R\$ 0,70/ kg de ATR), é feito o mesmo cálculo da quinzena, o que daria uma receita ao fornecedor de R\$ 93,8 mil. Como já haviam sido pagos R\$ 66,3 mil, seria realizado um depósito de R\$ 27,5 mil.

Em outras palavras, com esse acréscimo, no exemplo acima o fornecedor receberia a mais, pelas suas mil toneladas de cana entregues em uma quinzena, R\$ 1,4 mil ou 1,5%.

A Canatec (Câmara Técnica e Econômica do Consecana-SP), entidade formada por representantes das usinas e fornecedores, também divulgou um levantamento do ATR

de premiação em sete usinas distribuídas em diferentes regiões produtoras do Estado, em cinco safras (de 12/13 até 16/17), a título de cálculo que definiu uma ATR de 132,08 kg/toneladas.

O resultado apontou que 55,2% das amostras receberiam a premiação com um ganho médio de 2,42 kg ATR, significando uma gratificação de 1,84% nas safras em questão. 🌱



Colhedora trabalhando com o sistema de corte de ponteira desligado - detalhe simples que o produtor precisa estar de olho para não ficar sem a bonificação referente à premiação pela qualidade





CANA PURA

Bom manejo será fundamental para a pureza da cana ser maior que a média da usina

De nada vai valer todo o esforço para conseguir acrescentar a remuneração pelo fator de qualidade no Consecana-SP se o produtor não tiver interesse em mudar sua maneira de trabalhar objetivando a redução de impurezas.

Com certeza o processo de colheita mecanizada precisará de atenção especial nessa questão, já que uma máquina bem regulada, ao trabalhar numa área sistematizada, conseguirá extrair o que realmente interessa da planta - os colmos.

Aqui cabe uma ressalva importante, dirigida principalmente aos agricultores que terceirizam a colheita com a usina e não acompanham o processo. Essa inadimplência poderá custar caro no final da safra porque se a colheita for malfeita, além dos problemas de perdas e danos às soqueiras, já bastante conhecidos, poderá tirar a premiação pelo fator de qualidade.

Então, a primeira coisa que o produtor precisa observar ao pensar na relação qualidade versus colheita são as condições de campo que a máquina terá que enfrentar. Em cima disso, o trabalho começa na reforma do canavial, quando é preciso considerar aspectos da variedade a ser plantada como porte e facilidade de despalha, pois é fato que os canaviais deitados e entrelaçados irão afetar a eficiência do mecanismo de limpeza da colhedora.

Um segundo ponto que precisa ser considerado no momento da reforma é quanto à sistematização da área, onde o desenho de tiros mais longos e com menos obstáculos e manobras, além de entrelinhamento correto, são premissas básicas num ambiente de colheita mecanizada.

Para o momento da colheita, o produtor precisa ficar de olho em questões simples como a velocidade da colhedora, altura do corte (principalmente se o despontador estiver ligado) e rotação do extrator primário, também conhecido como câmara de limpeza.

A questão dos extratores primários é de fundamental importância porque sua função na máquina é justamente a de promover o primeiro estágio da limpeza das impurezas, tanto minerais (terra e pedras) como vegetais (palha e palmito). Diante disso, não custa nada o produtor ficar de olho nas condições das pás da hélice, verificar se o eixo do ventilador está com folga e a rotina de limpeza, especialmente dos pontos de graxeira.

Vale sempre ressaltar que para os associados a Cana este possui um corpo técnico especializado preparado para auxiliar tanto no desenvolvimento de um projeto de sistematização, como na orientação de fiscalização da colheita. Também não custa repetir que essas práticas já eram importantes anteriormente, mas agora valem um dinheiro extra que dá para pagar a associação e ainda sobra para investimentos.

Uma segunda operação que ganha relevância com a introdução da premiação por pureza é quanto à maturação. Definido como o processo fisiológico que envolve a formação de açúcares nas folhas e seu deslocamento e armazenamento nos colmos, ela é reconhecida sob o aspecto botânico após a emissão de flores ou quando seus toletes apresentam gemas em condições de dar origem às novas plantas.

Pensando de maneira agrônômica, a maturação da cana se dá quando os colmos completam seu estágio de desenvolvimento e passam a acumular sacarose. Para isso acontecer, é preciso que a planta sofra com condições que não estimulem o seu crescimento (deficiência hídrica, falta de nutrientes e condições adversas de clima).

Sabendo disso, é fácil concluir que uma cana no ponto certo de maturação apresentará menor impureza, pois

suas folhas estarão secas e sairão com maior facilidade, além do colmo ser menos fibroso por ter uma porcentagem maior de sacarose.

Nesse cenário, dois manejos ganham importância. O primeiro é novamente a escolha pela variedade e aí, para quem tem a cana colhida pela usina, combinar as regras do jogo antes da reforma e, se possível, estabelecer a data da colheita em contrato, pode fazer muita diferença.

Caso não seja possível colocar esse planejamento na mesa de negociação, a melhor dica é trabalhar com as cultivares que apresentem o PUI (Período de Utilização Industrial) mais longo. Com isso, o produtor terá flexibilidade para colher em decorrência da segunda técnica diretamente envolvida com a operação.

A estratégia de maturadores químicos precisa ser bem conhecida pelo produtor quanto à escolha por produtos estressantes (inibidores de crescimento) e não estressantes (que trabalham no acúmulo de sacarose dos colmos através da liberação do etileno, sem mexer em seu ritmo de crescimento), devendo sempre fazer parte do plano de colheita.

Ainda pensando na estratégia de maturação, vale a pena conversar com o agrônomo sobre a fertilização foliar, prática que vem sendo adotada por alguns produtores e defendida por pesquisadores como forma de manter a fotossíntese da planta, evitando que essa gaste sacarose no estágio de pré-maturação.

Claro que outras formas de manejo, como manter um canavial limpo em relação às plantas daninhas e pragas, dentre outras, também farão a diferença, fazendo com que, no futuro, as práticas que visam à premiação se consolidem. No entanto, o maior bônus não virá dela, mas do ganho de produtividade e da queda nos custos que acompanham o pacote. 





Consecana foi criado para apagar arestas que haviam entre fornecedores e usinas. Menos engessado, ele pode ser decisivo novamente

MAIS UMA VEZ O CONSECANA-SP PODE SER DECISIVO

Sistema de pagamento foi o
“salvador da lavoura” na época da
desregulamentação do setor

Para compreender como o Consecana-SP pode ser decisivo, mais uma vez, na solução do problema de se encontrar uma remuneração mais justa possível ao fornecedor de cana, é preciso entender como ele surgiu.

Até 1977 o preço da matéria-prima era definido pelo seu peso na grande maioria das unidades industriais. Somente em alguns casos o cálculo era feito com base no rendimento de açúcar.

Em 1978 houve a primeira grande mudança, quando o IAA (Instituto do Açúcar e do Alcool), órgão do governo que regulamentava o setor, adotou o cálculo da remuneração da cana pela sua qualidade. No entanto, era praticamente impossível a alteração imediata do processo devido ao seu nível de detalhamento que demandava tempo para a execução de um projeto de implementação. Pelo menos no Estado de São Paulo, o tempo para a mudança da chave foi de cinco anos.

A extinção do IAA no início da década de 90 foi o início da ação que liberava e, posteriormente, voltava ao controle do governo a regulamentação da relação fornecedor-usina. Essa confusão se deu porque sem o governo, os atores do setor não conseguiam se entender num denominador comum.

Nesse cenário caótico, de quase uma década de desentendimento, depois de um profundo estudo executado por técnicos da Orplana, inspirado a partir da maneira individual que todos os países do mundo realizavam a formação do preço não só da cana-de-açúcar, mas da beterraba também, deu-se vida ao método Consecana.

Devido a qualidade do trabalho, não demorou muito para os técnicos da Unica (União da Indústria de Cana-de-açúcar) aprovarem a metodologia e, então, o valor da cana passou a ser definido perante a quantificação do total de açúcares recuperáveis (ATR) acrescido ao fator de participação do fornecedor nas negociações de açúcar e etanol.

Diante do acordo foram elaborados um estatuto, regulamento e normas operacionais geridos pelo também criado, em 7 de junho de 1999, Consecana (Conselho dos Produtores de Cana-de-açúcar, de Açúcar e de Etanol do Estado de São Paulo) ou Consecana-SP, entidade sem fins lucrativos e que tem sua diretoria constituída por 10 membros, sendo metade indicados pela Unica e a outra pela Orplana.

A partir daí, o setor se adaptou com a nova forma de pagamento, resolvendo com satisfação de ambas as partes o problema. No entanto, o tempo passou e os diversos furacões que atingiram o setor remodelaram sua paisagem, sendo impossível o sistema acompanhar as frequentes e profundas mudanças.

Uma das principais consequências dessas transformações foi o rosto heterogêneo que os processos da cadeia criaram, o que atingiu em cheio a metodologia do sistema de pagamento, baseada numa linha reta, fazendo com que ele deixasse de ser o cálculo principal se tornando um balizador de preços.

Sob esse novo contexto, surgiu um problema e tanto para fornecedores e usinas, o da formalização de contratos curtos ou até mesmo a preferência pela venda da cana no mercado spot. Práticas que não trazem previsibilidade e segurança para ninguém.

O medo do problema aumentar e voltar aos tempos de caos vividos na década de 90 foi fundamental para agricultores e industriais tirarem novamente suas calculadoras do bolso e introduzirem, aos cálculos, formas de remuneração baseados nos princípios da meritocracia, que teve como primeiro passo a premiação pela qualidade do caldo.

Muito está por vir e, se bem trabalhado, o Consecana terá tudo para, mais uma vez, ser decisivo dentro da história do setor sucroenergético. 



MERITOCRACIA TAMBÉM ENTRA EM JOGO

Vantagens competitivas do produtor
entrarão na mesa de negociação



Meritocracia é um dos termos mais utilizados dentro do mundo da gestão. É praticamente um mantra de todo administrador que consegue remunerar sua equipe de acordo com seu mérito, o que está diretamente ligado ao esforço, dedicação, experiência e inteligência. Resumindo: quem está melhor preparado consegue chegar lá.

Porém, alguns pensadores criaram uma problemática para a definição. Se for considerada somente a atitude do indivíduo como elemento para o sucesso, como explicar que um centroavante talentoso ganhe infinitamente mais que um dono de uma padaria que levanta às quatro da manhã, todos os dias, e fecha o seu estabelecimento à meia-noite, depois de atender os clientes que vão até lá para jantar?

Diante disso, o conceito foi alterado, mostrando que o esforço, a dedicação, a virtude, o talento, a inteligência, enfim, os méritos individuais são até elementos importantes, mas o fator primordial para o sucesso é a criação de valor.

A ideia é a de que quanto mais imprescindível alguém é para os outros, mais estes estarão dispostos a servi-lo e, principalmente, remunerá-lo.

Inspirado nesse conceito, a circular histórica do Consecana-SP do dia 25 de março também fala sobre o compartilhamento de valor por meio do reconhecimento de indutores de maior eficiência e sinergia.

Em outras palavras, significa que a partir de agora, aos contratos celebrados através do sistema de pagamento poderão ser inseridas premiações ou bonificações em razão de valores individuais que cada fornecedor gera para a usina.

Não há no texto uma especificação do que seriam esses valores, até porque muito complicaria defini-los de maneira específica em decorrência da particularidade que cada fazenda fornecedora tem em relação com a usina. Seria mais ou menos se o Consecana decidisse a hora que os pais precisam colocar seus filhos para dormir, ou, então, se é

melhor comprar um carro esporte ou uma caminhonete.

No entanto, através do conhecimento da dinâmica da operação, dá para enumerar algumas cartas na manga interessantes que o produtor deve levar à mesa de negociação na hora de fechar o contrato. Umas relacionadas ao mérito individual como a assertividade de data e quantidade da cana que será entregue, o fechamento de contratos longos (demonstrando fidelidade) ou a criação de carreadores que beneficiem logisticamente o transporte de cana para a usina.

Há também a geração de valor por condições geográficas como proximidade da usina ou declividade (se o caminhão que irá buscar a cana sobe vazio e desce cheio, gerando

ge
te
l
da
cc
U
dc
da
ne
qu
in
qu
sa

O FORNECEI FUNDAMENTAL DENTR RENOV

Dados da operação valerão dinheiro quando estiver

No início do processo de implementação do RenovaBio um sentimento de exclusão foi notado dentro das organizações e nas principais lideranças ligadas aos fornecedores de cana. Isso porque em nenhum momento o texto da lei indicava qual seria o papel da categoria.

O tempo passou e com o projeto se concretizando, foi revelado um maravilhoso oásis que deixava claro que a participação do fornecedor está intrínseca aos dados da parte agrícola, principais na composição do cálculo que apontará a quantidade de certificados que cada unidade industrial poderá gerar.

Então, se a usina tiver 30% da cana vinda de fornecedor e ele não participar do RenovaBio, a mesma porcentagem da produção de etanol também não estará apta para adquirir os CBios. Está na lei, artigo 23: “A fração do volume de biocombustível elegível deve ser igual a fração de biomassa energética elegível utilizada em seu processo produtivo”.

A questão da elegibilidade começa logo ao processo de certificação, o que ocorrerá a cada três anos. Nela, será avaliada





Assim como a água é fundamental para a vida, o produtor fornecedor será para o RenovaBio

a cadeia de produção de cada fabricante com o objetivo de definir a diferença de quanto o etanol daquela unidade é mais eficiente, no sentido de emissão de gases causadores do efeito estufa, comparado ao combustível fóssil relacionado.

Ao observar a questão agrícola dentro dessa fase, caberá à unidade industrial tornar seu canavial elegível, ou seja, será necessário mostrar que as fazendas se enquadram aos critérios previstos em lei que são: não ocorrência de supressão de vegetação nativa a partir da data de vigência da resolução (27/11/2018), cadastro ambiental rural (CAR) ativo ou pendente (31/12/2018) e biomassa da cana em conformidade com o zoneamento agroecológico (não aplicado a áreas já ocupadas antes de 17/09/2009).

Essa regra também engloba a cana de fornecedor, o que significa que no momento da certificação a unidade industrial deverá ter a previsão de quais fazendas lhe fornecerão matéria-prima ao longo dos próximos três anos. Isso deixa claro que o mercado spot está fora do programa, mas escancara um argumento de negociação importante aos produtores que estão com a documentação correta para tornar sua

área elegível. Dessa forma, ao assinar um contrato longo, por exemplo, se comprometendo em pelo menos seis anos, além da previsibilidade em poder assumir compromisso futuros, automaticamente a usina economizará em tempo e custos no segundo processo de certificação, pois as informações precisarão sofrer pequenas atualizações para serem enviadas novamente.

Há uma segunda questão e o Consecana já destacou um time da Canatec para se debruçar sobre a matéria, que é relacionada às informações referentes à utilização de insumos durante o ano e o cálculo de bonificação ao produtor perante sua eficiência nesse quesito.

Complicado? Em termos práticos a coisa fica mais simples. Para definir a quantidade de certificados, que posteriormente serão comercializados, a usina precisará lançar num sistema, conhecido como RenovaCalc, a quantidade de insumos

(relacionados à emissão de gases do efeito estufa) utilizada. Então, se na adubação foi utilizado menos nitrogênio ou o consumo de diesel foi menor ao longo da safra, a usina ganhará mais.

Nesse cenário, o Consecana irá incorporar dentro do sistema um cálculo que encontrará qual a participação do fornecedor, como e quando ele irá receber. Como se trata de um ativo financeiro cujo o período de venda será variado e possivelmente poderá ser comercializado a outros atores, além das distribuidoras, toda essa problemática deverá ser contemplada.

Contudo, aqui cabe uma advertência aos fornecedores que não possuem uma organização das informações de sua operação: sem os dados consistentes, dificilmente haverá alguma remuneração e, mesmo se houver, ficará muito aquém do seu potencial. 

VOCÊ AINDA NÃO VÊ VALOR NA SUA ASSOCIAÇÃO?

Nem o Federer seria o que é sem a ATP (Associação dos Tenistas Profissionais)

De repente, a produtividade vai lá para cima, as estratégias de manejo e, principalmente, um trabalho intenso no canavial começam a dar resultados. Finalmente, a rentabilidade da operação atinge níveis que permitem o crescimento.

Nesse cenário chega o boleto da associação com um valor muito maior do que costumava pagar anteriormente, quando a produtividade estava lá no chinelo. Num raciocínio rápido, o produtor mensura o valor do que “usa” na entidade e compara com o que irá pagar. Conclui, então, que é melhor deixar de ser um associado.

O fato descrito acima vem acontecendo com mais frequência do que se imagina. Muitos produtores que prosperam logo resolvem se desvincular das associações, diminuindo o universo de trabalhos oferecidos e executados por elas.

Um dos exemplos está dentro do Consecana-SP, onde cinco profissionais do mais alto nível de conhecimento

técnico representam todos os fornecedores, inclusive os que não pagam associação. Vale lembrar que no Consecana-SP, há o Canatec, grupo que após cinco anos de trabalho intenso chegou à fórmula do fator de qualidade e que agora se debruçará para gerar o melhor cálculo possível de pagamento sobre a participação no RenovaBio.

E sabe quem paga os salários e dá toda estrutura para o grupo e os profissionais trabalharem? Somente os produtores que recolhem a taxa da associação.

Mas a apropriação indevida dos que se julgam autossuficientes e acham que conseguem viver dentro de uma bolha não para por aí, eles ainda colhem os frutos do trabalho na área política, principalmente nas conquistas relacionadas às questões ambiental e econômica.

As associações também apoiam os institutos públicos de pesquisa para desenvolverem não somente as variedades que todos usarão, mas também a implementação de

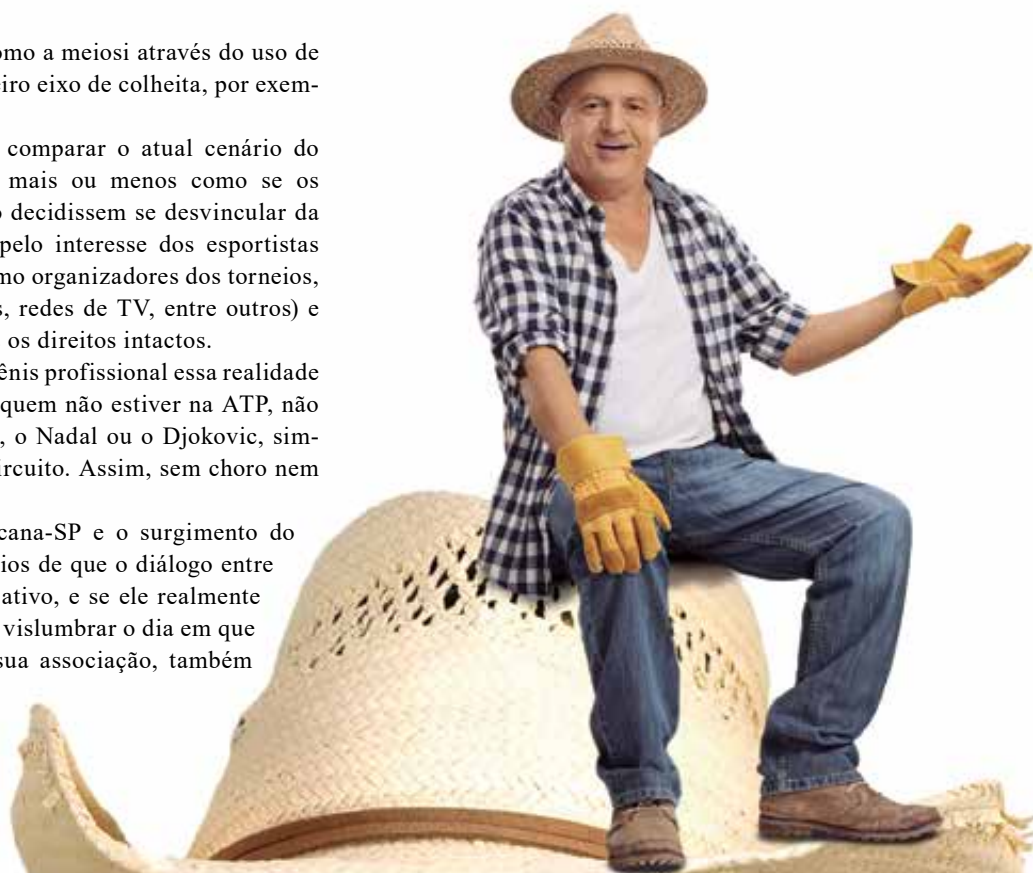
técnicas revolucionárias como a meiosi através do uso de MPBs ou a matriz em terceiro eixo de colheita, por exemplo.

Numa analogia, dá para comparar o atual cenário do associativismo canavieiro mais ou menos como se os grandes tenistas do mundo decidissem se desvincular da ATP (entidade que briga pelo interesse dos esportistas frente aos outros atores como organizadores dos torneios, arbitragem, patrocinadores, redes de TV, entre outros) e mesmo assim manter todos os direitos intactos.

Pela sustentabilidade do tênis profissional essa realidade dificilmente existirá, pois quem não estiver na ATP, não importando se é o Federer, o Nadal ou o Djokovic, simplesmente estará fora do circuito. Assim, sem choro nem vela.

A atualização do Consecana-SP e o surgimento do Renovabio são fortes indícios de que o diálogo entre as partes precisa ser mais ativo, e se ele realmente ganhar corpo será possível vislumbrar o dia em que quem não fizer parte de sua associação, também estará fora do circuito. 🌱

**Sai da
minha
aba!**





7 MOTIVOS PARA VOCÊ COMEÇAR A INVESTIR NA COCRED

Que a Cocred é uma das maiores cooperativas financeiras do país você já sabe, não é? Também sabe o quanto importante é poupar para o futuro e alcançar a tão sonhada independência financeira. Então, se você ainda não começou a investir na Sicoob Cocred e usufruir de todos os benefícios que temos a oferecer, vamos elencar 7 motivos para você começar agora e poder conquistar todos os seus sonhos.

1 MAIOR RENTABILIDADE

A Cocred é uma cooperativa financeira e, diferente dos bancos comerciais, não tem como principal objetivo o lucro. Desta forma, as taxas negociadas com nossos cooperados em suas aplicações financeiras são mais vantajosas e sustentáveis, tendo em vista que buscamos sempre o melhor para os mesmos. A cooperativa cresce com o sucesso de seus cooperados e não às suas custas.

2 DIVERSAS MODALIDADES

Antes de começar a investir é importante definir seus objetivos. Em linhas gerais, as pessoas que poupam o fazem pelos seguintes motivos: adquirir bens, acumular reservas para o futuro, garantir uma aposentadoria digna, abrir o próprio negócio, obter independência financeira ou deixar um legado a seus herdeiros. No entanto, seja qual for seu objetivo, você sempre encontrará na Cocred uma modalidade de investimento para suprir suas necessidades. Ao todo, são mais de 10 modalidades de investimento, que vão da tradicional Poupança, para os clientes mais tradicionais, até a Letra de Crédito do Agronegócio (LCA), para os clientes que buscam rentabilidade e segurança, sem sair dos títulos de renda fixa.

3 SEGURANÇA GARANTIDA

Para quem ainda acha que não é seguro investir em cooperativas financeiras, viemos aqui para desmistificar esta informação. As cooperativas financeiras possuem o mesmo nível de segurança que os bancos comerciais. Esta garantia é oferecida pelo Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito (FGCoop), que é regulamentado pelo Banco Central do Brasil e foi criado em 2014 para proteger os depositantes e investidores das cooperativas financeiras, além de igualar as condições de competitividade com os bancos comerciais.

4 PRATICIDADE E TECNOLOGIA

Nos dias atuais é difícil conhecer alguém que ainda não utilize smartphones e aplicativos para realizar as mais diversas atividades. Nas instituições financeiras, a cada ano que passa, cresce o número de transações realizadas por meio dos canais digitais. E na Cocred, não é diferente. Atualmente, cerca de 55% das transações realizadas na cooperativa são em canais digitais, como o Internet Banking e o App Sicoob. O aplicativo é o mais bem avaliado do país e já ganhou diversos prêmios, pois, além de ser completo, possui uma interface amigável e fácil de usar. Com poucos toques os cooperados conseguem fazer seus investimentos nas mais diversas modalidades oferecidas pela Cocred, acompanhar os rendimentos, tirar extratos, tudo isso de maneira rápida e intuitiva.

5 ATENDIMENTO DIFERENCIADO

Na Cocred o cooperado não é tratado como um número e todos, sem exceção, possuem atendimento personalizado. Nossa equipe de negócios é capacitada para oferecer atendimento consultivo e discutir sobre negócios e planos financeiros com nossos cooperados. Desta forma, independente de qual seja seu objetivo, estaremos prontos para lhe oferecer as soluções financeiras adequadas para sua demanda, com agilidade e transparência.

6 OS RECURSOS VOLTAM PARA A PRÓPRIA REGIÃO

Ao contrário do que acontece nos bancos comerciais, que captam recursos no interior do país e direcionam para as grandes empresas nas regiões metropolitanas, nas cooperativas financeiras os recursos são reinvestidos nas mesmas regiões onde são captados, promovendo o desenvolvimento local, gerando emprego e renda para as cidades onde estão presentes. Na Cocred, a proximidade e o compromisso que temos com nossos cooperados faz de nós o principal agente financeiro de muitas cidades onde atuamos.

7 PARTICIPAÇÃO NOS RESULTADOS

Nas cooperativas financeiras, ao final de cada ano, os associados se beneficiam com o retorno das sobras, proporcionalmente às suas movimentações financeiras. Portanto, quanto mais você concentrar suas movimentações na Cocred, maior será sua participação nos resultados da cooperativa. Logo, se você manter seus investimentos na Cocred, aumentará seu potencial de recebimento de sobras, fazendo com que seus rendimentos sejam ainda maiores.



Quer saber mais sobre nossas modalidades de investimento?
Encontre a agência Cocred mais próxima de você e faça-nos uma visita.

cocred.com.br
   [sicoobcocred](#)



Vem crescer com a gente.



AGRISHOW 2019 REGISTRA SALDO POSITIVO EM NEGÓCIOS

A maior feira do agronegócio brasileiro recebeu autoridades e produtores vindos de vários Estados do Brasil e do exterior



Fernanda Clariano

A cada edição da Agrishow, a expectativa dos produtores rurais quanto às novidades para o setor é maior. Milhares de visitantes vêm de todas as regiões brasileiras e do exterior para entrar em contato com as novas tecnologias desenvolvidas pelas empresas participantes. A feira acontece desde 1994 em Ribeirão Preto-SP e tornou-se referência no agronegócio, este ano o evento reuniu nos seus mais de 500 mil metros quadrados, cerca de 800 marcas e mais de 150 mil visitantes.

A abertura da 25ª edição da Agrishow aconteceu no dia 29 de abril, e contou com a presença do presidente da República, Jair Messias Bolsonaro; do governador do Estado de São Paulo,

João Dória; da ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Tereza Cristina; do ministro do Meio Ambiente, Ricardo Salles; do ministro do Gabinete de Segurança Institucional, General

Augusto Heleno; do secretário de Agricultura do Estado de São Paulo, Gustavo Junqueira; do presidente da Agrishow, Francisco Maturro; do presidente da Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos), João Marchesan e do prefeito de Ribeirão Preto, Duarte Nogueira, além de lideranças setoriais do agronegócio, deputados federais, estaduais e prefeitos.

Em seu discurso, o presidente da Agrishow destacou a importância dos avanços tecnológicos proporcionados pela feira ao agronegócio brasileiro ao fomentar a inovação por meio das máquinas e equipamentos nela expostos.

Já o presidente da Abimaq pontuou que apesar do protagonismo, o agronegócio precisa de apoio. O executivo ainda destacou a necessidade de o governo manter as condições atuais dos Planos Safra. “Temos urgência para continuar crescendo. Mais de 50% da frota brasileira de máquinas agrícolas têm mais de 10 anos”.

Uma suplementação orçamentária de R\$ 500 milhões para o Moderfrota,





Tereza Cristina - ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

mais R\$ 1 bilhão em financiamento do Banco do Brasil e R\$ 1 bilhão para o seguro rural do Plano Safra 2019/2020. A liberação desses recursos foi anunciada durante a solenidade pelo presidente da República e pela ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. “Depois de muita conversa e cálculos conseguimos ‘raspar’ o tacho, esses R\$ 500 milhões são pouco sim, mas já ajudam”, disse a ministra.



Jair Messias Bolsonaro - presidente da República

Ao discursar, Bolsonaro afirmou que não quer atrapalhar quem produz. “Estamos tirando o Estado do ‘cangote’ daqueles que produzem - que investem, e dos grandes empreendedores. O agro-negócio, a agropecuária, é um dos setores que está dando certo há muito tempo e devemos valorizar quem trabalha nesta área”. O presidente ainda comentou sobre um projeto enviado à Câmara que segundo ele “vai dar o que falar”, mas que é uma forma de tentar combater

a violência no campo. “A intenção é de que, ao defender a sua propriedade privada ou sua vida, o cidadão de bem entre no excludente de ilicitude, ou seja, ele responda, mas não tenha punição. É a forma que temos que proceder, para que o outro lado que teima em desrespeitar a lei tema aos cidadãos de bem e não o contrário”, argumentou.

Batendo recordes



Francisco Maturro - presidente da Agrishow

A feira terminou no dia 3 de maio com um balanço positivo registrando alta de 6,4% em relação ao ano passado, o que representa um volume de R\$ 2,9 bilhões em negócios. De acordo com os organizadores, o setor de irrigação registrou a maior parte das vendas.

O presidente da feira falou sobre a importância do evento para o agronegócio do Brasil e do mundo. “Neste ano, a conectividade e a tecnologia como aliadas para aumentar a produtividade e eficiência no campo e a incorporação de importantes segmentos da cadeia produtiva, como a área de insumos, foram o grande destaque. A Agrishow vem se fortalecendo a cada ano e mostrando para o mundo o potencial do Brasil”, disse Maturro.

Em 2020 a feira acontece de 27 de abril a 1º de maio e será comandada, por mais um ano, por Francisco Maturro.

REPRESENTATIVIDADE E PARCERIA



O presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, e o diretor administrativo da Copercana, Francisco César Urenha, marcaram presença no primeiro dia da feira. Na ocasião, aproveitaram para prestigiar o estande da Sicoob Cocred, onde bateram um papo com o diretor de negócios da cooperativa de crédito, Gabriel Jorge Pascon.

PRÊMIO TRATOR DO ANO BRASIL 2019/2020

O setor de máquinas vem passando por grande evolução no incremento do sistema de telemetria, acompanhamento online e renovação no portfólio



Fernanda Clariano

Atualmente o Brasil está na vanguarda da agricultura e o prêmio Trator do Ano é uma maneira de apresentar o que há de mais novo no mercado em termos de tecnologia. Todas as marcas de tratores fabricados ou comercializados no Brasil tiveram produtos indicados ao prêmio que contou com a avaliação de professores doutores da área de mecanização agrícola de importantes universidades públicas do país. Ao todo participaram 15 marcas, somando 44 diferentes produtos que foram avaliados tecnicamente e

também votados pelo público através do site www.tratordooano.com

Os critérios do processo de avaliação levaram em conta: o projeto mecânico do motor; o projeto mecânico da transmissão; a eletrônica embarcada; o design; a adequação ao uso; o projeto de manutenibilidade; o projeto de segurança; as inovações tecnológicas mecânicas, a rede de vendas e assistência e outros componentes.

“Este o ano, o prêmio Trator do Ano foi bem disputado tendo o resultado definido por pontuações muito próximas entre os tratores melhores

avaliados e com uma grande participação das máquinas e das marcas que hoje comercializam produtos no Brasil”, disse o coordenador da comissão julgadora, Leonardo Monteiro.

Durante dois dias, na sede da empresa Trelleborg Wheel Systems, empresa patrocinadora do evento que fica na cidade de Santana do Parnaíba (SP), todas as 15 empresas participantes tiveram a oportunidade de realizar numa exposição as principais características dos seus produtos inscritos para uma banca examinadora, descrevendo aos examinadores itens a itens os pontos de destaques de cada trator.

A entrega dos prêmios aos vencedores de cada categoria aconteceu no dia 30 de abril, na Arena do Conhecimento, durante a Agrishow.



Leonardo Monteiro - coordenador da comissão julgadora

Confira os vencedores:

- **Valtra A94** - Maior votação técnica - Categoria de até 100 cavalos;
- **John Deere 7200J** - Maior votação técnica - Categoria de 100 a 200 cavalos;
- **John Deere 8400R** - Categoria mais de 200 cavalos;
- **YANMAR Solis 60N e New Holland T7205** - Vencedores pela votação popular via site;
- **New Holland T475N** - Vencedor da categoria Trator Especial 2019/2020;
- **John Deere 7200J** - Vencedor do prêmio Trator do Ano Brasil 2019/20.



John Deere 7200J, eleito o Trator do Ano Brasil 2019/20

“Fomos premiados em três categorias, incluindo o Trator do Ano, o que significa um reconhecimento e o mais importante disso não é só o prestígio

pelo ferro em si, e sim pela qualidade, inteligência, pela rede de concessionárias, são vários fatores que implicam nessa premiação. Nós, da John Deere, não costumamos olhar só o ferro, muito embora as características de engenharia e técnicas do produto sejam relevantes para essa conquista, mas o conjunto do todo - a inovação e a tecnologia voltadas para a agricultura de precisão são o que fazem desses tratores os mais relevantes do mercado na opinião de quem votou e nos elegeram.”

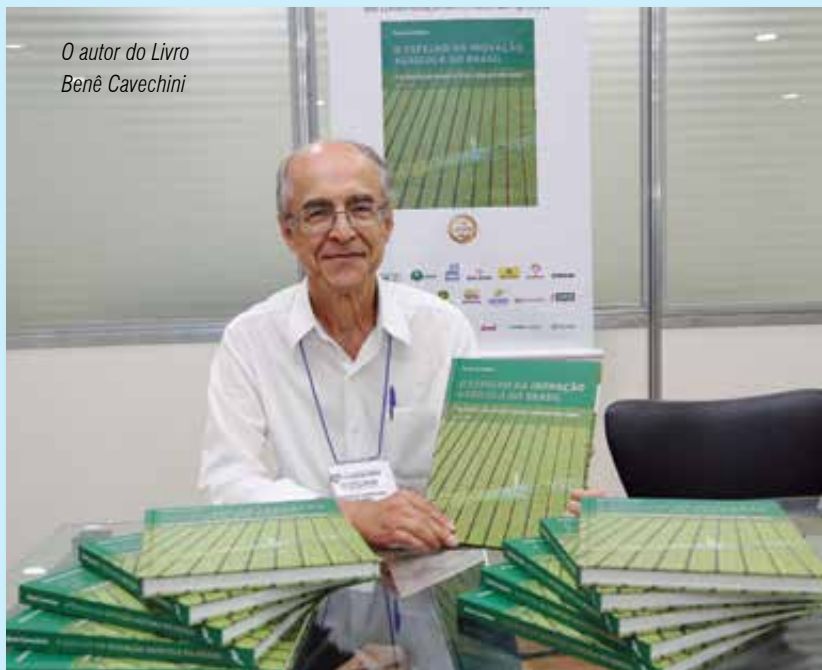
Destacou o gerente de Comunicação Corporativa para a América Latina da John Deere, Guilherme Sierra.

25 ANOS DE MUITAS HISTÓRIAS

Livro comemorativo aos 25 anos da Agrishow revela o ritmo acelerado da evolução tecnológica no agro

Fernanda Clariano

*O autor do Livro
Benê Cavechini*



É muito positivo quando se pode relembrar fatos do passado para extrair boas lições de vida e olhar para o futuro. A Agrishow completou neste ano de 2019 o seu jubileu de prata e, para celebrar a data, no dia 29 de maio, foi lançado durante a 26ª edição da feira o livro “O espelho da inovação agrícola no Brasil”.

Idealizada pela Abimaq e escrita pelo jornalista Benê Cavechini, a obra conta a história da feira que se tornou a mais importante exposição de tecnologia para o agronegócio, destacando a pesquisa e a evolução dos maquinários nesses últimos 25 anos. O projeto foi editado pela Matalivros e contou com o apoio de 19 empresas.

“É uma satisfação ter sido convidado para escrever este livro. Fiquei lisonjeado porque acompanho o setor de

agronegócios há 30 anos e esse livro foi uma oportunidade de juntar as peças dessa história toda”, disse Cavechini.

De acordo com o presidente da Abimaq, João Carlos Marchesan, o objetivo do livro foi marcar a data registrando a contribuição da feira no crescimento da agricultura brasileira no período. Marchesan ainda comentou sobre a escolha de Cavechini para escrever o livro.

“Entendemos que ele era a pessoa mais credenciada pela forma com que coloca os assuntos relacionados ao agro devido a sua experiência e estamos muito satisfeitos com o resultado, esperamos que essa obra seja um marco”, destacou Marchesan.

O livro está à venda nas livrarias de todo país. 



O lançamento contou com a presença do presidente da feira, Francisco Maturro; do secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Gustavo Diniz Junqueira, autoridades locais e representantes de entidades ligadas ao agro

ARENA DE INOVAÇÃO

O mundo digital ainda mais próximo do produtor rural

Fernanda Clariano

O agronegócio é o setor brasileiro que mais avalia, seleciona e incorpora inovações em seus processos produtivos e de transformação. Além das indústrias de máquinas e equipamentos, é cada vez mais comum empresas digitais oferecerem novas tecnologias para o campo. Neste ano, elas ganharam um espaço na Agrishow - a Arena de Inovação reuniu startups ligadas ao agronegócio e dedicadas à conectividade no campo com soluções inovadoras. Dentre as soluções apresentadas estão automatização agrícola, sistemas e drones de pulverização, drones para captação de dados e imagens, plataforma para instalação de painéis solares, APPs



de gerenciamento de pessoas e gestão de fazendas, sistema de informação em tempo real para pecuária e soluções tecnológicas embarcadas em campo. Conheça um pouco sobre duas delas.



Matheus Tonini Eitelwein: Essa é uma tecnologia revolucionária de detecção precisa que permite a pulverização somente sobre as ervas daninhas

o impacto ambiental, aumentando a eficiência da aplicação e reduzindo custos mantendo os níveis de produtividade”, explicou o gerente de produto da Smart Sensing, Matheus Tonini Eitelwein.



Jean Pierre Grandsire: O intuito do aplicativo é o controle das tarefas de pessoas no campo

que armazena as múltiplas tarefas no campo. O App possibilita gerenciar as atividades e percursos dos funcionários, diariamente. Assim, é possível analisar os resultados sobre dados precisos e incentivar cada integrante da equipe ao melhoramento de performance.

“O funcionário registra as tarefas realizadas no dia a dia, podendo incluir fotos, áudios, vídeos e tudo irá para a nuvem, ou seja, ele pode trabalhar tanto off-line como online, não há necessidade de conexão na hora em que ele está trabalhando. A conexão só será necessária no momento em que ele for transmitir as informações para a nuvem. Em cana-de-açúcar o aplicativo pode ser utilizado com profissionais que fazem a vistoria com broca e a soltura de cotesia. Com isso é possível verificar se a vistoria está sendo feita nos pontos certos ou se a soltura de cotesia, que tem que acontecer a cada 30 metros aproximadamente, está ocorrendo”, comentou o sócio administrador da Go Farms, Jean Pierre Grandsire. Ainda, segundo ele, o aplicativo chegou ao mercado no mês passado e aproximadamente 200 fazendas com 600 funcionários já estão conectadas. 

Sustentabilidade

A sustentabilidade com menor custo e eficiência foi apresentada pela Smart Sensing. A startup levou para a feira um sistema de pulverização localizada. A empresa situada em Piracicaba-SP trouxe a tecnologia Holandesa WeedIt para o mercado brasileiro em 2016. A ferramenta permite economia de até 95% no uso de produtos químicos e possibilita aplicar insumos em até 30 km por hora de dia ou de noite. Além de aumento da eficiência da pulverização, a tecnologia contribui com a qualidade ambiental. Atualmente 15 maquinários já estão com o equipamento.

“O pulverizador tem capacidade de identificar as plantas por meio da clorofila e válvulas muito rápidas garantem a aplicação do produto apenas onde é necessário, reduzindo

Gestão

A gestão é outra preocupação dos empreendedores e a Go Farms aproveitou a feira para difundir o aplicativo



A Arena Inovação reuniu startups ligadas ao agronegócio dedicadas à conectividade no campo

VALORIZANDO A ROÇA

Além das grandes empresas, os pequenos produtores artesanais marcaram presença na feira



Fernanda Clariano

Pelo primeiro ano, a Agrishow contou com a Arena do Produtor Artesanal, um espaço destinado a pequenos produtores de cachaça, queijo, café, doces e embutidos, que atraiu inúmeros visitantes que vão à feira em busca de novidades.

Ouro de Sant'Ana

Nascido no Peru e naturalizado no Brasil, Fernando Rotondo mora com sua esposa Sibele Mantovani Rotondo em uma fazenda na fronteira com o Uruguai, em Santana do Livramento (RS), onde produzem e vendem azeitonas para conserva e azeite.



Fernando Rotondo e sua esposa Sibele - proprietários da empresa Olivo Pampa, fabricante da marca Ouro de Sant'Ana

“Chegamos aqui após um criterioso estudo de qualificação para escolher o melhor ‘terroir’ para a cultura da Oliveira no Brasil e essa é a nossa quinta safra no Rio Grande do Sul. Este ano a representante dos nossos produtos na região nos falou sobre participarmos da Agrishow e aqui estamos para difundir um azeite brasileiro de ótima qualidade que não perde para nenhum outro top no mundo. Essa iniciativa de trazer os pequenos produtores, os produtores artesanais para dentro da feira, é uma forma de nos incentivar, nos motivar e esperamos difundir nossa marca e conquistar novos clientes”, afirmou Rotondo.

Queijaria Três Reis

Weber Cruvinel, da Queijaria Três Reis - de Medeiros - MG, região da Serra da Canastra, expôs com orgulho o que, de acordo com ele, é produzido na roça com muito amor e carinho. O empresário produz queijo canastra e o queijo de maturação em mofo branco, artesanal e gourmet, que podem durar meses. Em 2018, a queijaria ficou em segundo lugar no prêmio Queijo Brasil, da Associação Comer Queijo, em São Paulo, na categoria queijo em mofo branco.

“Estou muito orgulhoso de poder apresentar o fruto do que produzimos artesanalmente nesta feira que é considerada uma das maiores e mais completas de tecnologia agrícola do mundo. Trouxe queijos maturados de diversos sabores, pão de queijo e um sorvete de goiabada, queijo derretido com calda de melado, um sabor que tem agradado muito quem



O mineiro Weber Cruvinel apresentou seus queijos especiais



Liliana Rossi - proprietária do Clube do Mel



Thiago Reis - proprietário do Pedacinho da Canastra

prova”, garantiu. Cruvinel ressaltou que além de expor os seus produtos pretende adquirir equipamentos para melhorar o rendimento e a qualidade da sua produção. “Eu dependo também dessa cadeia do agronegócio, na Agrishow vem muita gente atrás de novas tecnologias e eu também dependo de vários produtos que são expostos nessa feira”.

Clube do Mel

A síndrome do colapso das colônias é algo que está acontecendo ao redor do mundo e com esse processo as abelhas têm morrido, os apicultores têm perdido os seus enxames e, a partir disso, a produção dos próprios agricultores tem sido prejudicada, pois sem as abelhas não

acontece a polinização. Na 26ª edição da Agrishow, os visitantes também puderam degustar e levar para casa produtos de qualidade e aprender um pouco mais sobre a apicultura.

Liliana Rossi é proprietária do Clube do Mel e participou dos cinco dias da feira onde esteve em contato direto com o público, divulgando os produtos e informando sobre os benefícios do mel. “Não somos efetivamente o produtor e sim um e-commerce, temos contato com os produtores e através deles realizamos a comercialização. Seleccionamos marcas, fazemos curadoria e revendemos produtos à base de mel e própolis de produtores de todo o Brasil, oferecendo assim méis de várias floradas e Estados diferentes”.

A empresária também falou da importância de participar da feira. “É muito bom poder ter um espaço dentro da Agrishow. Essa é uma maneira de disseminar a importância das abelhas, do benefício do mel, muitos não sabem que existe abelha sem ferrão e que ela também produz um mel. Eu espero difundir mais sobre a apicultura, sobre esse mercado que está dentro do agronegócio e em constante crescimento e fazer contatos promissores também”.

Pedacinho da Canastra

Thiago Reis e sua esposa Almiriam são proprietários do Pedacinho da Canastra e trouxeram para a Agrishow além de queijos, doces, licores e cachacas artesanais, a já conhecida carne suína na lata. O carro-chefe do estande atraiu muitos visitantes interessados na iguaria.

“No ano passado tivemos a oportunidade de apresentar os nossos produtos na Agrishow, porém não havia um espaço destinado a pequenos produtores artesanais como neste ano. Essa foi uma grande conquista. Naquela ocasião, trouxemos a carne suína na lata e vendemos quase 500 quilos. Essa carne é um produto que resgata a gastronomia afetiva, nos faz recordar a comida na casa da avó e devemos superar as vendas do ano passado”.



ENDEREÇAMENTO, ENERGIA E SEGURANÇA

Novos programas atenderão às necessidades de vários produtores paulistas

Fernanda Clariano

O primeiro dia da Agrishow contou ainda com o lançamento de vários programas voltados para o agro e realizados pelo governo estadual, pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo e pela iniciativa privada.

O secretário da pasta, Gustavo Junqueira, explicou sobre o primeiro projeto apresentado, o Rotas Rurais, um programa em conjunto com a parceria privada. “A Anfa-vea e outros patrocinadores apoiarão o projeto que visa digitalizar e mapear todas as estradas rurais do Estado de São Paulo. São cerca de 200 mil km de estradas que levam a produção das fazendas até os centros urbanos de consumo”, disse.



O secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Gustavo Junqueira, explicou sobre a resolução conjunta que define o javali como espécie de peculiar interesse do Estado

Além de mapear as estradas, o projeto levará cidadania ao campo. “Daremos aos cidadãos que vivem nas áreas rurais um endereço e sua geolocalização. Hoje não é possível realizar as entregas de produtos nessas fazendas, pois não se sabe o endereço. E, caso a polícia seja chamada, ela não tem o endereço para chegar até o local, sendo necessário o produtor explicar todo o caminho até chegar à propriedade. Isso será um grande avanço e até o final do ano teremos mapeado grande parte do Estado de São Paulo, mais da metade dessas estradas. Os endereços serão concedidos em trabalho conjunto com os prefeitos das municipalidades”, enfatizou Junqueira.

Outra iniciativa importante, feita com a ajuda do secretário de Infraestrutura e Meio Ambiente, Marcos Penido, é em relação aos javalis, que têm afetado a produção agropecuária e levado doenças para a população. Preocupados com isso, os secretários assinaram uma resolução conjunta que define o javali como espécie de peculiar interesse do Estado.

Dessa forma, o javali passa a ser considerado como um animal invasor que possui legislação específica para que possa ser caçado, controlado e abatido. “Agora o combate passa a ser controlado pelo sistema do Ibama. O ministro Ricardo Salles editou uma instrução normativa há algumas semanas e já havíamos negociado com todos os Estados para que aderissem a isso. O sistema é muito simples, basta o cidadão se cadastrar no site do Ibama e o governo do Estado usará o mesmo sistema”, explicou Junqueira.

A razão de integração entre as duas pastas é que o javali não é apenas uma praga que afeta as lavouras e que destrói a produção agropecuária, mas destrói também a biodiversidade. O javali é um animal exótico, sem predadores e que tem entrado nas nascentes, nas áreas de proteção permanente e é transmissor de doenças não só humanas, mas que também afetam a pecuária de maneira geral.

“O sistema nacional será monitorado por nós para fazermos o controle de maneira mais efetiva e sem a política equivocada que havia anteriormente. Isso nos dá agilidade para fazermos o controle de maneira efetiva, além de dar apoio a todos os produtores que podem auxiliar nesse combate”, frisou Junqueira.

A união entre as secretarias do Meio Ambiente e da Agricultura e Abastecimento permitiu ainda o anúncio do programa Cidades Sustentáveis. “A Usina Cocal produzirá gás metano com a sobra da cana-de-açúcar, como a vinhaça e torta de filtro, produtos rejeitados que serão transformados pela usina em gás metano, em parceria com a Gás Brasileiro. A distribuição será feita desde Nanduba até Presidente Prudente e as indústrias dessas cidades poderão ser abastecidas por gás metano, uma energia de transição entre a fóssil e a energia limpa, dando segurança e previsibilidade à indústria na produção”, destacou o secretário Penido.

Ele mencionou ainda que estão sendo realizados estudos para a substituição do diesel, o que permitirá uma nova alternativa de energia sustentável e limpa, colaborando para a mudança do clima e para o desenvolvimento dos setores de gás e sucoalcooleiro.

O programa, segundo o secretário, estimula a economia circular, pois o produtor sucoalcooleiro tem mais uma fonte de energia para oferecer à indústria, além da opção de mudança de um modal de transporte extremamente poluente para um limpo.

“O que está se lançando hoje é uma semente. O que a usina Cocal e a Gás Brasileiro estão fazendo é uma amostra do que pode ser feito no Estado de São Paulo. Neste exemplo são produzidos 67 mil m³/dia e se pensarmos em todas as indústrias existentes no oeste paulista, temos 12 milhões de m³ de gás que podem ser produzidos por dia. Podemos ter uma nova geração de energia, de empregos e de divisas não só para as indústrias, mas para todos os municípios”, apontou Penido.

Recado ao MST

Após a assinatura dos decretos que instituíram os projetos e do protocolo de intenções entre o Estado de São Paulo, a Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo e a Fapesp, visando o fortalecimento da agropecuária paulista por meio do incentivo ao desenvolvimento científico, o governador João Dória salientou a importância da feira e do agro.

“A Agrishow deve terminar a edição com mais de R\$ 3 bilhões em negócios realizados, o que é um número histórico, recorde para o país que tem o agro como um



O governador João Dória destacou que 20% da economia do Estado de São Paulo estão fundamentadas no agro

importante setor, sobretudo no Estado de São Paulo, onde 20% de sua economia são fundamentadas no agro”.

Dória aproveitou a oportunidade para anunciar medidas na área de segurança pública. Ao lado do General Campos, secretário de Segurança do Estado de São Paulo, o governador informou que estará novamente na cidade de Ribeirão Preto no mês de outubro para inaugurar o BAEP (Batalhão Especial da Polícia Militar do Estado de São Paulo) com policiais treinados no padrão Rota e, ao lado deles, veículos e motocicletas, armamentos novos e quatro drones de alta tecnologia para ajudar e auxiliar na fiscalização e na obtenção de imagens do plano rural de toda a região no entorno de Ribeirão Preto. “Será uma ação integrada com a Guarda Municipal e sob o comando da Polícia Militar”, disse.

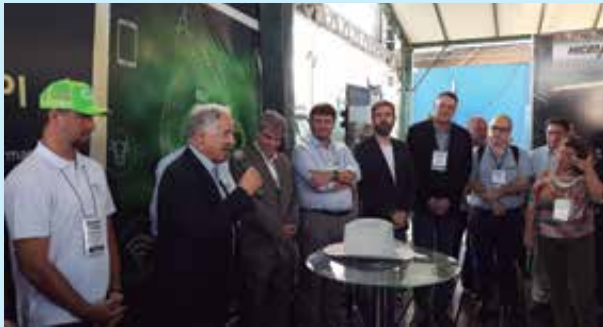
O segundo anúncio foi sobre a implantação do Copom (Centro de Operações da Polícia Militar) em Ribeirão Preto. “A nossa expectativa é que ele seja inaugurado em julho de 2020. Teremos um centro integrado que envolverá a defesa civil, os bombeiros, a polícia militar e, dependendo dos entendimentos finais com o prefeito, a guarda municipal”, explicou Dória.

O governador salientou ainda que o tema de segurança pública é uma de suas prioridades e deu um recado para o MST e outros “t”: “Esse governo não admite invasão de propriedade, nem pública e nem privada, nem no campo e nem na metrópole. Não tem negociação com invasor, invasão é crime e será tratado como tal”, afirmou. 

MODELOS PARA SOFTWARES E APLICATIVOS

Informações armazenadas em um hub digital serão disponibilizadas para as startups

Diana Nascimento



Plataforma AgroAPI foi lançada no estande da Embrapa durante a Agrishow 2019

Durante a Agrishow, precisamente no dia 29 de maio, a Embrapa lançou em seu estande a plataforma Agro-API para atender ao mercado de tecnologias em agricultura digital voltada para o pequeno, médio e grande produtor.

Na ocasião, a chefe-geral da Embrapa Informática Agropecuária, Sílvia Massruhá, comentou que nas pesquisas realizadas pela instituição são gerados dados e modelos e há muitas empresas de tecnologia prestando serviços para o mercado agro. "Daí a necessidade de um hub digital para armazenar essas informações disponibilizadas e compartilhadas pela Embrapa e as startups prestarem serviço ao mercado", explicou.

Segundo Sílvia, a Embrapa é muito procurada devido às informações geradas em seus 46 anos de pesquisas e esse hub irá impulsionar a agricultura digital no país. "A agricultura 4.0 que a gente tanto fala é baseada em conteúdo digital com tecnologia de ponta e conectada. Para isso é preciso ter essas dimensões muito bem sedimentadas e esse hub é uma forma que concretizará essa ferramenta digital em nosso país", afirmou.

A plataforma não envolverá só as pesquisas realizadas, mas também o setor produtivo, as empresas startups e as universidades. A proposta é que as startups possam trabalhar com a Embrapa, além de disponibilizar e levar para o mercado o que está sendo realizado em pesquisa, bem como dados, informações e conhecimento com o intuito de suprir as necessidades do produtor, seja ele pequeno, médio ou grande.

Entre os exemplos de utilização do AgroAPI está uma startup de gestão integrada de recebíveis do agronegócio. Ela usa os dados de produtividade dos agricultores financiados, incluindo informações agronômicas sobre cultivares, produção e previsão de safra para a tomada de decisão embasada em conhecimento para a concessão ou monitoramento de crédito.

No site da plataforma AgroAPI há explicações sobre como fazer parte dessa rede. Sílvia lembra que ela é voltada para a empresa, uma startup que queira prestar serviço para o produtor, não para acesso direto ao agricultor. Contudo, caso o produtor tenha algum consultor que esteja desenvolvendo algum sistema para a sua propriedade, ele pode ter acesso aos dados, que é gratuito até atingir o limite de 3 mil requisições. Após essa quantidade são negociados valores para os planos de negócios e para as ferramentas que irão para o mercado.

A executiva da Embrapa também falou sobre o ponto de partida para a criação da plataforma. "Não havia no Brasil uma empresa pública imparcial que articulasse e desse possibilidades a todos, seja produtor e empresas. Esse foi o nosso insight para desenvolvermos a plataforma AgroAPI. Ao ter acesso a esses dados é possível reduzir custos, agregar valor ao sistema de produção e otimizar recursos naturais. É uma ferramenta que ajudará a mostrar dados e informações, compartilhar e levar essa informação para o produtor e também para o consumidor final", esclarece. 



Segundo Sílvia, a plataforma envolverá pesquisas da Embrapa, o setor produtivo, startups e universidades

POTTENTE, CHOQUE DE EFICIÊNCIA CONTRA OS NEMATÓIDES

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



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



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



Maior residual mesmo
sob chuva: baixa
solubilidade e lixiviação



ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

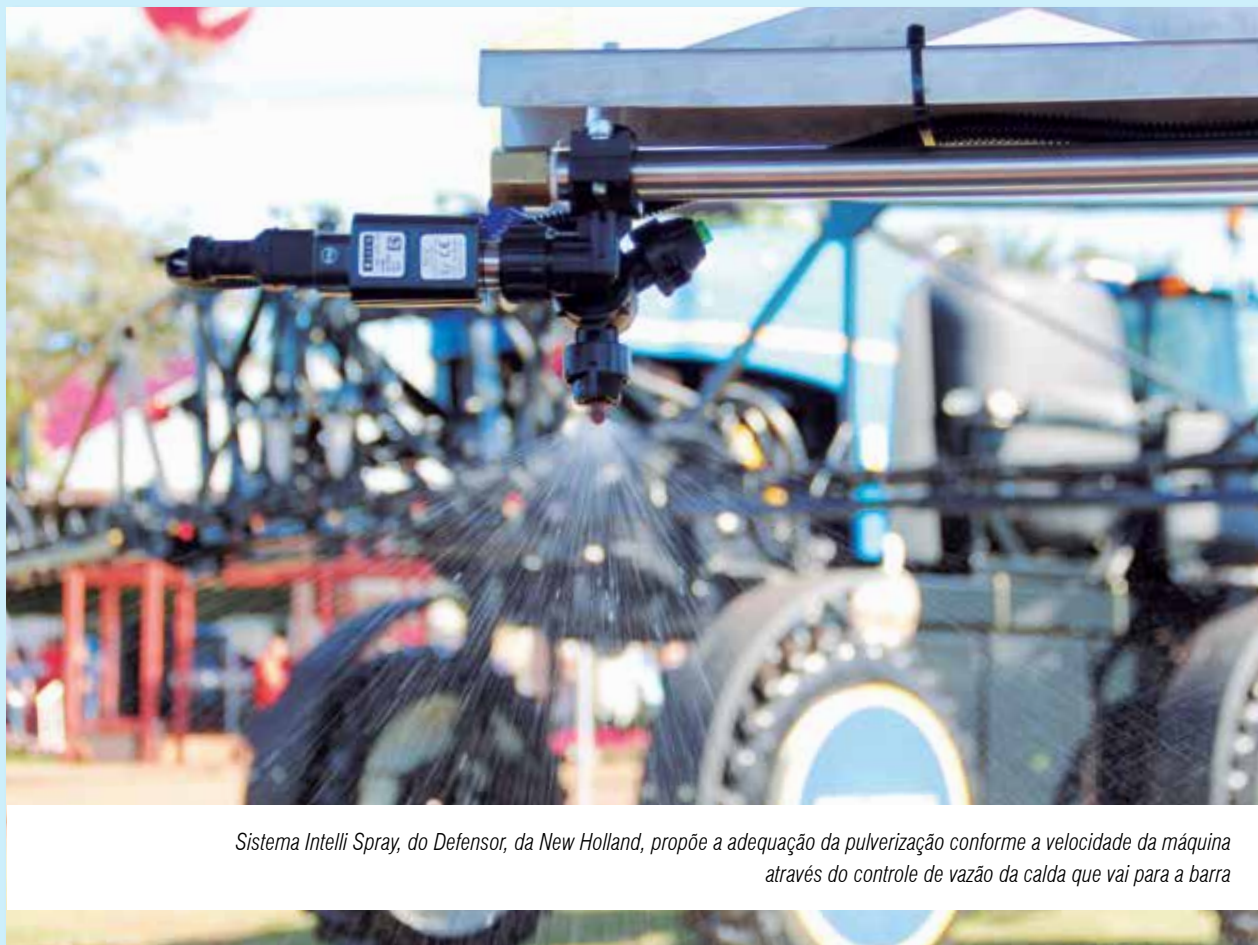
Pottente

IHARA

Agricultura
é a nossa vida

DE BRAÇOS TECNOLÓGICOS ABERTOS

Pulverização de qualidade está na rota do processo de inovação das fabricantes



Sistema Intelli Spray, do Defensor, da New Holland, propõe a adequação da pulverização conforme a velocidade da máquina através do controle de vazão da calda que vai para a barra

Marino Guerra

Ainda não foi dessa vez que um dos principais fabricantes de autopropelidos lançou na Agrishow uma máquina que possuísse as seguintes características: mais de 1,80 m de vão livre; segurança para aplicação em meia barra; controle de pressão bico-a-bico conforme a mudança de velocidade e também através de uma leitura das condições

climáticas do local; zero de pisoteio (principalmente na manobra de saída e entrada do talhão) e baixa compactação; alta estabilidade da barra, dotada de tração inteligente (para superar atoleiros e subidas íngremes), sistema de troca de tanque ágil (mudança de líquidos para sólidos, por exemplo) e sensores que identificam a planta daninha e escolhe o melhor herbicida ou até mesmo

misture dois produtos para aplicação (pensando em uma operação de catação).

A boa notícia é que tal máquina está prestes a ser desenvolvida porque todas as soluções acima já estão a bordo ou estão muito próximas de serem lançadas, basta unir tudo em cima do mesmo chassi.

Quando observada a questão do vão livre, o líder do mercado é o Uniport Canavieiro 3030 da Jacto, com 1,72 m. O equipamento também atinge a maior altura de trabalho da barra do segmento, com 2,30 m, viabilizando operações em canaviais altos como aplicação de fungicida, adubações foliares e até mesmo inseticida para cigarrinha, se candidatando como uma alternativa interessante frente à aplicação aérea.



O Trident, da Case, traz as rodas dupladas como recurso para a redução da compactação do solo

Ao comparar esse quesito com as outras opções de destaque na feira, o pulverizador M4040 da John Deere é o segundo mais alto, com 1,70 m. Seguidos pelo Defensor, da New Holland, o BS3330H da Valtra (ambos com 1,65 m) e o Trident 5550 da Case, com 1,60 m de vão livre.

A cultura canvieira exige dos pulverizadores automotrizes uma característica bastante peculiar, a possibilidade de trabalhar com meia barra para executar o serviço nas bordaduras dos talhões. Para esse manejo apenas duas marcas destacaram suas máquinas homologadas, inclusive a Valtra utilizou-se desse fato como foco do lançamento do modelo BS3330H na Agrishow, na versão de 24 m.

Segundo a empresa, a máquina atua em meia barra com estabilidade e resistência graças a um sistema que trava o quadro na maior altura de aplicação. O outro autopropelido, cuja mesma característica é assegurada pela fabricante, é o Uniport 3030 Canavieiro da Jacto, que oferta essa possibilidade ao mercado desde a versão anterior, lançada há mais de dez anos.

Como não poderia deixar de ser, o maior número de novidades foi em relação à precisão de vazão e tamanho de gota conforme a velocidade de aplicação. Diante disso, a New Holland traz no Defensor uma solução denominada IntelliSpray, um sistema baseado no controle da vazão da calda que vai para a barra integrado com um controle de pressão instalado em cada bico e que controla o tamanho da gota conforme a velocidade de aplicação.

Já a John Deere, na Série M4000, apresentou a tecnologia ExactApply que pode trabalhar com até 30 pulsos por segundo (de acordo com a fabricante, isso é três vezes maior que qualquer outra do mercado) e consiste na ação de até dois bicos simultaneamente, conforme a variação de velocidade.

A Valtra lançou o sistema ProStop, dotado de válvulas localizadas em cada bico, que abrem ou fecham (pensando em entrada e saída do talhão) na velocidade recorde de 0,08 segundos, o que, segundo a montadora, gera uma economia de 98% em relação as outras tecnologias similares no momento específico de desligamento automático da pulverização.

O Trident, da Case, também possui um sistema de controle para manter a pressão constante conforme a variação da velocidade, porém o seu grande destaque e exclusividade no sentido de aplicação é a flexibilidade em poder aplicar tanto insumos líquidos como sólidos, necessitando de apenas três pessoas, um guincho e apenas 42 minutos para trocar o tanque líquido para o reservatório de sólidos.

Sobre a possibilidade de uma estação meteorológica embarcada capaz de fazer a leitura de temperatura, umidade e vento, apenas as máquinas da Jacto e John Deere oferecem essa tecnologia importante para monitorar se as operações estão acontecendo nas melhores condições de microclima possíveis.

Diminuir o pisoteio e a compactação do solo também é uma preocupação dos produtores, até porque um autopropelido será



O Uniport Canavieiro 3030 da Jacto é o que tem o maior vão livre da categoria, com 1,72 m de altura

a máquina que mais entrará no talhão ao longo do ano. Sendo assim, a Case equipou o Trident com rodas dupladas fazendo com que a área de contato e consequentemente o peso sejam divididos em oito rodas e não em quatro como os outros modelos. Um segundo detalhe do modelo vermelho é que há uma distância entre as rodas, fazendo com que não ocorra pisoteio quando utilizado em uma roça de grãos ou amendoim.

A Jacto, também preocupada com essa questão, deixou os pneus de seu Uniport Canavieiro mais largos em relação às máquinas desenvolvidas para o setor de grãos, mas também tem a opção mais leve do mercado, tanto que seu peso cheio (tanque de calda e combustível) é muito próximo das outras opções, quando vazias, por conseguir montar um esqueleto com material de alta resistência e com chapas mais finas.

Além disso, a montadora de Pompeia-SP, é a única a oferecer o sistema Unitrack, que permite a manobra das quatro rodas, zerando o pisoteio de saída e entrada de talhão e também apresentando expressivos ganhos de produtividade por derrubar consideravelmente o tempo de manobra.

A John Deere foi além da questão da redução da compactação quando ousou e inseriu a barra de fibra de carbono (330 kg a menos em relação ao aço), aumentando a competitividade quanto ao consumo de diesel, melhorando a estabilidade ao distribuir de maneira mais uniforme o peso entre o eixo dianteiro e traseiro, reduzindo os danos à cultura por contato com a barra e gerando maior durabilidade, pois o material é mais resistente à corrosão e aos raios de sol.

Na área da estabilidade, a Valtra também inovou, tanto em barra como na estrutura. Para os braços foram implementados três sistemas diferentes. Com o objetivo de reduzir o efeito de “bater asas” com ganho ou redução de velocidade, foi inserido um sistema de suspensão horizontal, praticamente anulando-o.

Como solução de redução da movimentação pendular, o quadro central foi montado com um sistema de roletes, patenteado pela AGCO. O equipamento conta ainda com o desarme e rearme automático multidirecional da ponteira (três últimos metros de cada lado) como medida de segurança, caso a barra bata em algum obstáculo.

Em seu projeto estrutural, os modelos da Série BS3300 possuem o chassi construído em viga “C” e parafusada, deixando-o mais flexível e, observando a dirigibilidade e o conforto do operador, é o único pulverizador cuja cabine está posicionada entre-eixos (exatamente no seu meio) e acrescida de amortecedores exclusivos, reduzindo os trancos devido às declividades do terreno.

Enquanto isso, a engenharia da Jacto oferece uma solução tão importante para a estabilidade como para enfrentar atoleiros e subidas. Com o controle independente de tração, cada roda continua a trabalhar caso alguma saia do chão ou derrape, tornando-se a única máquina que encara uma rampa de 26%

(altimetria de 26 metros dentro de um espaço de 100 metros) totalmente carregada.

Dentre este verdadeiro show tecnológico, as únicas soluções que não estão embarcadas nos pulverizadores são o reconhecimento e a abertura automática do bico, quando esse passa sobre uma planta daninha em uma operação de catação.

Porém, duas empresas estão em processo adiantado na busca por viabilizar esse recurso, conhecido como “pulverização seletiva térrea” (sem o uso de drones). A Agres apresentou na Agrishow a “Claudia”, que consiste na utilização de um sistema de visão embarcada e de processadores associados a um desenvolvimento de IA (Inteligência Artificial) capaz de selecionar qual é a cultura e a planta daninha no instante que a barra passa em cima da área.



Sistema Claudia usa a Inteligência Artificial para aplicar o produto somente nas plantas invasoras

Colocando o sarrafo um pouco mais alto, o pessoal da plataforma digital “xarvio”, da Basf, mostrou uma solução parecida, porém, além de identificar a planta daninha, a tecnologia escolhe uma das três caldas diferentes que será recomendada no combate. Com isso, em uma mesma catação, seria possível utilizar produtos específicos que combatam, por exemplo, gramíneas, folhas estreitas e largas.

Ao olhar a foto dos autopropelidos na Agrishow 2019, percebe-se que esse tipo de máquina acompanha o ritmo da marcha de inovação de todo o agro, e para provar isso basta olhar para o passado e constatar que a sua primeira versão (específica para cana-de-açúcar) foi lançada há quinze anos.

E uma última boa notícia sobre o processo de inovação: dirigentes e engenheiros das companhias demonstraram que estão interessados em colocar no mercado máquinas que atendam às necessidades de pequenos e médios produtores de cana, tecnologia que seria fundamental nesse momento de retomada da produtividade. 

Análise eficaz e segura!

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

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

Solicite um orçamento!



COPERCANA
Laboratório de Análise de Solo

www.copercana.com.br
(16) 3946.4200 - Ramal 235
Sertãozinho/SP

Empresa
ABNT NBR
ISO/IEC 17025



Empresa
ABNT NBR
ISO/IEC 17025



A FALTA DE ESPECIFICIDADE PARA A COLHEITA DE SOJA CANAVIEIRA

Com o avanço da cultura dentro da estratégia de rotação, ainda não há soluções específicas para a colheita



Linha Hybrid, da Massey Ferguson, possui um conjunto de recursos interessantes ao produtor de cana que planta soja em rotação de cultura

Marino Guerra

É nítido que a realidade do canavieiro que planta soja na rotação de cultura é completamente diferente se comparada às grandes produções do Mato Grosso. Porém, uma constatação que talvez a indústria de máquinas não tenha feito é que, principalmente relacionada às opções

de colheitadeiras, as necessidades também se diferem dos pequenos e médios produtores de grãos.

Então, se considerarmos os desafios em se desenvolver uma cultura intercalar numa meiosa, a especificidade aumenta muito mais.

Vários são os pontos de adequação que o projeto de uma “colheitadeira canavieira” teria. A título de exemplificação, a máquina poderia possuir um sistema que a permitisse trabalhar em terrenos mais acidentados; plataformas do tamanho exato do espaço da soja ou milho intercalar na meiosi em desdobras mais comuns (1 pra 8 ou 1 pra 12), evitando assim uma segunda passada; evolução na questão das manobras em espaços curtos e facilidade de transporte, principalmente pensando na circulação em carregadores apertados que se estreitam enquanto o canavial cresce.

Dentre as opções disponíveis no mercado, há características que podem ser atendidas em parte. Uma linha interessante são as colhedoras híbridas da Massey Ferguson, visto que sua concepção está apoiada em dois pilares importantes: praticidade e eficiência.

O principal destaque da linha é que o próprio nome diz, é o seu sistema híbrido, que possui trilha e a separação distintos, cada um com o seu rotor, gerando baixa demanda por potência, o que acarreta em redução de custo de combustível.

Segundo a fabricante, essa linha é voltada para lavouras com grandes volumes de palha, alta umidade e com mais de 15% de inclinação. Cenário encarado por muitos canavieiros que plantam soja no verão.

As opções de plataforma também são significativas. O modelo 4690 oferece as duas menores, de 18 ou 20 pés (indicadas para quem tem dificuldade de transporte e também meiosi com a desdobra mais estreita); na versão 5690 é possível conectar a opção de 23 pés, enquanto que a maior da linha, a 6690, permite uma plataforma de esteira (draper) de 25 pés.

Todas as plataformas menores são do sistema caracol, comprovadamente a menos eficiente em relação ao draper. De repente, pensar em trazer a tecnologia para as opções de menor porte deixaria a máquina ainda melhor para o público da cana.

A New Holland também apresentou na feira um recurso importante em sua linha de colhedoras, principalmente para os produtores que trabalham com declividades maiores. Graças a um sistema de peneiras autonivelantes, o fabricante garante que é possível colher com até 17% de diferença num tiro de 100 metros.

Observando as grandes inovações do segmento, há tecnologias bem interessantes, só que todas para as máquinas tops. Um exemplo é a John Deere, que embarcou o Active Vision, sistema capaz de analisar a qualidade do grão a cada dois segundos e regular a máquina de maneira automática a cada três minutos. Ele ainda consegue realizar a pesagem automática do grão e desenhar

um mapa de qualidade relacionando-o com a área. Para se ter ideia, numa máquina normal o operador precisa descer pelo menos três vezes ao dia para executar a regulação.

Já a Valtra trabalhou na dispersão das peças internamente, trazendo os motores alinhados ao rotor (que faz trilha e separação), aumentando assim a eficiência na transmissão. Outro detalhe nesse sentido é o fato das laterais estarem mais simples, o que facilita no processo de manutenção.



A Valtra traz a tecnologia de radiadores em V, que possui um sistema de limpeza automática realizada a cada 15 minutos

Ainda dentro da tecnologia da Valtra, destacam-se os radiadores em V, onde a própria máquina faz sua reversão e, proporcionalmente, a sua limpeza a cada 15 minutos, evitando um trabalho manual que deixaria a máquina parada por pelo menos uma hora.

A essência dessa reportagem mostra que a tecnologia de maquinários da soja está bastante avançada em relação à cana. No entanto, só pelo fato da existência desse texto, já aponta que ao assumir o cultivo do grão como a segunda cultura, todo o banho tecnológico da cultura acabará por refletir e, com isso, dar ares mais inovadores ao produtor de cana. 

ENFIM A ALTERNATIVA PARA A LINHA SIMPLES

Colhedora de linha dupla estará nos canaviais a partir de 2020



Lançamento da John Deere: colhedora de linha dupla para espaçamento normal

Marino Guerra

Pode até parecer algo intangível, coisa de filme futurista, mas por que não imaginar uma colhedora de cana capaz de trabalhar em 3, 4, 5, 8 ou 10 linhas simultaneamente? Imagine o tamanho disso? Seria um verdadeiro gigante comedor de cana.

De volta à realidade, a John Deere apresentou na Agrishow 2019 mais um passo evolutivo no sentido desse cenário (hoje) improvável. Trata-se da colhedora de linha dupla não conjugada.

O ponto principal para a concepção da máquina foi

inspirado nas colhedoras de grãos, diante do desenvolvimento de um sistema inovador que consiste em cada boca trabalhar de maneira independente perante o relevo, onde a máquina tradicional (uma linha) se move inteira conforme as irregularidades do terreno, enquanto que a novidade movimenta apenas o cabeçote.



Ao contrário da colhedora de linha simples, todo o seu sistema de leitura do relevo fica no cabeçote, independente do restante da máquina, o que leva a um consumo menor de diesel

Com capacidade para trabalhar em espaçamentos de 1,30 a 1,50 m (a empresa aponta que o seu melhor desempenho é quando há o espaço entrelinhas de 1,40 m), o fato que a tornará disruptiva é o tamanho de seu vão livre que, por ser duplicado, pula uma linha, diminuindo a compactação nas ruas em pelo menos 50%. Para se ter uma ideia de como isso funciona, imagine 10 linhas para serem colhidas: a máquina passará nas linhas 1 e 3, pulando a 2, na volta trafegará sobre as linhas 3 e 5, pulando a 4 e por aí adiante.

Dessa forma, o sistema radicular da planta sempre terá um lado com a terra mais fofa, ou seja, conseguirá absorver melhor a água e os nutrientes. Segundo representantes da montadora, esse fato será percebido de maneira muito clara nas entradas e saídas das ruas, pois a quantidade de manobras também será reduzida.

Um segundo destaque da nova máquina é o gigantesco extrator primário, que devido a sua capacidade consegue limpar as impurezas em mais que o dobro, se comparado com a colhedora de linha simples da mesma marca. Essa é uma informação importante para o fornecedor perante a



Com o dobro do vão livre, comparada com a colhedora de uma linha, a novidade reduzirá o pisoteio em 50%

atualização do Consecana-SP, que pagará uma premiação pela pureza da matéria-prima.

Como ainda passará por testes este ano, a máquina que entrará no circuito comercial poderá vir com outras novidades embarcadas. No entanto, há um detalhe primordial para viabilizar o seu uso, o paralelismo entre as linhas terá que ser perfeito, o que exclui imediatamente todas as outras áreas ainda não sistematizadas ou com alinhamento irregular.

Isso significa que os ganhos dessa inovação irão afetar somente os produtores mais evoluídos. 

O MAIOR TRANSBORDO DO MUNDO

Solução objetiva redução de pisoteio e ganho de tempo



Maior transbordo do mundo lançado pela TMA tem capacidade para transportar 40 t de cana

Marino Guerra

Diante da verdadeira revolução no desenho dos talhões, quando dentro do processo de sistematização as linhas estão cada vez mais retas e extensas, já era latente a necessidade de se desenvolver uma solução de transbordo que acompanha a colhedora o maior tempo possível.

Se considerar que nas áreas mais planas há talhões com mais de 20 hectares e tiros de 800 metros, a utilização de transbordos pequenos com certeza é uma trava em toda a dinâmica logística desenhada no campo.

Perante esse desafio, a TMA Máquinas apresentou na Agrishow 2019 um transbordo de 40 t, tido como o maior do mundo.

No projeto, a máquina, já disponível

comercialmente, é dotada de uma caixa com 92 m² (mesmo espaço de uma carreta canavieira) sobre sete eixos. Além do tamanho, o transbordo traz uma segunda novidade: a capacidade de todos os eixos esterçarem, o que lhe dá uma habilidade única de manobra.

Essas características proporcionaram, numa situação real na Usina Cerradinho Bio, a economia de um trator por operação e o mais importante, um ganho de 40% no tempo, considerando como comparativo a utilização do transbordo de 21 toneladas.

Outros destaques do produto estão em seu peso de tara, que é de 19 toneladas (a título de comparação, o transbordo que comporta 21 toneladas

pesa, vazio, 14 toneladas) e também a utilização de um sistema de subida da caixa (para despejar a cana) eletrônico, o que garante a correção dos braços de subida de maneira equalizada.

Com melhor dirigibilidade, reduzindo o número de passadas e com menor peso de tara, a solução fará com que o pisoteio em soqueiras e a compactação do solo na entrelinha e saída do talhão sejam reduzidas.

Ao necessitar de um trator de pelo menos 270 cavalos para puxá-lo, a introdução dessa máquina à operação de colheita amplia a eficiência daqueles que hoje cultivam numa área sistematizada em relação aos produtores que insistem em permanecer com seus desenhos antigos. 



INSECT SHOW

15º SEMINÁRIO SOBRE CONTROLE DE PRAGAS DA CANA

17 e 18 de Julho

Centro de Eventos Ribeirão Shopping
Ribeirão Preto/SP



REALIZAÇÃO
GRUPO
IDEA **HÓRUS**

TEMÁRIO

- Será que relaxamos no controle de pragas?
- Os sistemas amostragens de estão corretos?
- Nova técnica para controle de Cigarrinhas, *Colletotrichum* e Mosca dos Estábulo.
- Dicas para um MIP de sucesso.
- O controle preventivo é valido? Quando e para quais pragas é indicado?
- Controlar pragas é gasto ou investimento?
- Os últimos progressos nas pesquisas de controle de pragas e doenças: *Colletotrichum*, *Sphenophorus*, nematóides, cigarrinhas e brocas.
- Resultados do controle químico, biológico e cultural das pragas da cana-de-açúcar.
- O benefício/custo das variedades transgênicas.
- Ganhos significativos no controle das ferrugens e outras doenças foliares.
- Adubos foliares mais fungicidas: um grande estímulo para a produtividade.
- Técnicas de controle digital da pulverização de produtos químicos para aumentar a eficácia e reduzir as perdas.
- Novos inseticidas mais eficazes e ambientalmente corretos.
- Quiz interativo com participação e debates com a plateia.
- Palestra com Nicholas Vital autor do livro: "Agradeça aos agrotóxicos por estar vivo"

INFORMAÇÕES

(16) 3211 4770 / (16) 9711 4770
eventos@ideaonline.com.br

INSCRIÇÕES

Inscrições no site:
www.ideaonline.com.br

PATROCÍNIO (até 09/05)



BOAS PRÁTICAS DE MANEJO

Durante a Agrishow, Unica e Orplana lançam protocolo que visa proteção à biodiversidade



Diana Nascimento

Um treinamento para as usinas e fornecedores de cana-de-açúcar em relação ao uso adequado de defensivos. Mais do que isso, uma orientação para a contratação de empresas prestadoras de serviços.

Essa é a tônica do protocolo de Intenções de Boas Práticas, assinado entre a Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar) e a Orplana (Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil), que prevê a cooperação técnica e institucional entre as partes.

Com a assinatura do protocolo, a Syngenta, a Unica e a Orplana, em parceria com a Secretaria de Agricultura

e Abastecimento do Estado de São Paulo, iniciam o programa imediatamente, que terá ações regionais que cobrirão as principais áreas de cultivo de cana-de-açúcar.

Entre as ações, está a realização de seminários regionais para orientar sobre o uso adequado de defensivos agrícolas e a identificação de áreas que apresentam restrições de aplicação aérea, nos termos da Instrução Normativa Mapa nº 2, de 3 de janeiro de 2008.

Além de todo o treinamento com relação ao manejo agrícola, será necessário, como boa prática, comprar o produto registrado (defensivo) e seguir as indicações da bula. Feito



O protocolo de Intenções de Boas Práticas foi assinado pelo secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Gustavo Junqueira; pelo diretor da Syngenta, Cleverson André Pozza; pelo diretor-presidente da Unica, Evandro Gussi, e pelo presidente da Orplana, Gustavo Rattes de Castro

isso, o passo seguinte será, quando a atividade for realizada por uma empresa terceirizada, atentar-se para alguns itens a serem verificados não só em relação à regularidade da empresa contratada, mas a forma de monitoramento do serviço prestada por ela.

A ideia é fechar um ciclo. O fornecedor ou a usina, dentro do círculo de economia, precisa pensar na utilização eficiente do produto, principalmente porque o setor investiu muito em recuperação de APP.

As APPs do setor estão trazendo a fauna de volta para o entorno do canavial. Os fornecedores e usinas investiram muito dinheiro nisso e, portanto, não podem ser prejudicados pela sua atividade. Para evitar que isso aconteça, é preciso contratar uma empresa regular, eficiente e que tenha a melhor tecnologia disponível.

Assinatura do protocolo

A solenidade de assinatura do protocolo contou com a presença do ministro do Meio Ambiente, Ricardo Salles; do secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Gustavo Junqueira; do diretor da Syngenta, Cleverson André Pozza; do diretor-presidente da Unica, Evandro Gussi, e do presidente da Orplana, Gustavo Rattes de Castro.

"O intuito é fazer uma agricultura de larga escala e alta produtividade. Esse tema foi trazido pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento, pela Unica e em conjunto com a Syngenta e a Orplana, de forma que possamos trazer

as associações de defensivos agrícolas, bem como os produtores e usinas. Essa é uma questão que vai além das fronteiras paulistas, pois é um tema nacional sobre a ótica da agricultura e do meio ambiente", destacou Junqueira.

O ministro Ricardo Salles elencou que o meio ambiente é um valor inegociável e dentro de sua manutenção e preservação está a necessidade de conciliar o desenvolvimento e a produção com a biodiversidade existente no Brasil, considerada a mais rica do mundo e um exemplo de sustentabilidade para os outros países.

Para Gussi, trata-se do encontro entre a sustentabilidade e a produtividade, o que tem aberto um caminho novo e de muito significado para o setor.

Ele lembrou que a região de Ribeirão Preto, graças à recomposição de áreas de preservação permanente e reservas legais, teve um surto de onça parda, animal que estava em risco de extinção. "Nisso, o setor sucroenergético foi de fundamental importância. Estamos falando de mais de 250 mil hectares de áreas de preservação permanente, mais de 8 mil nascentes recuperadas. O produtor rural é o primeiro dos ambientalistas", observou.

O executivo da Unica afirmou que o protocolo é fruto de uma experiência concreta e que, enquanto outras culturas usam uma média de 70 l/ha, a cana-de-açúcar usa 4,79 l/ha de defensivos agrícolas em sua produção, graças ao controle biológico e uma série de mecanismos que têm dado resultados.

"Queremos ir além e vencer nos detalhes, buscando elementos de preservação da biodiversidade, de polinizadores e outros elementos que possam ser atingidos por isso, com práticas de prevenção que evitem danos. Esse é um protocolo efetivo de preservação e mitigação de problemas. É mais um passo histórico do setor sucroenergético ao lado dos produtores de cana-de-açúcar, usinas e a Syngenta", salientou Gussi.

A execução de um amplo trabalho de comunicação também foi lembrado por ele. "Um dos problemas do agro é que, às vezes, somos parecidos com uma pata: botamos um ovo lindo, maravilhoso e nutritivo, mas a gente não canta. Precisamos ser como a galinha ou o Coelhinho da Páscoa, que não põe ovos, mas é o mais famoso proprietário de ovos, e doces ainda", brincou.

Já o representante da Syngenta reforçou que a empresa tem um grande compromisso com a biodiversidade, com a produtividade e com a gestão das pessoas no campo. Recentemente, a companhia lançou globalmente um programa de agricultura sustentável com metas claras e auditadas com o compromisso de estabelecer, nos próximos 20 anos, a melhoria da vida no campo e o aumento da biodiversidade e da produtividade. 



ADUBAÇÃO FOLIAR É FUNDAMENTAL NA ESTRATÉGIA DE MATURAÇÃO DE CANA

Estudos mostram que uso de nutrientes antes da colheita traz ganhos



O professor da Unesp de Botucatu, Carlos Alexandre Crusciol, falou sobre a importância da adubação foliar na estratégia de maturação da cana durante o VIII Fórum da Abisolo

Marino Guerra

O uso de adubos foliares em cana-de-açúcar é uma prática cada vez mais utilizada. Produtos que demoraram para ganhar a confiança do produtor, devido ao início muito amador de sua indústria, hoje são peças fundamentais da estratégia de fertilização para que o canavial consiga atingir as 100 toneladas por hectare na média do ciclo.

No entanto, até por ter um portfólio muito extenso de produtos, descobrir o que, quanto, quando e aonde fazer uso dos foliares é algo que está distante de ter uma recomendação fixa.

Por outro lado, algumas conclusões, tanto de representantes do mundo científico como do produtivo, parecem

ter chegado a um acordo como, por exemplo, a de que sua aplicação deve ser parcelada ao longo de todo o ano, ou seja, em doses menores e constantes.

Uma segunda estratégia de utilização desse tipo de adubação, que prevê a adoção na operação de maturação e que ganha a cada safra mais espaço no setor, foi apresentada pelo professor da Unesp de Botucatu, Carlos Alexandre Crusciol, durante o Fórum da Abisolo (Associação Brasileira das Indústrias de Tecnologia em Nutrição Vegetal).

Na ocasião, ele relatou sua experiência realizada na América Central durante a safra 13/14 em uma região onde a cana simplesmente não maturava. Quando a área foi submetida a aplicações de um complexo de nutrientes em todo o seu ciclo, desde a brotação da soqueira até 60 dias antes da colheita, constatou-se ganhos em todos os ensaios, mesmo com variações na produtividade.

As áreas pulverizadas até 150 dias antes da colheita apresentaram um crescimento considerado no TCH (Toneladas de Cana por Hectare), porém com menos de 5% no incremento de ATR (Açúcares Totais Recuperáveis). Já os locais nutridos entre 120 a 60 dias antes da colheita chegaram a ter ganhos de até 20 kg de ATR.

Com esse resultado em mãos, Crusciol continuou seus estudos desenvolvendo a partir da safra 17/18 diversos ensaios. Um dos primeiros foi através da utilização de variedades precoces em cinco localidades diferentes, dentre as quais três apresentavam ambiente “E” (Luís Antônio-SP, Santa Maria da Serra-SP e Iturama-MG), uma “C” (Pontal-MG) e outra “B” (Indiaporã-SP).

Oito formas de manejo diferentes foram utilizadas em cada localidade, sendo elas: controle; nutrição pré-maturação com 30 DAC (dias antes da colheita); maturador com 30 DAC; nutrição pré maturação e maturador com 30 DAC; nutrição vegetativa com 90 DAC; nutrição vegetativa com 90 DAC e nutrição pré maturação com 30 DAC, nutrição vegetativa com 90 DAC e maturador com

30 DAC, e nutrição vegetativa com 90 DAC mais nutrição pré-maturação e maturador com 30 DAC.

Considerando o TCH, os quatro maiores ganhos registrados ocorreram no manejo que envolveu a nutrição vegetativa. É válido registrar que a colheita do experimento aconteceu na segunda semana de maio em todas as cidades.

Quando foi feita somente a nutrição vegetativa, o ganho foi de 8% medindo o TCH. Contudo, o destaque ficou na área em que se acrescentou a nutrição pré-maturação, com rendimento positivo de 11,3%, resultado superior em relação aos dois manejos que envolveram o uso do maturador.

Porém, ao estudar o ganho de ATR, o uso do maturador se mostrou indispensável, registrando aumentos acima de 6%, quase o dobro em relação às estratégias de maturação sem sua utilização.

Sob o foco de toneladas de açúcar por hectare, a estratégia de maior destaque foi a de execução do tratamento total (nutrição vegetativa e pré-maturação e maturador), registrando crescimento de 17,5%.

Na safra seguinte, Crusciol e sua equipe retomaram o experimento, só que dessa vez utilizaram quatro áreas, sendo duas com ambiente “A” (Igarapé do Tietê-SP e Sertãozinho-SP), uma “B” (Pradópolis-SP) e uma “C” (Populina-SP). O trabalho também foi focado em variedades precoces, com a colheita realizada uma semana antes em relação ao ano anterior (primeiro quarto de maio).



Exemplo da saúde de folha da cana que recebeu tratamento foliar, em área de Campo Florido-MG

Um ponto relevante é que na safra 18/19 a estiagem começou cedo e na segunda quinzena de março a chuva já dava adeus aos canaviais da região. Contudo, essa cana passou por condições hídricas mais adversas em relação as do ensaio anterior.

Novamente, o uso da nutrição vegetativa e a pré-maturação demonstraram maior aumento de toneladas de cana por hectare: 8,9%, porém, mais de 3 pontos abaixo em relação ao estudo da safra passada. As consequências da seca já começavam a surgir.

Na busca por ganho de ATR, o resultado também confirmou a informação gerada pelo experimento anterior, a de que o uso do maturador é essencial, salientando ainda que quando aliado aos dois manejos foliares, o ganho é mais expressivo.

Como já era previsto, o ATR se manteve estável, ignorando a seca e até cresceu quase 1,5 ponto no experimento com as duas aplicações de nutrientes, sem o uso do maturador.

Um detalhe curioso surgiu na amostragem do resultado de toneladas de açúcar por hectare, onde o tratamento full deu o melhor resultado percentual (13,7%). Todavia, na área em que não foi utilizado o maturador, o resultado foi bem próximo do melhor, com ganho de 12,2%, e quando foi retirada a nutrição pré-maturação, o incremento foi 4% menor.

Via de regra, o comparativo dos dois trabalhos mostrou diferença positiva de produtividade em todos os campos (toneladas de cana, açúcar e ATR), favorável ao ensaio realizado na safra 17/18, levando à conclusão que mesmo em ambientes mais restritivos, a chuva é fundamental.

Como argumentos para esse fenômeno, o professor explicou que o stress hídrico faz com que a planta utilize energia (açúcar) para acionar mecanismos que irão lhe garantir sobrevivência, tanto morfológicos (fechamento dos estômatos, aprofundamento das raízes, espessamento da parede celular, enrolamento de folhas, entre outros) como fisiológicos (produção de aminoácidos, açúcares e álcoois, enzimas antioxidantes, proteínas e hormônios), tendo como consequência a queda na produtividade.

Sob essa engrenagem, a importância do uso dos foliares está justamente no fato de que eles irão atuar na manutenção robusta do processo de fotossíntese, continuando o armazenamento de sacarose nos colmos, mesmo com a planta reduzindo drasticamente o seu desenvolvimento vegetativo em decorrência da falta de água aliada a altas temperaturas. E por isso, o mesmo mecanismo traz resultados positivos quando utilizado no processo de maturação. 🌱



O AVANÇO DOS FERTILIZANTES ESPECIAIS

Marcha de crescimento no segmento se mantém firme e constante

A edição de 2019 do Fórum Abisolo (Associação Brasileira das Indústrias de Tecnologia em Nutrição Vegetal), que aconteceu no mês de abril, em Campinas, deixou uma mensagem bem clara: os fertilizantes especiais já estão consolidados nos campos brasileiros. E eles vão além, pois passam por uma intensa marcha de ganho de mercado e ampliação de portfólio.

As informações mais robustas sobre sua expansão mercadológica foram transcritas no anuário impresso pela associação e lançado no evento. Nele, foi esmiuçado todo o contexto que fez essa indústria faturar R\$ 7,6 bilhões em 2018, registrando um crescimento de 19,3%.

Antes de focar nos números de mercado é preciso entender que os fertilizantes especiais compreendem em adubos foliares (líderes absolutos, com mais de 70% do mercado), organominerais, condicionadores de solo, orgânicos e substratos para plantas.

O parque industrial conta hoje com 504 empresas consideradas ativas, sendo o Estado de São Paulo o grande concentrador com 213 unidades, seguido por Paraná e Minas Gerais, com 63 indústrias cada e o Rio Grande do Sul, com 43 unidades.

Desse universo, pouco mais da metade dos negócios têm registrados em seu portfólio fertilizantes organominerais para o solo e/ou foliares, o que mostra uma consolidação já perceptível por parte dos produtos aplicados via folha, e uma tendência no crescimento do uso dos organominerais. Em cana, o maior ponto de percepção está no surgimento de produtos a base de cama de frango, que são misturados ao calcário e gesso em operações de correção de solo.

Confirmando a informação anterior, os organominerais (+21%) e foliares (+19%) também foram os dois itens da prateleira com mais procura, porém os condicionadores de solo (+17%), fertilizantes orgânicos e substratos (+15% cada) tiveram desempenho consistente.

A maturidade da indústria é um fator que explica o ganho de mercado agressivo que o setor vem tendo nos últimos anos. Ao registrar uma idade média de 17 anos é demonstrado que

as marcas mais antigas já estão consolidadas junto ao público consumidor. No entanto, a fatia de 14% de empresas com menos de 5 anos de caminhada aponta que o mercado ainda tem portas abertas à entrada de novos atores, deixando aberto o ringue da concorrência - o que é bom para a agricultura, se pensarmos na questão de preços menores e maior qualidade.

Quando observado o faturamento dos negócios é revelado que, ao contrário do setor de defensivos - que vive um movimento de concentração em empresas cada vez maiores -, esse segmento ainda é bastante pulverizado, pois se dividirmos o faturamento total pelo número de empresas, teremos uma média de R\$ 15 milhões para cada. A pesquisa indica ainda que 36% da indústria faturam entre R\$ 2 a R\$ 10 milhões e apenas 11% conseguiram ultrapassar a barreira dos R\$ 50 milhões.

Ao confrontar as informações geográficas de consumo com o recorte por cultura, surge um dado curioso, pois o maior consumidor, com 20%, é o Estado de São Paulo, chegando a mais de 35% da fatia em itens como os organominerais e condicionadores de solo. No entanto, quando observada a cultura, a soja responde por 47% do mercado.

Essa liderança paulista é explicada pelo fato de que FLV (frutas, legumes e verduras), cana-de-açúcar e citros são culturas fortes no Estado que, juntas, respondem por 21% do mercado. Porém, é preciso considerar que a soja vem crescendo de forma agressiva nas áreas de rotação com cana através do aperfeiçoamento de manejo surgido pela necessidade de ganho de rentabilidade com o grão. Dessa forma, ela não é mais vista como uma operação secundária realizada somente para dar nitrogênio ao solo, mas surge como um importante nicho de consumo.

Diante dessa fotografia, é possível perceber que o crescimento dos fertilizantes tende a continuar em mais de dois dígitos percentualmente ainda por um bom tempo, principalmente ao analisar que há um bom chão voltado a produção de grãos no Mato Grosso e para a cana paulista cravar seu espaço dentro da relação de compra desses insumos por parte do produtor. 

MAIS NITROGÊNIO NA ROTAÇÃO DE CULTURA COM A SOJA

Coinoculação é uma estratégia interessante para maior fixação do nutriente no solo



Marco Antonio Nogueira, pesquisador da Embrapa Soja, falou sobre a coinoculação durante o VIII Fórum da Abisolo

O plantio de soja em rotação de cultura com a cana-de-açúcar é uma prática que pode ser considerada como consolidada e, salvo algum grande desastre de preço ou praga, irreversível.

Vários foram os motivos que fizeram com que essa moda pegasse. O primeiro e mais óbvio é a questão da rentabilidade, visto que a soja gera uma renda importante, principalmente ao considerar que a reforma do canavial é o processo da cultura da cana que exige maior desembolso.

Mas os benefícios não param por aí. Com o avanço da tecnologia genética, o cultivo da soja ficou mais fácil, sendo um atrativo e tanto para os produtores especialistas em cana-de-açúcar que buscam por uma segunda cultura que dê pouco trabalho.

Outro ponto positivo relevante é a questão da fixação de nitrogênio que ela leva ao solo, algo que gera economia na compra dos fertilizantes nitrogenados.

Sobre esse terceiro aspecto, a prática da coinoculação

pode se tornar uma estratégia válida. O manejo é bem parecido com a já difundida inoculação, a qual segundo o pesquisador da Embrapa Soja, Marco Antonio Nogueira, é primordial para os cenários canavieiros. “Em áreas de abertura, reforma de pastagens e reforma de canaviais, por exemplo, onde se tem baixa população de rizóbios (bactérias responsáveis pelo processo), a inoculação é primordial. Nesse caso, maiores doses do inoculante são necessárias para se garantir uma boa nodulação”, explica.

Nesse sentido, a coinoculação nada mais é que introduzir uma segunda bactéria “Azospirillum” ao processo, acarretando, segundo dados apresentados pelo pesquisador, em uma média de 15 nódulos de ganho por raiz ou planta, o que resulta em cerca de 25% a mais de nitrogênio na parte aérea da planta.

Um detalhe importante é a receita que a prática traz ao produtor. Cálculos feitos por Nogueira apontam para ganhos de até R\$ 250,00/ha, para uma área produtora de soja. No caso da cana, pode-se adicionar nessa conta o valor que deixará de ser investido para nitrogenar o solo.

Porém, é importante ressaltar dois riscos que podem afetar o sucesso da prática. O primeiro está ligado ao tratamento químico das sementes, quando a inserção de um número excessivo de produtos (fungicidas, inseticidas, micronutrientes, nematicidas, acaricidas, entre outros) prejudica a fixação das bactérias.

O segundo é a produção das bactérias na propriedade, o que pode acarretar em problemas de contaminação catastróficos, tendo relatos inclusive do surgimento de superbactérias, aquelas encontradas em quadros de infecção hospitalar.

Portanto, as boas práticas pedem sempre a compra de produtos de empresas registradas no Ministério da Agricultura, além de planejar a aplicação preferencialmente de modo independente, ou seja, antes do fechamento da cova no momento do plantio, evitando assim o máximo de contato com os outros elementos químicos. 🌱

MANEJO FOLIAR EM ESCALA INDUSTRIAL

Áreas gigantescas obrigam a troca da precisão pela praticidade



O gerente de desenvolvimento técnico e inovação da Biosev, Carlos Eduardo Faroni, conta como utiliza a adubação foliar para cuidar de um canavial de 300 mil hectares

Os desafios em cultivar cana-de-açúcar em grandes áreas são enormes, pois ao mesmo tempo que a escala possibilita um horizonte de possibilidades, principalmente no sentido de viabilização para a utilização de maquinário, por outro lado, as técnicas de manejo específicas precisam ser repensadas e direcionadas a um denominador comum que consiga atingir o máximo de efetividade.

Esse tema foi abordado pelo gerente de desenvolvimento técnico e inovação da Biosev, Carlos Eduardo Faroni, em apresentação realizada durante o VIII Fórum da Abisolo, onde ele relatou que convive com o desafio de administrar mais de 300 mil hectares localizados em diferentes regiões do Brasil e, conseqüentemente, em ambientes totalmente variados.

Nessa imensidão verde, dois objetivos macros foram elencados, mas que não os diferem do foco almejado por todos, que inclui os ganhos de produtividade e queda dos custos, com atenção especial aos fixos.

Quando desse horizonte são pinceladas as estratégias de adubação, o gerente elenca o tempo de aplicação como o problema-alvo para as grandes operações.

Diante dessa configuração foi passada a experiência da Biosev com a adubação foliar, prática que teve os primeiros experimentos na safra 14/15. Utilizada em 10 mil hectares que receberam aplicações até 90 dias antes da colheita/avaliação, a ação registrou um ganho médio de 9,07 t/ha.

A partir daí o crescimento da área tratada só cresceu. Na safra 15/16 a pulverização foi feita em 37 mil hectares, na seguinte pulou para 94 mil, no ciclo retrasado atingiu 128 mil e na safra recém terminada chegou em 130 mil, contabilizando um ganho médio de 13 t/ha nos quatro períodos.

O time de Faroni ainda analisou os ganhos de ATR através da utilização da nutrição foliar integrada com os maturadores. No experimento foram divididas duas áreas onde uma recebeu o tratamento apenas 27 dias antes da colheita e a segunda recebeu a pulverização 62 dias antes do corte.

A maior diferença foi encontrada na cana que recebeu apenas uma aplicação de foliares com o maturador (5,4%), superior inclusive ao tratamento padrão da Biosev, que alcança um ganho de 4,7%.

Com essas informações em mãos foi executada uma análise econômica, sendo o cálculo realizado perante a subtração dos custos dos nutrientes e da aplicação do total da receita adicional conquistada pelo ganho de produtividade. O resultado mostrou que para cada R\$ 1,00 investido, o retorno foi de R\$ 4,00.

Sobre formulação, o palestrante fez uma definição bastante realista: “Perante a quantidade de cana que eu tenho para nutrir, não consigo servir comida francesa, por isso desenvolvemos um bandeirão da usina”.

Contudo, pode-se afirmar que existe uma preocupação muito grande para que a comida seja bem servida, e isso significa ganho de qualidade na aplicação aérea através da contratação de uma startup que realiza a auditoria dessa operação. 

RENOVE SEUS NEGÓCIOS

É hora de ir em frente e a bioenergia é o caminho. Apresente na **Fenasucro & Agrocana** as soluções de sua empresa para este e outros mercados, como o de biocombustível, indústrias, transporte e logística, cultivo agrícola e usinas.

- ✓ Representantes de **100% das usinas do Brasil** e de mais 43 países
- ✓ **Rodada de negócios** nacional e internacional
- ✓ Oportunidade para se relacionar com as principais **lideranças do mercado**
- ✓ **Mais de R\$ 4 bi** em negócios e **39 mil visitantes** compradores
- ✓ **70 mil m²** de exposição
- ✓ **Mais de 350 horas** de eventos de conteúdo



Vivencie essa transformação!
Garanta já a participação de sua empresa:



(16) 2132-8936



comercial@fenasucro.com.br



www.fenasucro.com.br



fenasucro

Realização:



Co-Realização:



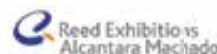
Coord. Técnica Geral:

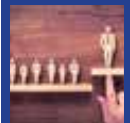


Parceira de Hospedagem:



Organização e Promoção:





MIX MAIS ALCOOLEIRO

Segundo estimativas da consultoria Canaplan, a safra 19/20, assim como a anterior, também será voltada para a produção de etanol



Diana Nascimento

Para entender e falar sobre as expectativas para a safra 19/20, é preciso fazer uma leitura das produções passadas e nos últimos 40 anos houve mudanças e evolução no complexo canavieiro.

Na década de 70, por exemplo, a produtividade era de 5 t de açúcar por hectare, e na década de 2000 - período de

plena consolidação no setor, acompanhado com ganhos de escala, mix flexível, expansão, cogeração de energia e o país era o primeiro, no mundo, em açúcar e o segundo em etanol, - a produtividade chegou a 12 t de açúcar por hectare.

Já na década de 2010, o setor alcançou o patamar de 10



De acordo com Caio, uma nova onda está se formando no setor sucroenergético nacional

t de açúcar por hectare e um cenário de queda com várias unidades em recuperação judicial, endividamento e redução de investimentos. Mesmo assim, o Brasil estava entre os maiores produtores de açúcar e etanol no mundo, juntamente com a integração do milho nas usinas para a produção de etanol.

Para Luiz Carlos Corrêa Carvalho, o Caio, diretor da Consultoria Canaplan, o país atravessou uma onda ruim na evolução da produção de cana, açúcar e etanol na região Centro-Sul, compreendendo os anos de 2004 a 2016, um período de estagnação no setor.

"São ondas passadas que devem ser registradas, mas agora uma nova onda está se formando. Após o PT, estamos vivendo uma fase de doutrina liberal com correção da falha do mercado de energia (gasolina e diesel), o RenovaBio e o Rota 2030. A economia crescerá e o consumo do Ciclo Otto

também aumentará mesmo com a queda global no consumo de açúcar. Paralelo a isso, países como o Brasil, Austrália e Guatemala na OMC, contra o sistema protecionista na Índia, podem ser uma esperança de menor oferta subsidiada de açúcar na Ásia", analisou o executivo durante a 1ª Reunião de Safra 2019 da consultoria.

De acordo com Caio, há problemas a serem enfrentados como a guerra comercial entre EUA e China, o açúcar *versus* outras matérias-primas na China, o aumento da oferta e queda no consumo de açúcar e preços de petróleo. Também há outros sinais para essa nova onda: eleições na Índia, RenovaBio, China e E10, EUA e E15, El Niño, estoques de açúcar muito altos, mas travados e 18/19 (out/set) açucareiro, pouco plantio na Ásia no 4º trimestre de 2018.

Carvalho salientou sobre o começo de um novo ciclo com alguns pontos positivos como a flexibilidade financeira entre etanol e petróleo, reversão dos ciclos de expansão, estoques altos, mas travados, e a safra 19/20 (out/set), que reduzirão os estoques em 6 milhões de toneladas. Contudo, também há o calcanhar de Aquiles: petróleo, EUA *versus* Opep/Rússia, OMC e ações, Brasil e mix.

Outros fatores também influenciarão a safra 19/20, que será difícil e contará com canavial envelhecido (maior plantio em 2019), menor área de colheita no Centro-Sul, mix alcooleiro (62%), preço dos competidores da beterraba e cana em alta, preços de petróleo entre US\$ 60 e 70/barril, concentração e recuperação do canavial.

"A safra 19/20 caminha como a de 18/19 até o final, além de uma tendência de preço melhor para açúcar e redução da importação de etanol", adiantou Carvalho.

Cana estressada e os impactos do replantio

Ao falar sobre cana estressada, o professor Paulo Alexandre Figueiredo, da Unesp de Dracena (SP), lembrou que não há compensação durante o crescimento da cana, ou seja, não dá para perder o timing e o cuidado necessário tem que ser feito no momento certo.

Ele também salientou que quando se preserva a folha, a produtividade é maior. "O cérebro da cana está na folha. Existem canaviais que já nascem com falhas e isso é falta de capricho. As falhas não devem ser admitidas", enfatizou.

Para o professor, o controle de praga equivale à adubação e sobre a safra vigente, diz que teremos uma cana mais fibrosa. "A chuva que está acontecendo agora não irá compensar o que aconteceu, mas teremos um meio de safra melhor", comentou.

Já os impactos do replantio foram abordados pelo consultor Júlio Campanhão. Ele explicou o manejo



O professor Paulo Alexandre Figueiredo, da Unesp de Dracena, falou sobre a cana estressada

técnico-agronômico da cana-soca para maior produtividade e longevidade, tanto focando o solo como a planta.

Campanhão apontou sobre as novas tecnologias em cana-de-açúcar, que incluem o uso de calcário ou gesso na soqueira, cálcio e magnésio em profundidade no sulco, fosfatagem, pré-renovação, adubação verde intercalar, inibidor de chochamento, micronutrientes, substâncias húmicas/fúlvicas, defensivos biológicos, fitohormônios, condicionadores de solo, indutores de resistência a pragas, doenças e fungicidas. Segundo o consultor, essas tecnologias apresentam resultados que poderiam ser potencializados se não existissem os "vazios" no canavial. "O Custo Brasil para a cana-de-açúcar são as falhas", afirma.

Para se ter uma ideia, segundo dados do Pecege, em Catanduva, SP, o custo de tratamentos culturais em cana-soca, para um canavial sem falhas é de R\$ 1.580,00/ha. Porém, para um canavial com 35% de falhas, o valor sobe para R\$ 2.430,00/ha, não considerando custos adicionais de catação manual ou química.

Ao comparar dados de um produtor de Colina e Bebedouro, Campanhão chegou à conclusão que a redução de produtividade ao longo dos cortes tem como fator principal a falha de brotação.

Entre as falhas da cana-planta estão a gestão no preparo e conservação do solo, gestão da janela de plantio, gestão no plantio (espaçamento, deposição de mudas, cobertura de mudas), gestão na alocação varietal, qualidade (MPB), idade das mudas, climático (assoreamento), pragas, doenças e plantas daninhas. Já as falhas na soca acontecem por herança do plantio, gestão na operação de colheita, gestão nas operações



O consultor Júlio Campanhão abordou sobre os impactos do replantio em cana-de-açúcar

de tratamentos culturais, disciplina, gestão no manejo varietal e colheita, climático (seca prolongada), pragas, doenças e plantas daninhas.

Sobre o replantio, Campanhão sugeriu que o mesmo não deve ser feito em canaviais comprometidos por alta infestação de capim colônia, mucuna ou grama seda, *Sphenophorus levis* e *Migdolus spp* e em variedades com problemas fitossanitários. "O replantio pode ser feito em canaviais com falhas oriundas da gestão de preparo do solo, alocação varietal, plantio, colheita e tratamentos culturais", reforçou.

O consultor também lembrou que o ideal é iniciar o replantio 20 dias após a colheita, mas para isso é preciso ter estrutura de preparo de solo e irrigação. Além disso, sugeriu a importância



em utilizar muda nova nos replantios, preferencialmente de uma variedade superior à original (cantosi); tratar com fitohormônios e fungicida, no período seco, as mudas, e caso não houver mão de obra para o replantio no momento recomendado, pelo menos canterizar as falhas, e na primeira oportunidade (chuvas no plantio) utilizar a mão de obra disponível.

"Quanto mais cedo for feito o replantio, maior será a probabilidade de ganhos expressivos na safra seguinte, que podem variar entre 10 e 16 t/ha no próximo corte", afirmou Campa-nhão.

Safra atual

Para o também consultor da Canaplan, Nilceu Cardozo, o começo da safra 19/20 será complexo, com produtividade em recuperação e altamente dependente do que ocorrerá em maio e junho. "O momento e o ritmo de colheita serão vitais e a estratégia para isso é fundamental. O uso de maturadores será essencial, inclusive durante a safra", argumentou.

Como questões atuais e futuras, Cardozo pontuou o cenário de seca a partir de abril, alertou que um cenário similar a 2017 pode resultar em ganhos em TCH e ATR a partir de julho e um cenário excessivamente chuvoso, como o de 2015, pode implicar em baixa qualidade, danos às soqueiras e safra longa. "Os custos agrícolas (colheita) e industriais aumentarão, não em termos de R\$/t, mas sim na eficiência de açúcares postos na esteira/eficiência de conversão industrial", adiantou.

De acordo com Caio, as bases de projeção para a safra 19/20 indicam clima mais úmido no Centro-Sul do Brasil e mais seco na Ásia, mix de produção de 38% para açúcar e 62% para etanol (com mais açúcar só no pico da safra) e produtividade agrícola média variável nos cenários e qualidade de cana menor, em área menor.

"Os meses de abril e junho são importantes para o clima. Deveremos ter 7,6 milhões de hectares a serem colhidos, moagem entre 555 a 580 milhões de toneladas de cana e produção entre 27 a 28 milhões de toneladas de açúcar e também entre 27 a 28 bilhões de litros de etanol", destacou Caio.

Canaoeste ativa

O gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato, e a gestora técnica operacional da associação, Alessandra Durigan, estiveram presentes na 1ª Reunião de Safra 2019 da Canaplan.

Torcato explica que a Canaoeste trabalha com informações e, para isso, a associação e sua equipe precisam estar atualizadas para passar o conhecimento para o produtor. "É importante a presença de nossos técnicos em eventos como esse e, dessa forma, a Canaoeste ter várias fontes de informação para



O gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato, e a gestora técnica operacional da associação, Alessandra Durigan, estiveram presentes na 1ª Reunião de Safra 2019 da Canaplan

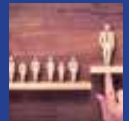
montar o seu cenário com as devidas peculiaridades e produtividade. Quando participamos de encontros assim, de perspectiva de safra e mercado, trabalhamos essas informações de maneira interna para, nas reuniões técnicas, transmiti-las de maneira fácil e em uma linguagem que o produtor entenda", esclarece.

No geral, para a Canaoeste, as perspectivas para a safra 19/20 são parecidas com as da safra passada. O gestor comenta que, em relação a preços, a safra atual já começou melhor. "E embora seja um pouco melhor, esperamos que a próxima, a safra 20/21, seja bem mais otimista", adianta.

A adoção de novas tecnologias, assunto comentado durante os painéis sobre produtividades e sobre perspectivas da safra 19/20 na visão dos canavieiros, segundo Torcato, é um movimento que fará com que o produtor permaneça no campo.

Para ele, a tecnologia substitui movimentos mecânicos e permite fazer com mais rapidez o que demorariamos para realizar, mas nunca substituirá o capital humano e o intelecto para administrar e tomar decisões. "Ela vem para ajudar, mas as pessoas precisam ter essa real noção como algo facilitador. Muitos se apoiam na tecnologia e se afastam do negócio, o que pode ser prejudicial. É o peso e contra-peso, é preciso ter articulação", pondera.

A Canaoeste também aposta no uso da tecnologia e desde o ano passado vem seguindo uma linha tecnológica. "A associação, por ser pulverizada e ter um banco de dados, possui mais de 2.500 mapas, censo varietal, CAR e outros. Além disso, o nosso aplicativo será mais um ponto de acesso para os serviços da Canaoeste. Lá estarão disponíveis os mapas, informações de monitoramento de incêndio e outras. A tendência é construir, preparar e formar o produtor para ele trabalhar, aos poucos, com a tecnologia. Isso não é algo difícil, é intuitivo", destacou Torcato. 



ENTIDADES REPRESENTATIVAS REALIZAM O 1º SEMINÁRIO SOBRE MERCADO LIVRE DE ENERGIA EM SERTÃOZINHO-SP

O evento foi realizado no auditório do Centro Empresarial Zanini e reuniu mais de 100 participantes entre representantes de usinas, indústrias e comercializadoras



Fernanda Clariano com informação da assessoria

Em 2018, 82% da bioeletricidade que foi fornecida ao SIN (Sistema Interligado Nacional) vieram do setor sucroenergético que detém 11.410 MW, superior a capacidade instalada na UHE Belo Monte (11.233 MW), representando em torno de 7% da potência outorgada no Brasil e 77% da fonte biomassa.

Em capacidade instalada, a bioeletricidade sucroenergética é a 4ª fonte de geração mais importante, atrás da fonte hídrica, das termelétricas a gás natural e das eólicas.

Atualmente, aproveita-se apenas 15% do potencial da bioeletricidade sucroenergética. Se houvesse o aproveitamento pleno da biomassa presente nos canaviais,

a bioeletricidade teria potencial técnico para chegar a 146 mil GWh, quase sete vezes o volume que será ofertado neste ano, o que representaria atender mais de 30% do consumo de energia do mercado brasileiro.

Combinando-se as condições do RenovaBio, programa de Estado para estímulo à produção de biocombustíveis, e um ambiente favorável de negócios no setor elétrico, a bioeletricidade sucroenergética tem potencial para crescer mais de 50% até 2027, saindo dos 21,5 mil GWh produzidos em 2018 para 33 mil GWh em 2027.

Para discutir temas relevantes sobre o mercado livre e a sua interface com a energia produzida por meio da biomassa

da cana-de-açúcar, a Abraceel (Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia), o Ceise Br (Centro Nacional das Indústrias do Setor Sucroenergético e Biocombustíveis), a Cogen (Associação da Indústria de Cogeração de Energia) e a Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar) realizaram no dia 16 de abril, no auditório do Centro Empresarial Zanini, em Sertãozinho-SP, o 1º Seminário Dia do Mercado Livre de Energia.

O “Cenário econômico no Brasil” foi discorrido pelo sócio-fundador da FG/A, Juliano Merlotto. De acordo com o executivo, com o ajuste fiscal é possível uma perspectiva positiva, tanto econômica quanto para o ambiente de negócios e para o setor de energia. “Se tiver ajuste



Da esquerda para a direita, os representantes das entidades organizadoras do evento: Ângela Batista de Oliveira (assessora de Relações Institucionais da Abraceel); Luis Carlos Jorge (presidente do Ceise Br), Newton Duarte (presidente executivo da Cogen) e Zilmar Souza (gerente de bioeletricidade da Unica)



Juliano Merlotto - sócio-fundador da FG/A



Carlos Alberto Schoeps - diretor da Replace

fiscal e reformas, como a da Previdência, poderá acontecer uma redução ainda maior do risco País, e de juros reais. Provavelmente, esse ambiente vai produzir aumento de PIB (Produto Interno Bruto), aumento do consumo de energia elétrica – maior demanda –, e, no mundo dos negócios, taxa de juros menores significa retornos melhores. Então, projetos que não eram viáveis há dois, três anos, podem vir a ser com juros menores e financiamento adequado de longo prazo, atrelado ao IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo), trazendo mais segurança aos investidores”, concluiu.

O gerenciamento do risco de energia é

algo que se torna cada vez mais importante para evitar problemas financeiros nas empresas. A ‘Gestão de Energia Elétrica’ bem como a gestão de riscos foram abordadas pelo diretor da Replace, Carlos Alberto Schoeps.

O executivo chamou a atenção sobre a necessidade das empresas se prepararem melhor e aprender a gerenciar os riscos que o mercado oferece como: regulatório, de preço e de crédito. Já a gestão de risco deve prever o uso de processo, como técnicas, ferramentas e muita expertise, e ainda, segundo ele, é indispensável adotar uma abordagem estruturada e integrada para a gestão dos riscos do negócio



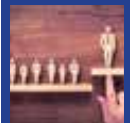
Walfrido Ávila - presidente da Tradener

com energia. “O nosso trabalho não é acertar as situações do que irá acontecer no mercado, quando o preço irá subir e quando irá cair. O nosso maior desafio é evitar que essas situações afetem os nossos negócios”, disse.

Já o presidente da Tradener, Walfrido Ávila, falou dos ‘Cenários de oferta e demanda no setor elétrico’. Para ele, o modelo de mercado de energia elétrica brasileiro é muito fechado. “A função de um comercializador é a de agregar todos os tipos de energia e levar uma carga garantida ao consumidor. O mercado livre veio para ficar, e o que nós precisamos é que ele seja 100% livre, e, os que não puderem ser, terão um amparo. O ideal é que se abra o mercado para assim facilitar o desenvolvimento do País”, finalizou. 🌱



O gerente de projetos comerciais da Copercana, Eduardo Faggion e o gerente comercial da Copercana, Ricardo Meloni marcaram presença no evento



MINAS GERAIS TRABALHA PARA A MEDALHA DE PRATA

Início da safra no Estado é marcado pela perspectiva de ganho de produção



Mário Campos, presidente da Siamig, é um dos líderes que pretende levar Minas Gerais a patamares mais elevados dentro do setor sucroenergético

Marino Guerra

Nos últimos anos, as usinas localizadas no Estado de Minas Gerais, em especial aquelas do Triângulo Mineiro, vêm dando exemplos robustos de produtividade e gestão. Com métodos inovadores nas duas áreas, a cada safra elas conseguem subir degraus de eficiência.

Com isso, a afirmação do presidente da Siamig (Associação das Indústrias Sucroenergéticas de Minas Gerais), Mário Campos, que diz enxergar o Estado como o segundo maior produtor de cana do país, ultrapassando Goiás (precisando para isso tirar uma diferença de quase 5 milhões de t), é perfeitamente plausível.

Os números da safra encerrada em março mostram o Estado de São Paulo na liderança disparada com uma moagem de 333 milhões de t. O segundo lugar é dos goianos, com 70 milhões, enquanto Minas Gerais é o terceiro com 63 milhões de t.

Porém, ao analisar a safra 17/18, com o intuito de observar o comportamento referente ao estresse hídrico, Goiás mostra uma produção estática. Em contrapartida, os mineiros colheram quase 65 milhões de t, número que deve ter o acréscimo de pelo menos mais um milhão de toneladas na safra atual, a 19/20.

Contudo, o Estado já pode comemorar a conquista de uma medalha de prata importante: o de consumo de etanol, visto que seu crescimento foi de 70% apenas em 2018, um acréscimo de pouco mais de um bilhão de litros.

Se depender das primeiras prévias deste ano, o consumo crescerá ainda mais. No primeiro trimestre do ano passado foram comprados 470 milhões de litros nos postos, enquanto em 2019, no mesmo período, esse número foi de 734 milhões.

Segundo Campos, em decorrência de investimentos na capacidade de produção e tancagem do biocombustível e também por fatores climáticos bem mais favoráveis, a produção deve bater pela segunda safra consecutiva seu recorde em etanol hidratado. De acordo com seus cálculos, com alta

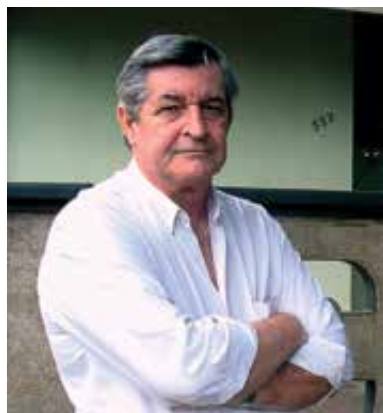
de pelo menos 10%, todo o investimento foi para a produção de etanol, reafirmando a posição de não produzir uma tonelada a mais de açúcar.

Um segundo produto da estante do setor sucroenergético que poderá apresentar crescimentos vigorosos em Minas Gerais é a cogeração de energia. Durante o evento de abertura de safra, realizado em maio, na unidade Vale do Tijuco, da CMAA (Companhia Mineira de Açúcar e Álcool), foi anunciada uma conversa com o governo estadual no sentido de apoiar um projeto que pretende implementar ou aumentar a capacidade de geração, o que totalizaria 23 projetos, fazendo com que o fornecimento à rede saísse dos atuais 3 milhões de MWh para 5 milhões de MWh.

Chama a atenção que apenas três deles são implementações do modelo tradicional de cogeração, ou seja, através da queima do bagaço da cana. Isso revela uma quantidade expressiva de empreendimentos de termocéltricas a biogás (utilizando como combustível vinhaça e torta de filtro) e até mesmo iniciativas de geração integrada a vapor e solar.

Assim como nas corridas de velocidade, onde as grandes potências mundiais como os Estados Unidos foram surpreendidos pela Jamaica de Usain Bolt, perante tanta qualidade reunida, o setor paulista que abra os olhos, pois os mineiros estão treinando forte para melhorar cada vez mais suas marcas. 





*Oswaldo Alonso



CHUVAS DE ABRIL DE 2019 & PREVISÕES PARA JUNHO, JULHO E AGOSTO

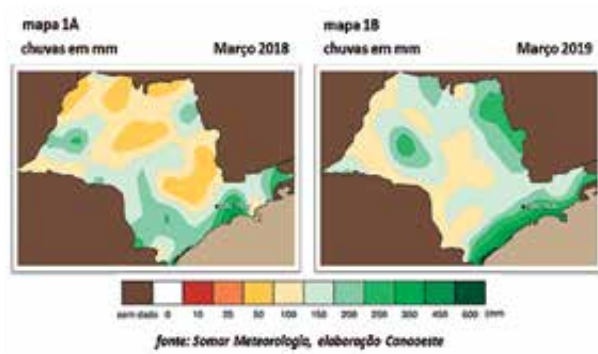
Quadro 1: Chuvas observadas durante o mês de abril de 2019

Locais	mm chuvas do mês	mm normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	159	72
AgroClimatologia Unesp-Jaboticabal-Automática	98	74
Algodoeira Donegá - Dumont	141	72
Andrade Açúcar e Álcool	139	73
Barretos - Inmet/Automática	153	73
BIOSEV-MB-Morro Agudo	111	82
BIOSEV-Santa Elisa	170	76
Central Energética Moreno	177	72
CFM - Faz. Três Barras - Pitangueiras	84	70
COPERCANA - Uname - Automática	117	63
DESCALVADO - IAC-Ciagro	130	77
E. E. Citricultura – Bebedouro em manutenção*		
FAFRAM - Ituverava - Inmet-Automática	154	75
Faz. Santa Rita - Terra Roxa	98	72
Faz. Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	153	71
IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	134	70
IAC-Ciagro - São Simão - Automática	171	61
Usina da Pedra-Automática	151	73
Usina Batatais	119	82
Usina São Francisco	112	70
Médias das chuvas	135	73

E. E. Citricultura-Bebedouro está em manutenção e será disponibilizado assim que possível

A média das chuvas de abril de 2019 (135 mm) foi quase o dobro da médias das normais climáticas do mês (73 mm) e quase quatro vezes maior que a do mês de abril de 2018 (35 mm). Os menores volumes de chuvas foram anotados em Jaboticabal - Unesp, Pitangueiras - CFM e Morro Agudo - Faz.Santa Rita.

Na área sucroenergética, salvo estreita faixa na região de Araçatuba, no noroeste paulista, as chuvas de abril de 2019 (mapa 1B) foram melhores que as ocorridas durante o mês de abril de 2018 (mapa 1A).



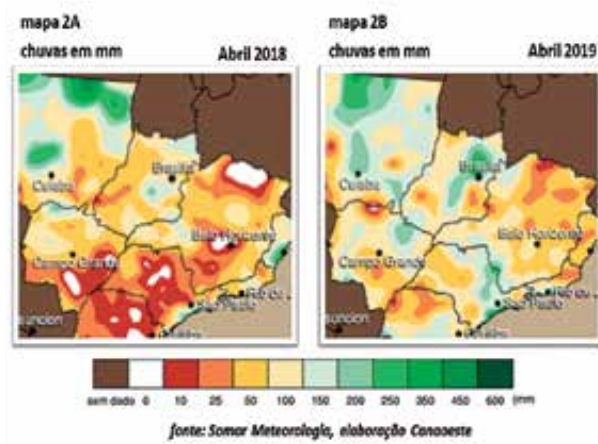
Quadro 2: Anotações pelos escritórios regionais das chuvas ocorridas em setembro a dezembro de 2015 a 2018 e de janeiro a abril de 2016 a 2019, com as respectivas médias mensais e normais climáticas.

Localidades, meses e anos		janeiro a março				abril				acumulados janeiro a abril				acumulados : setembro 2.015 a março 2.019 e abril 2.019			
		2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19
Barretos																	
INMET	1	709	326	473	388	13	82	16	143	722	408	489	511	1342	864	1164	1142
Bebedouro																	
Escritório Canaeste		1.007	667	567	613	5	100	16	163	1.012	667	582	776	1829	1179	1362	1519
Est. Exp. Citricultura *	2	720	387	372	589	7	70	27	*	728	457	400	*	728	457	400	*
Cravinhos - S Simão																	
Esc. Antonio Anibal		887	421	534	669	0	110	71	160	887	530	606	828	1693	1234	1176	1616
Instituto Florestal	3	919	669	673	909	2	71	24	171	921	740	697	1.060	1590	1130	1151	1800
Ituverava																	
FAFAM / INMET	4	762	378	715	506	7	99	23	154	769	477	739	659	1602	980	1428	1594
Morro Agudo																	
Faz. S Luiz/Biosev-MB	5	736	411	615	774	9	99	112	171	744	510	727	945	1377	1048	1384	1700
Pitangueiras																	
Copercana		681	500	594	634	3	94	26	99	684	594	619	733	1242	1043	1180	1395
Cruiz. Fazenda 3 Barras	6	745	377	628	553	4	79	35	84	749	456	663	647	1321	859	1194	1356
Pontal																	
Bazan, B Vista Carolo		668	469	464	542	4	79	37	90	672	548	501	632	1260	1042	1054	1145
Serrana																	
Fazenda da Pedra	7	892	430	645	769	0	99	21	151	892	529	666	919	1639	1138	1079	1964
Sertãozinho																	
Instituto Zootecnia	8	737	666	575	947	2	154	9	171	739	810	584	1.118	1337	1484	1077	1711
Destilaria Santa Inês		798	448	427	628	13	117	13	89	811	665	440	717	1312	976	830	1265
UNIAIE - COPECARNA	9	861	509	417	708	15	98	5	117	876	607	422	825	1541	1145	822	1357
Severina																	
Bulle Arruda/Ivan Aida	10	908	403	531	549	9	97	7	135	918	500	538	684	1460	1008	1157	1377
Terra Roxa																	
Fazenda Sta Rita	11	852	607	743	702	0	99	18	98	852	706	761	800	1669	1449	1396	1961
Viradouro																	
Escritório Canaeste		686	435	573	591	7	122	13	160	693	567	586	751	1265	996	1139	1536
Usina Viracool		764	414	521	630	1	110	24	95	765	524	545	724	1505	1015	1054	1310
Centro de Cana IAC																	
Centro de Cana IAC	12	725	414	523	582	7	64	16	134	731	478	538	696	1332	1024	985	1465
Médias mensais		792	464	557	644	6	98	27	132	798	562	584	780	1423	1056	1107	1522
Normais climáticas		655	660	656	661	75	71	70	72	760	730	726	733	1348	1333	1324	1331
Est. Exp. Citricultura Bebedouro *		dados temporariamente indisponíveis, que serão informados oportunamente															

OBS: As médias mensais, destacadas em vermelho (penúltima linha do quadro), referem-se às médias das chuvas registradas no mês; enquanto que, as normais climáticas ou médias históricas (última linha), correspondem às médias de muitos anos, dos locais assinalados de 1 a 11

Destacadas no canto inferior direito do Quadro 2, as normais climáticas entre os meses de setembro a dezembro de 2018 e de janeiro a abril de 2016 a 2019 foram quase iguais. Entretanto, foram notadas marcantes diferenças entre as médias mensais, onde a soma das chuvas que ocorreram de setembro a dezembro de 2015 e 2018 e com as de janeiro a abril de 2016 e 2019 (1.423 e 1.522 mm) foi muito superior aos mesmos meses de 2016, 2017 e com os de 2017 e 2018 (1.056 e 1.107 mm).

Além dos comentários efetuados anteriormente através dos mapas 1A e 1B, em de abril 2019 (mapa 2B) a região Centro-Sul recebeu melhores distribuições de chuvas nos Estados de Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, comparativamente ao mesmo mês de 2018 (mapa 2A).



Mapa 3: Prognóstico de Consenso entre Inmet - CPTEC - Inpe - Funceme para junho e julho de 2019, mostrando que nas quadriculas em amarelo a vermelho, as probabilidades de chuvas são decrescentes e as em azul claro a escuro são crescentes. As áreas em branco apresentam iguais probabilidades para as três categorias



Obs: notem que esta previsão também assinala ocorrência de chuvas acima das normais climáticas para a região Sul do Brasil

Pelo Centro de Cana-IAC, as médias históricas de chuvas em Ribeirão Preto e proximidades são de 30 e 20 mm em junho e julho, respectivamente.

Em boletim atualizado em 09 de maio, o Noaa (Centro Americano de Meteorologia e Oceanografia) manteve a previsão de um El Niño fraco a moderado para o fim do outono e no decorrer do inverno no hemisfério sul.

A partir de agosto, haverá tendência de aquecimento mais persistente, embora o padrão fraco a moderado do El Niño venha a se manter durante todo o período. As chuvas poderão ocorrer acima da média no Centro e Sul do país, ora mais entre o Sudeste e o Centro-Oeste, ora mais nos Estados do Sul e com possíveis alternâncias entre períodos chuvosos e períodos mais secos nestas regiões do Brasil.

Atenção com a primavera no Sudeste e Centro-Oeste, pois, normalmente, o aquecimento do oceano Pacífico promove chuvas de primavera do Brasil de forma mais precoce, sendo comuns ocorrências das primeiras pancadas de chuva e trovoadas ainda em setembro e, até mesmo, em agosto. Atenção

também com ondas de frio tardias, mas espaçadas, podendo ocorrer inclusive em agosto e setembro.

A Somar Meteorologia sinaliza que as condições climáticas poderão ser:

- Junho - as chuvas, próximas das médias históricas, poderão ocorrer na primeira semana deste mês;
- Julho e Agosto - há indícios que sejam mais secos que junho.

Com esta tendência climática, a Canaeste recomenda aos associados que redobrem as atenções em colheita, reduzindo ao máximo as perdas de cana.

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

www.revistacanaavieiros.com.br.

Persistindo dúvidas, consultem os técnicos mais próximos ou Fale Conosco Canaeste.

Engº Agrº Oswaldo Alonso
Consultor

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)

Pase Ita | 32 palavras em 1º lugar no Google

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

Agavie | Aumento de 500% nas vendas online



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

Sertãozinho
(16) 3967-1343
Centro
Rua Bação do Rio Branco, 855

Ribeirão Preto
(16) 3234-9343
Edifício Office Tower
Itiberio Shopping - Sala 2101



Por que aplicar em LCA?

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

Por que aplicar em RDC?

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

cocred.com.br

   **sicoobcocred**

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

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

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

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

LCA pós-fixada

12 meses: 102% CDI

24 meses: 103% CDI

36 meses: 105% CDI

RDC pós-fixado

12 meses: 105% CDI

24 meses: 108% CDI

36 meses: 115% CDI

RDC pré-fixado

24 meses: 7% a.a.



AMENDOIM NA PALHA, O CAMINHO PARA REDUZIR EROSÃO E CUSTOS

* Denizart Bolonhezi



Dentre os desafios da cultura do amendoim, dois merecem destaque: os altos custos de produção e a ocorrência de erosão do solo. O custo de produção varia com a região e o nível tecnológico do produtor, mas a cada safra aumenta expressivamente, sobretudo em virtude do custo da terra e dos insumos, atingindo valores acima de R\$ 20.000,00 por alqueire (400 sacas/alqueire).

De maneira geral, em termos percentuais, o gasto com defensivos no controle fitossanitário é o item que mais onera a planilha de custo e representa 25,9%, seguido pela mecanização (24,8%), sementes (19,9%), mão de obra (10,6%), diesel (9,6%) e fertilizantes (9,2%). O alto custo com a produção, associado às peculiaridades do processo de colheita, torna essa oleaginosa uma atividade de risco e que necessita cada vez mais de conhecimento técnico no planejamento e condução da lavoura.

Quanto às perdas de solo, considerando um índice relativo de erosão, o amendoim encontra-se na quarta posição, somente atrás da mandioca, feijoeiro comum e mamona. Para as condições edafoclimáticas norte-americanas, estudos conduzidos entre 1975 e 2014, considerando as regiões produtoras, sudeste e Virginia-Carolina, as perdas médias foram de 14 e 10 t/ha/ano, respectivamente. Se considerar a produtividade média de vagens, para as principais regiões produtoras norte-americanas são perdidos 5 kg de terra para cada 1,0 kg de amendoim produzido (McCarty et al., 2016).

Na figura 1, encontram-se resultados de pesquisas conduzidos durante 12 anos (entre 1947 e 1959) no IAC em Ribeirão Preto, que demonstraram perdas médias de 30,6 t/ha/ano de terra e 134 mm/ha/ano (Marques et al., 1961). A maior perda de terra

ocorreu na safra de 1950/51, com valores de 191 t/ha/ano de terra e 281 mm/ha/ano de enxurrada. No referido ano, janeiro teve a maior pluviosidade (580 mm) da série histórica. Atualmente, sobretudo quando o amendoim é cultivado na reforma de canaviais, a ocorrência de erosão continua presente. Em virtude da sistematização das glebas para a colheita mecanizada da cana-de-açúcar, o dimensionamento dos terraços não é compatível com os requerimentos da lavoura de amendoim, resultando em sérios problemas, como os demonstrados na figura 02.

É importante salientar, que no Estado de São Paulo há legislação (Lei Estadual n.º 6171, 04/06/1988) que dispõe sobre uso e conservação do solo e da água, bem como fiscalização realizada pela Defesa Agropecuária, da Secretaria de Agricultura e Abastecimento. De acordo com a legislação, as penalidades incidirão sobre os autores, sejam eles arrendatários, parceiros, posseiros, gerentes, técnicos responsáveis ou proprietários da área. Essa informação é relevante para a cadeia produtiva do amendoim, considerando que a maioria dos produtores é arrendatária e ocupa o espaço agrícola por alguns meses, mas mesmo assim, pode ser responsabilizada.

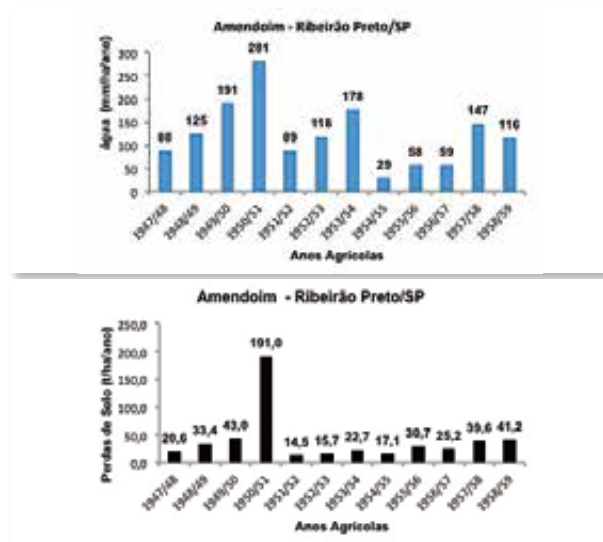


Figura 01: Quantidade de terra (t/ha/ano) e água de enxurrada (mm/ha/ano) coletada em rampas de estudos de erosão, instaladas na Estação Experimental do IAC, em Ribeirão Preto/SP. Fonte: Marques et al. (1961)

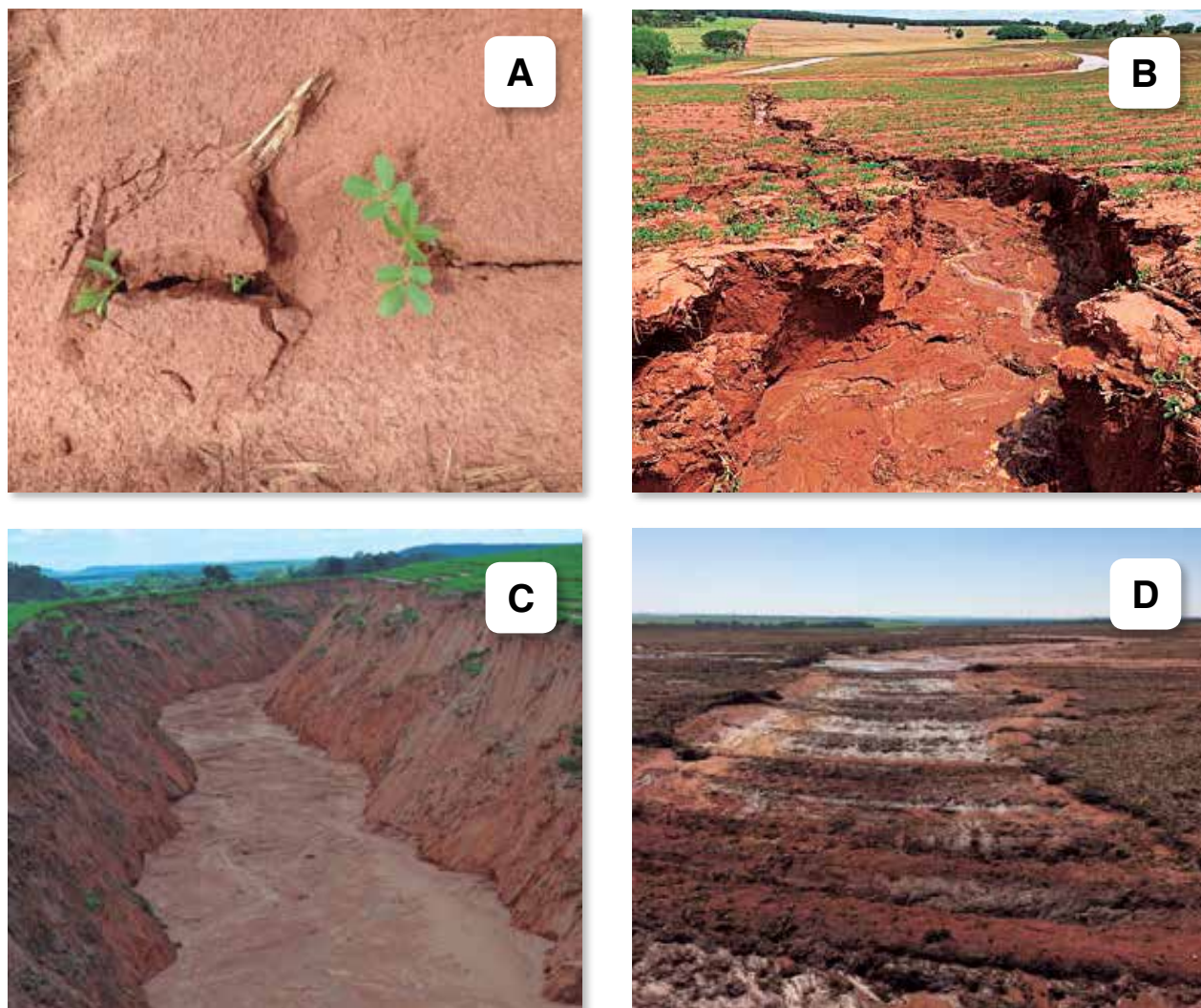


Figura 02: Níveis de ocorrência de erosão do solo na cultura do amendoim. A – erosão por salpico; B - erosão em sulcos; C – voçoroca, D – erosão laminar após colheita

A adoção dos princípios da agricultura conservacionista (mínimo revolvimento do solo, máxima cobertura com resíduos, rotação de culturas e controle de tráfego) é a estratégia mais eficaz para reduzir quase que integralmente a ocorrência de erosão do solo na cultura do amendoim, bem como contribuir para substanciais reduções nos custos de produção. Esse assunto vem sendo pesquisado pelo Programa de Pesquisa de Amendoim no IAC desde o final dos anos 90, porém nas últimas quatro safras, o projeto financiado pelo CNPQ (processo n.º 315118/2018-0, Desenvolvimento Tecnológico do Amendoim em Manejos Conservacionistas de Solo na Reforma

de Canaviais), Fundação AGRISUS e CASUL, avançou incluindo avaliações de desempenho do equipamento Rip Strip® (Figura 03).

Foram conduzidos seis experimentos e três áreas de validação, nas quais foram comparados o preparo convencional, o Rip Strip® e a semeadura direta sobre a palhada de cana crua (Figura 3), nas quais foram realizados sete dias de campo com a presença de público ao redor de 635 participantes. Considerando as nove áreas de estudo, a produtividade de vagens foi menor nos manejos conservacionistas, em média 7% e 13%, respectivamente no Rip Strip® e semeadura direta sobre palhada de cana crua.

A redução da produtividade está relacionada com falhas no estande inicial de plantas, bem como efeitos da compactação acentuada (maior resistência à penetração no solo e/ou menor oxigenação na zona de frutificação em períodos úmidos). Embora as perdas na colheita e os níveis de aflatoxina tenham sido menores no amendoim sobre palhada, o percentual de impurezas tende a ser maior. O preparo reduzido e em faixa (Rip Strip®) proporcionou

diminuição da compactação na linha de semeadura e reduziu a irregularidade na emergência, favorecendo o estabelecimento inicial das plantas.

Ainda há muito para ser aperfeiçoado no manejo do amendoim sobre palhada, todavia é possível afirmar que esse é o caminho para reduzir os impactos e custos, bem como aumentar a resiliência do sistema e consequente rentabilidade do agricultor. 



Figura 03. Semeadura direta sobre palhada de cana crua (esquerda) e semeadura sobre preparo reduzido em faixa (direita). Assis/SP, safra 2016/17

Referências Bibliográficas

LEPSCH, I.F.; ESPÍNDOLA, C.R.; VISCHI FILHO, O.J.; HERNANI, L.C.; SIQUEIRA, D.S. Manual para Levantamento Utilitário e Classificação de Terras no Sistema de Capacidade de Uso. 1a Edição, Viçosa, Sociedade Brasileira de Ciência do Solo, 2015, 170 p.

LOMBARDI NETO, F.; BELLINAZZI JUNIOR, R.; LEPSH, I.F.; OLIVEIRA, J.B.; BERTOLINI, D.; GALETI, P.A.; GRUGOWICH, M.I. Terraceamento Agrícola. Campinas: Coordenadoria de Assistência Técnica Integral, 1991, 38 p. (Boletim Técnico 206).

MARQUES, J.Q.A.; BERTONI, J.; BARRETO, G.B. Perdas por erosão no Estado de São Paulo. Bragantia, Campinas, v.20, n. 47, p. 1143-1182, 1961.

MCCARTY, J.A.; RAMSEY, S.; SANDEFUR, H.N. A historical Analysis of the Environmental Footprint of Peanut Production in the United States from 1980 to 2014. Peanut Science, 43, p. 157-167, 2016.

** Denizart Bolonhezi é Eng.º Agr.º Dr., Pesquisador Científico, Centro Avançado de Pesquisa em Cana/IAC/APTA, Bolsista do CNPQ*



DESAFIOS E OPORTUNIDADES DO AGRO BRASILEIRO ATÉ 2030

9, 10 E 11
DE OUTUBRO
PIRACICABA, SP

2019



Informações
www.esalqshow.fealq.org.br

Realização



Organização



Parceira
Institucional





COLHEITA MECÂNICA: OPERAÇÃO EFICIENTE, MAS EXIGE CUIDADOS

* Alessandra Durigan



Atendendo a exigências sociais e ambientais, a colheita mecanizada é atualmente uma prática que solidifica a sustentabilidade da cultura de cana-de-açúcar. A colheita mecanizada de cana-de-açúcar cresceu de forma acelerada na última década passando de 25% para praticamente 95% de adoção desse sistema em relação à colheita manual.

Porém, ainda são muitos os problemas decorrentes de pisoteio na linha de cana pelos maquinários envolvidos nessa operação que provocam muitas vezes falhas de brotação, arranquio de soqueira, redução de vigor e, principalmente, a compactação do solo.

A compactação do solo tem afetado a produtividade e a longevidade da cultura da cana-de-açúcar. No sistema de colheita mecanizada é comum a utilização de colhedoras e transbordos com massa entre 20-30 t, cujo tráfego é repetido a cada corte durante todo o seu ciclo (BRAUNACK et al., 2006). Como consequência, ocorre a redução da qualidade física do solo, comprometendo o crescimento das raízes e o desenvolvimento das plantas.

Para que a colheita mecanizada seja eficiente é importante que a operação seja realizada de maneira que não comprometa a produtividade agrícola e a qualidade da matéria-prima. Vários fatores devem ser considerados: sistematização da área, características varietais, homogeneidade do canavial, qualidade da operação, maquinários envolvidos, treinamento de equipes, entre outros.

A sistematização é a etapa mais importante e envolve a preparação inicial do terreno. São retirados os tocos, pedras e restos de materiais estranhos, realizado o nivelamento da área, dimensionados o formato e comprimento dos talhões, locação de estradas e carregadores, sistemas conservacionistas e planejamento de sulcação.

Vale citar que a transição da colheita manual para colheita mecanizada acarretou mudanças e adaptações ao processo de colheita e algumas peculiaridades relacionadas às interações solo-máquina-planta têm causado preocupações como perdas altas de matéria-prima e o aumento das impurezas minerais e vegetais na indústria.

Na cana crua, por exemplo, a quantidade de matéria vegetal (ponteiros, palha e folhas verdes) é bem maior quando comparada à cana queimada. Esse índice, se não monitorado e controlado, pode interferir negativamente na qualidade da matéria-prima.

Abaixo descreveremos sucintamente o que são e o que acarretam as perdas de cana e impurezas.

Perdas na colheita mecanizada

As perdas podem ser classificadas em visíveis e invisíveis. As perdas visíveis podem ser vistas no campo na forma de cana inteira, cana ponta, toletes, tocos, pedaços de cana e lascas. São facilmente identificadas, coletadas e quantificadas. As invisíveis (caldo, serragem, pequenos estilhaços) envolvem o processamento interno da cana na colhedora provenientes de impactos mecânicos do sistema de corte, picagem, transporte e limpeza. A quantificação das perdas é uma ferramenta importante para subsidiar e garantir a qualidade do processo de colheita. Permite a correção de falhas operacionais e humanas e também a redução de custos diante de um cenário onde se encontram altos índices de preços de CCT (corte, carregamento e transporte).

Impurezas minerais e vegetais

A cana-de-açúcar que chega às usinas resultante da colheita mecanizada apresenta materiais indesejáveis denominados de impurezas. Pode ser de origem mineral e vegetal. A presença desse tipo de material prejudica o processo de fabricação de açúcar e etanol, interfere significativamente na qualidade final do produto, causa desgastes de equipamentos e aumentos dos custos de produção.

A impureza mineral é composta de pedras e terra e a vegetal de palhas, folhas verdes e ponteiros oriundos da matéria-prima. A impureza vegetal causa um menor peso de carga e perda de eficiência na extração de caldo na indústria, interferindo, principalmente na qualidade da matéria-prima (teor de sacarose). As impurezas também são quantificadas e apresentadas percentualmente

ou em kg/tonelada de cana colhida, também com o objetivo de dar suporte para a melhora contínua do processo de colheita.

Considerações:

A colheita mecanizada é um sistema integrado que, quando bem conduzido e monitorado, apresenta ótimos resultados e atende às exigências legais e ambientais do setor.

Evitar a formação de zonas de compactação no solo devido ao trânsito de maquinários é fator fundamental para alcançar bons níveis de produtividade e retomar a longevidade dos canaviais. Solos altamente compactados sofrem grande alteração na dinâmica de água e nutrientes, ocasionando baixo aproveitamento desses indispensáveis fatores, portanto a prevenção da compactação mostra-se o melhor caminho.

Para otimização dos custos e garantia da produtividade e qualidade da matéria-prima devemos estar atentos às perdas e às impurezas decorrentes do processo que acarretam diminuição de eficiência operacional e logicamente comprometem os rendimentos financeiros. Quanto maiores forem os números de perdas e impurezas, menores serão os lucros.

É muito importante que ocorra o acompanhamento da operação no campo, seja pelo produtor de cana ou por equipes especializadas de levantamento de campo, a fim de evitar problemas decorrentes

principalmente de pisoteio, velocidade inadequada das colhedoras, desgaste de facas de corte de base e facões dos despontadores, entre outros. O monitoramento da qualidade das operações agrícolas é de extrema importância para o aperfeiçoamento das mesmas, e dessa forma, seus dados nos dão subsídios para intervir nas operações, garantindo melhores resultados e máxima eficiência operacional e econômica. Os dados gerados devem ser criteriosamente analisados, auxiliando nas tomadas de decisão.

A Canaoste conta com uma equipe técnica para auxiliar os associados no esclarecimento de dúvidas e acompanhamentos diários no campo a fim de assegurar a qualidade das operações e dos processos de produção de cana. No seu portfólio estão disponíveis, entre outros, os serviços de conservação de solos e sistematização de áreas que contemplam os projetos de campo para a otimização e viabilização do processo de colheita mecanizada. 

Literaturas Consultadas

BRAUNACK, M.V.; ARVIDSSON, J. & HÅKANSSON, I. Effect of harvest traffic position on soil conditions and sugarcane (*Saccharum officinarum*) response to environmental conditions in Queensland, Australia. *Soil Tillage Res.*, 89:103-121, 2006

** Alessandra Durigan é gestora Técnica da Canaoste*



SISTEMA SACS

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

CHEGOU O SISTEMA SACS!

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

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

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

Agente uma visita técnica SEM QUALQUER CUSTO!

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

rossam
NUTRIÇÃO E SERVIÇOS



VAMOS CONHECER? PREPARO PERIÓDICO DO SOLO: O VILÃO DOS SISTEMAS DE PRODUÇÃO?

* Profa. Dra. Carla Segatto
Strini Paixão Voltarelli



Plantas daninhas, custo com combustível, custo com herbicidas, quem gasta mais?

Na edição anterior aprendemos um pouco mais sobre o sistema de preparo e começamos a exemplificar as vantagens da adoção de cada sistema, entre elas a redução no uso de herbicidas e também o custo com combustível. Neste artigo, vamos mostrar dois estudos com abordagens diferentes sobre o sistema convencional e plantio direto. E aí, vamos conhecer?

No plantio direto o solo não é mobilizado; os outros sistemas incluem o revolver do solo, cujas condições físicas, químicas e biológicas se alteram, podendo afetar a dormência e a distribuição das sementes das plantas daninhas, o que influencia a densidade e a composição florística da infestação que se desenvolve no terreno.

O uso de coberturas mortas pode também interferir sobre a composição florística da comunidade infestante de plantas daninhas, pois apresenta influência sobre os fatores de quebra de dormência de sementes, favorecendo a germinação de algumas espécies e prejudicando outras. Tais efeitos podem ser de natureza física, alterando a temperatura ou a luz, por exemplo, ou química, por meio de relações alelopáticas.

Vamos observar outros resultados do mesmo tema com o trabalho desenvolvido por Alexandre Ferreira Silva. O objetivo desse trabalho foi avaliar o efeito dos sistemas de cultivo

e período de infestação da lavoura com as plantas daninhas e as relações com as características morfológicas de grãos de soja.

- A área correspondente ao sistema de plantio direto, com cobertura homogênea do solo, sofreu dessecação com a mistura de glyphosate + 2,4-D (amina) na dose de 1.440 + 470 g ha⁻¹ e.a., respectivamente, aos dez dias antes da semeadura (DAS).
- As áreas conduzidas em sistema convencional foram preparadas com uma aração e duas gradagens aos sete DAS.
- As áreas de cultivo mínimo foram preparadas com uma gradagem efetuada na mesma época.



Resultados

As espécies perenes e as de sementes pequenas facilmente carregadas pelo vento encontram condições ótimas para germinar e se desenvolver em áreas não movimentadas.

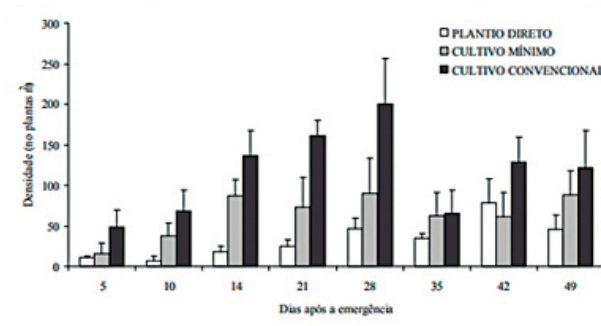
► No sistema de plantio direto as espécies de plantas daninhas dominantes foram *Brachiaria plantaginea*, *Ipomoea spp.* e *Euphorbia heterophylla*.



► No sistema de cultivo mínimo e convencional observou-se predominância das espécies *Brachiaria plantaginea*, *Ipomoea spp.*, *Digitaria horizontalis* e *Cyperus rotundus*.



No gráfico abaixo percebe-se que, em todos os dias após a emergência da soja, ocorreu maior densidade de plantas daninhas no sistema de cultivo convencional.



Densidade de plantas daninhas em função do tempo de controle nos sistemas de plantio direto, cultivo mínimo e cultivo tradicional

A ideia do revolvimento do solo é tão antiga quanto o cultivo das espécies úteis e tem, entre os objetivos, o controle das plantas daninhas. O solo é um depósito de sementes, muitas das quais permanecem dormentes por dezenas de anos. A quebra de dormência e a germinação estão condicionadas ao suprimento de fatores vitais como o oxigênio, proporcionado principalmente pelo revolvimento do solo.

A semeadura direta promove modificações em fatores importantes como temperatura e umidade do solo, além de alterar também as condições físico-químicas. O resíduo vegetal que permanece na superfície, por ser uma barreira física, reduz a incidência de luz. O banco de sementes é alterado e a dinâmica das plantas invasoras pode ser completamente diferente quando se compara com os sistemas chamados de convencional.



SE LIGA AGRICULTOR!

Quando você decide por um determinado sistema, automaticamente está estabelecendo as condições de temperatura e umidade do solo que irá trabalhar, pois esses fatores estão intimamente relacionados ao preparo e à semeadura.

- As condições físico-químicas também serão alteradas e, embora pouco se conheça, especula-se que o nível de certas substâncias, com capacidade de interferir na germinação das

plantas daninhas, pode variar com a tecnologia adotada.

- Portanto, ao se adotar semeadura direta, as sementes das plantas daninhas terão condições diferenciadas para quebra de dormência, germinação e emergência por estarem concentradas na camada superior do solo, a qual está sujeita a maiores variações de temperatura e umidade do que as das camadas inferiores.
- Por outro lado, na camada superior do solo de uma área em semeadura direta, a variação térmica é menor do que a do solo de uma área com preparo mecânico. Esse fato também influencia a germinação de algumas espécies. Gramíneas e dicotiledôneas de sementes pequenas tendem a ter menor quebra de dormência quando ocorre menor variação térmica. Não permitir a multiplicação das espécies pode significar o esgotamento do banco de sementes em período menor do que ocorreria no sistema convencional.

Foi observado agora um segundo trabalho no qual o objetivo foi avaliar o desempenho de uma semeadora-adubadora em dois preparos do solo, em duas velocidades de deslocamento e em três pressões de inflação dos pneus realizado por Carlos Eduardo Ângelo Furlani.

O experimento foi montado em delineamento inteiramente casualizado, em esquema fatorial 2 x 3 x 2 com cinco repetições, sendo dois preparos do solo (convencional e plantio direto), três pressões de inflação do pneu da semeadora (414, 483 e 517 kPa) e duas velocidades de deslocamento (3,4 e 6,0 km h⁻¹).

Resultados

A interação entre os fatores preparo e velocidade na variável patinagem mostrou que na maior velocidade (tabela) ocorreu maior arraste das rodas no preparo convencional – mais que o dobro em relação ao plantio direto. Analisando somente o preparo convencional, nota-se também um aumento significativo quando do incremento da velocidade, mais de 250%, provavelmente devido à maior resistência ao rolamento, efeito esse já mencionado anteriormente. No plantio direto, a patinagem não apresentou diferença significativa.

Interação entre fatores preparo e velocidade para a variável patinagem nos rodados da semeadora

Interação entre os fatores preparo e velocidade para a variável patinagem nos rodados da semeadora

Preparo	Patinagem (%) Velocidade (km h ⁻¹)	
	3,4	6,0
Plantio direto	4,5 a A	4,3 b A
Convencional	3,9 a B	10,1 a A

Médias seguidas de mesma letra, minúscula nas colunas e maiúsculas nas linhas, não diferem entre si pelo teste de Tukey a 5%

O consumo horário de combustível foi maior no plantio direto, fato esse relacionado à maior demanda de força de tração e potência exigidas nesse sistema, já que existe palha no solo.

Consumo de combustível horário para o sistema de preparo convencional e plantio direto

	Consumo de combustível			
	L h ⁻¹	L ha ⁻¹	kg ha ⁻¹	g kW h ⁻¹
Preparo (Pp)				
Plantio direto	10,0 a	6,3 a	8,4 a	431 a
Convencional	5,4 b	3,5 b	4,5 b	366 a

Porém, quando observada a produção contínua de grãos e não só o comportamento da semeadora, o gasto de combustível se inverte, como observado em um terceiro trabalho:

- Em relação ao total de investimento energético, os gastos energéticos com combustível fóssil corresponderam a 13,50% e 37,85% em sistema de plantio direto e sistema de preparo convencional, respectivamente.
- O maior gasto de combustível no plantio convencional pode ser explicado devido ao maior número de operações realizadas no preparo convencional.

Balanco energético em sistemas de preparo convencional e plantio direto na produção de grãos

Sistema de manejo	S4PC	S4PD
Produtividade grãos (Mg ha ⁻¹)	57,83	59,71
Ingressos (GJ ha ⁻¹)		
Fertilizantes/corretivos	44,69	44,69
Sementes	29,85	29,85
Inoculante	0,09	0,09
Inseticidas	0,37	0,37
Fungicidas	2,21	2,21
Herbicidas	4,41	16,86
Óleo mineral parafínico	0,22	0,39
Combustível	61,50	17,73
Mão de obra	19,13	19,13
Total de ingressos (a)	162,47	131,32
Rendimento energético (GJ ha ⁻¹)		
Energia da combustão completa dos grãos (b)	941,69	972,20
Saldo energético médio (b-a)/20 anos	38,96	42,04
Balanco energético (b/a)	5,80	7,40

- A porcentagem de consumo de herbicida representou 12,83% do total de energia investida no plantio direto (S4PD), enquanto no plantio convencional (S4PC), foi de 2,71% - maior gasto de combustível no plantio direto.
- Os resultados observados no balanço energético em plantio direto foram mais eficientes do que os de plantio convencional. Esta diferença está associada às distintas produtividades de grãos, consumo de herbicida e combustível.
- O não revolvimento do solo em plantio direto permitiu maior economia de energia no sistema produtivo, no entanto, a prática de dessecação das plantas, após a colheita no plantio direto, diminuiu a eficiência energética deste tratamento. 

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





Cultivando a Língua Portuguesa



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

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

Renata Carone Sborgia

1 - Ítens ou Itens, querido leitor?

Paroxítonas terminadas em em/ens como: item/itens, jovem/jovens, nuvem/nuvens, viagem/viagens, mesmo no plural, não levam acentos.

O correto é: itens

2 - Ela é o cara!

Quando me dirijo a uma garota, posso tratá-la também por cara?

Pode! Cara, equivalente de indivíduo, sujeito, é nome sobrecomum, ou seja, pode ser dirigido tanto a homem quanto a mulheres.

Exemplo correto: Ela é o máximo, é o cara!

3 - Sobre as terminações...

“ICE”: As palavras com a terminação “ice” fazem parte dos substantivos.

Ex.: meiguice, peraltice, tolice, velhice, gordice...

Ex.: A sua gulodice me assusta!

As palavras com terminação “isse” fazem parte dos verbos.

Ex.: dormisse, partisse, divertisse...

Ex.: Gostaria muito que você se divertisse hoje! (verbos no subjuntivo, pois indicam uma possibilidade, uma incerteza, se algo vai acontecer ou não)

Para você pensar:

Sobre perguntas...

Amigo, eu sigo o meu dito: cabe a nós uma quota de participação no bem-estar das nossas relações pessoais. Pare de apontar o dedo. Aproveite e faça a pergunta: “e se fosse comigo?”

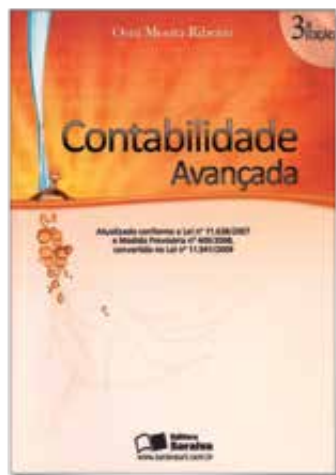
A empatia seria mais exercida sob esta ótica: ação de se colocar no lugar do outro, buscando sentir como o outro agiria ou pensaria na mesma circunstância.

No final, é sair da sua zona de conforto. Deslocar-se para saber sobre como está o lugar do pensar e sentir do próximo.

Talvez se a pergunta “E se fosse comigo?” fosse mais questionada, a relação com o outro poderia ser mais qualitativa!

#Falarbemquemaltem!

Renata Carone Sborgia (Direitos autorais reservados à Renata Carone Sborgia. Proibida a reprodução)



BIBLIOTECA “GENERAL ÁLVARO TAVARES CARMO”

“O livro integra uma série especialmente dirigida aos estudantes do curso superior de Ciências Contábeis.

Este volume é dedicado a temas contábeis mais complexos. Traz atividades práticas e testes de exame de suficiência bem como de concursos públicos.

Apresenta temas como Princípios de Contabilidade, Métodos do Custo de Aquisição e do Valor Justo, Método da Equivalência Patrimonial, Juros Remuneratórios do

Capital Próprio, Ações e Debêntures, Reavaliação de elementos do ativo, Patrimônio Líquido, Demonstrações das Origens e Aplicações dos Recursos, Demonstração dos Fluxos de Caixa, entre outros.”

(Trecho extraído da contracapa do livro)

Referência:

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade avançada**. - 3. ed. - São Paulo: Saraiva, 2012.

Os interessados em conhecer as sugestões de leitura da Revista Canavieiros podem procurar a Biblioteca da Canaoeste - biblioteca@canaoeste.com.br - www.facebook.com/BibliotecaCanaoeste
Fone: (16) 3524.2453 - Rua: Frederico Ozanan, 842 - Sertãozinho/SP

 SICOOB COCRED

 50 ANOS

Classificados
COCRED



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

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



IMÓVEIS RURAIS

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

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

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

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

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



TERRENOS

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

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

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

Imóvel Urbano sob Lote nº 08, da quadra “J” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Rubens Antônio Bighetti, contendo 764,26 m² - matrícula nº 70.985, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote nº 09, da quadra “J” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Bartolomeu Sala, contendo 739,42m² - matrícula nº 70.986, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote nº 10, da quadra “G” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Pedro Cancian, contendo 504 m² - matrícula nº 70.973, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote nº 11, da quadra “G” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Pedro Cancian, contendo 504 m² - matrícula nº 70.974, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote nº 04, da quadra “G” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Dois, contendo 504 m² - matrícula nº 70.967, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote nº 05, da quadra “G” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Dois, contendo 504 m² - matrícula nº 70.968 na cidade de **Sertãozinho/SP.**

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

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

1 Lote de terreno localizado no Jardim Montecarlo com 24.002,79 m² no município de **Sertãozinho/SP**.



IMÓVEIS URBANOS

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

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

Um apartamento com 66,280 m², situado no 2º pavimento, bloco B-18, nº 565, Matrícula Nº 30.229, Conjunto Residencial Primavera, Avenida Paris, nº 707, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

Um apartamento com 66,280 m², situado no 2º pavimento, bloco B-11, nº 510, matrícula nº 31.380, Conjunto Residencial Primavera, Avenida Paris, nº 707, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

Um imóvel residencial com área construída de 276,77 m² e terreno de 600,00 m², localizado na Rua Santo Elias, nº 111, bairro Jardim Nova Roma, no município de **Santa Rosa de Viterbo/SP**, matrículas nº 6.313 e 6.314.

Imóvel comercial localizado sob matrículas nº 5050 – 5055 – 5057 na rua Cônego Peregrino, nº 1.375, com saída na Coronel João Vilela no município de **Patrocínio Paulista/SP**.

Imóvel residencial e comercial sob as matrículas nº 10.047, 10.947, 10.709, localizado na rua Luiz Carlos Tocalino nº 470, 460, 450 – Bairro Residencial Nova Viradouro, no município de **Viradouro/SP**.



DIVERSOS

Redutor de velocidade, redução de 1 x 4, capacidade de 500 CV, cor azul, marca Falk.

VAMOS FECHAR NEGÓCIOS?

Se tem interesse em algum dos itens colocados à venda, é só ligar
ou mandar um e-mail que a gente te passa mais informações!
(16) 2105-3800 | patrimonio@sicoobcocred.com.br



Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

   [sicoobcocred](#)



IX SIMPÓSIO

TECNOLOGIA DE PRODUÇÃO DE CANA-DE-AÇÚCAR

11 E 12 DE JULHO DE 2019
PIRACICABA-SP

PROGRAMAÇÃO

11 de julho de 2019, quinta-feira

08:00h-09:20h Credenciamento e Coffee de boas-vindas

09:20h-09:40h Abertura: **Godofredo Cesar Vitti (ESALQ/USP)**

Painel I - Debate: Perspectivas do setor sucroenergético
Moderador: **Luiz Carlos Correa Carvalho (CANAPLAN)**

09:40h-10:00h Renovabio: O que esperar a curto prazo
- **Guilherme Nastari (DATAGRO)**

10:00h-10:20h Programa Mudacana, uma revolução digital no setor
- **Celso Albano (Orplana)**

10:20h-10:40h Custos de produção do setor sucroenergético
- **João Rosa "Botão" (Peccege)**

10:40h-11:00h Cenário de endividamento do setor
- **Manoel Queiroz (Rabobank)**

11:00h-12:00h Debate

Painel II - Como fazer a produtividade voltar a crescer

Moderador: **Prof. Dr. Jairo Antonio Mazza (ESALQ/USP)**

14:00h-14:30h Raio X da produtividade das usinas
- **Fábio Vidal Mina Jr. (Consulcana)**

14:30h-15:00h Melhorar o preparo e implantação do canavial
- **Gaspar Henrique Korndorfer (UFU/Consultor)**

15:00h-15:30h Melhorar o controle de tráfego na colheita
- **Mateus Belei (Produtor Rural)**

15:30h-16:10h Coffee-break

16:10h-16:40h Nutrição potássica balanceada
- **Ismail Cakmak (Sabanci University)**

16:40h-17:10h Qualidade física do solo em cana-de-açúcar
- **Maurício Cherubin (ESALQ/USP)**

17:10h-17:20h Inovações na adubação: PCEM em números
- **Rafael Otto (ESALQ/USP)**

17:20h-18:00h Debate

12 de julho de 2019, sexta-feira

Painel III - Nutrição e adubação

Moderadora: **Ines Janegitz (Usina Atena)**

08:00h-08:30h Vinhaça localizada: nova estratégia de manejo
- **Luiz Gustavo Ares Kabbach (Coíco Internacional)**

08:30h-09:00h Fontes de N para complementação da vinhaça localizada
- **Rafael Otto (ESALQ/USP)**

09:00h-09:30h Resultados com adubação foliar em cana-de-açúcar
- **Carlos Eduardo Faroni (Biosev)**

09:30h-10:10h Coffee-break

10:00h-10:40h Manejo do canavial para produtividade média de 120 t/ha
- **Daine Frangiosi (Produtor)**

10:40h-11:10h Lixiviação de K e S de novos fertilizantes
- **Pedro Henrique de Cerqueira Luz (FZEA/USP)**

11:10h-11:30h Espaço Startups

11:30h-12:00h Debate

Painel IV - Manejo do solo e do canavial

Moderador: **Prof. Dr. Pedro Henrique de Cerqueira Luz (FZEA/USP)**

14:00h-14:30h Monitoramento de falhas para otimização da adubação
- **Edgar Alves (Usina Jalles Machado)**

14:30h-15:00h Inovação na produção de mudas
- **Daniel Bianchini (Perfecta)**

15:00h-15:30h Monitoramento aéreo de plantas daninhas e falhas de plantio
- **José Carlos Monteiro (Tereos)**

15:30h-16:00h Aspectos importantes em plantio no sistema meiosi
- **Osvaldo de Oliveira Franco (Usina Iaco)**

16:00h-16:30h Debate

16:30h-17:00h Coffee de encerramento

PATROCINADORES

DIAMANTE



OURO



PRATA



TechRill

BRONZE

Plant Nutrition

ORGANIZADORES



APOIO INSTITUCIONAL

ACESSE:

WWW.SIMPOSIOCANA.COM

Classificados



VENDEM-SE

- Colhedora de Cana (Esteira) John Deere, 3520, 2009, com manche;
- Colhedora de Cana (Esteira) John Deere, 3520, 2010, com volante;
- 4 transbordos ANTONIOSI, ATA 10500, 2010;
- 4 transbordos CIVEMASA, TAC 10500, 2009;
- 3 tratores VALTRA, BH 185I, HiFlow, cabine original, 185CV, 2013, preparado para transbordo;
- Trator VALTRA, BH 185I, HiFlow, cabine original, 185CV, 2012, preparado para transbordo;
- Carreta semirreboque, prancha GOYDO, com rampa elétrica, 2009,

OBS.: Equipamentos em ótimo estado de conservação.
Tratar com Gilberto Bravo em Severínia - SP, pelos telefones (17) 3817-1231 ou (17) 99101-8077.

VENDEM-SE

- Área de mata nativa de 3 alqueires localizada em Cajuru, pronta para averbação, 13 km da cidade,

- Gleba de 3,5 alqueires de terra vermelha com água e energia, 13 km de Cajuru.

Tratar com Leonardo pelo telefone (16) 9 9154-3864.

VENDEM-SE

- 35 novilhas meio sangue Red-Angus, com 12 a 14 arrobas, todas mochas, aptas a reprodução.
- Sítio localizado em Descalvado-SP, com área de 34 hectares, plano, 2 minas d'água com 1 milhão litros de vazão em 24 horas, ideal para bovinocultura, ovinocultura, piscicultura e horticultura (Hidropônica). Reserva legal, pastagem formada, 4 mil metros de cercas novas, sede, estábulo, 40 correntes, granja para 15000 aves e várias outras instalações.

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

VENDE-SE

- Apartamento de 242 metros, localizado na João Fiúsa em Ribeirão Preto, com 3 suítes, completo de armários, laqueado, sala estar, sala tv e jantar, lavabo, escritório, sala para almoço, cozinha, varanda gourmet, 3 vagas paralelas no estacionamento e lazer completo. Obs. andar alto.

Tratar com Nilva Castro ou Gustavo Castro pelo telefone (16) 9 9172-2242.

VENDE-SE

- Fazenda no município de Guataporã -SP, com área de 60 alqueires, plana, terra fraca, área de cana 56 alqueires, 25 km da Usina São Martinho, 6,5 km da vinhaça da Usina, 3,8

km do asfalto, arrendamento 60 toneladas por alqueire para Usina São Martinho.

Tratar com Paulo Sordi ou Miguel Lima pelos telefones (16) 9 9290-0243 ou 9 9312-1441. Sordi Empreendimentos

VENDE-SE

- Haras localizado em Santa Rita do Passa Quatro/SP, a 15 minutos da cidade, com 30 hectares, com 10 piquetes com grama tifton, redondel, brete, cocheira com 17 baias, escritório, laboratório, sede com 400m², pavilhão, piscina, sauna, churrasqueira, salão de jogos, campo de futebol society, pomar, 3 minas d'água, 1 lago. Casa para gerente do haras com dois quartos, sala, cozinha e banheiro. Casa para caseiro com três quartos, sala, cozinha e banheiro. Casa para empregado, com dois quartos, sala, cozinha e banheiro, estábulo com 200m², com quarto para ração e quarto para recipientes de leite. Valor: R\$ 2.800.000,00
Tratar com Marco Túlio pelo telefone (11) 3179-5806.

VENDE-SE

- Casa em terreno 10x20. Área construída 74 metros, com 2 quartos, sendo 1 suíte. Armário planejado na cozinha e banheiro da suíte. Garagem coberta para dois carros, portão eletrônico, sistema de segurança com câmera, alarme e concertina. Localizada em Serrana-SP.
Tratar com Gustavo pelo telefone (16) 9 9619-7139 ou Danielle (16) 9 9772-1207.

VENDEM-SE

- Caminhão Pipa, tanque oito mil

litros, Ford F9000, 1980, R\$ 28.000,00;

- Eliminador de Soqueira de Cana, DMB, 2012, R\$ 38.000,00,
- Ônibus, área de vivência, Mercedes Benz, 1992, R\$ 35.000,00.

Tratar com Junior pelo telefone (34) 9 9972-3242 (Uberaba - MG).

VENDE-SE

- Fazenda Santa Maria, localizada no município de Dobrada-SP, comarca de Matão-SP: composta por 03 matrículas, totalizando uma área de 56,8 alqueires dos quais 27 são de cana planta e 25 alqueires de cana de primeiro corte. Área totalmente mecanizada, terra de cultura, próxima às melhores usinas da região, cana própria.

Tratar com João Henrique pelo telefone (16) 9 9785-3934.

VENDEM-SE

- Bin Graciella (silo para laranjas e farelo de amendoim) para 30 toneladas, em ótimo estado de conservação, valor a negociar, encontra-se montado em Tambaú-SP,

- Propriedade em Tambaú-SP, pronta para interessados em montar um haras, pousada, hotel, centro de eventos rurais ou simplesmente para lazer familiar, localizada à beira do asfalto, na Rodovia Padre Donizetti, com: salão de festas, piscina, vestiário, área de churrasqueira, quadra de beach tênis, maravilhoso jardim (3 hectares), parquinho infantil, mina d'água, área de mata, área total de 42 hectares, sendo 30 hectares com cana e sete casas.

Tratar com Marcelo pelo telefone (16) 3954-2277.

VENDE-SE

- Sítio localizado em São Simão-SP, 55 hectares, formado para pasto, cercas novas, casa-sede, casa de empregado, curralama completa, balança, misturador de ração, picadeira, implementos, piqueteada, duas nascentes, represa, porteira fechada, gado, implementos. Valor R\$ 2,5 milhões de porteira fechada.

Trata com Carmem ou Maurício pelo telefone (16) 9 9608-9318 ou (16) 9 9184-3723.

VENDEM-SE

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

VENDE-SE

- Cavalo da raça Mangalarga Paulista, com 08 anos, castrado, domado e sem registro. R\$ 3.000,00.
Tratar com Alisson pelo telefone (17) 3343-2505 (escritório).

VENDEM-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

- Terreno urbano, quadra A, lote 12, residencial Cidade Nova, de frente à Rodovia Altino Arantes, medindo 10x25, no município de Morro Agudo/SP, com parede lateral construída de 25 metros de comprimento x 6 metros de altura, ideal para construção de barracão, valor a combinar.
Tratar com Leticia pelos telefones (16) 3851-5564, (16) 9 9171-4832 ou Ildo (16) 9 9247-8785.

VENDEM-SE

- Um Touro Senepol P.O, registrado de 3 anos, duas vacas leiteiras amojando com média de 8 litros cada (ambas sem registro).
- Apartamento no Jardim Irajá, localizado a dois quarteirões da Av. João Fiusa (Ribeirão Preto), com 112 m², prédio de três andares, hall de entrada, sala de tv, sala de jantar (reversível para quarto), varanda, um banheiro social, um quarto, uma suíte, cozinha, lavanderia e banheiro de empregada.
- Bomba d'água acoplada em carrinho, motor WEG W22 de 3 CV e 220 volts com 160 metros de mangueira flexível, ideal para irrigação ou lavador.
Tratar com Dalton pelo telefone (16) 9 8123-4430 - Viradouro-SP.

VENDEM-SE

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

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

- Estoque físico de peças R\$ 36.000,00 (25% abaixo do custo);
- 36 prateleiras de aço reforçado com divisórias verticais e placas individuais numeradas de 01 a 36, medindo cada uma 2m x 0,95cm x 0,40cm. R\$ 12.960,00 (250,00/cada);
- 2 Prateleiras de metalon e madeira, medindo 2,5m altura x 7,0m de comprimento x 0,30cm de profundidade, R\$ 2.000,00,
- Vários catálogos originais e CD gravado com fotos, relação e numeração de código de fábrica das peças cortesia.
Tratar com Eduardo pelo telefone (16) 9 9178-9699.

VENDEM-SE

- Cavalos raça Manga Larga, idade: 8 anos, valor de venda: R\$ 3.900,00;
- Raça Piquira (cavalo para criança, muito manso), idade: 6 anos, valor de venda: R\$ 2.900,00;
- Raça Quarto de Milha (Prática esporte team penning), idade: 6 anos, valor de venda: R\$ 7.900,00, com documentação (registro),
- Raça Manga larga marchador, idade: 8 anos, valor de venda: R\$ 4.900,00, com documentação (registro).
Tratar com Reginaldo ou Ingridy pelo telefone (17) 9 8112-8000 ou (17) 9 9236-3131.

VENDE-SE

- Propriedade, localização - 20 Km Campos Altos MG, topografia plana e ondulada, solo fértil, região

- café, eucalipto e pastagens, 310 ha em 2 glebas, sendo uma 150 ha e outra 160 ha, 2 casas simples, eletricidade, curral de cordoalha, 9 dimensões de pasto com água, encanada, rica em água.
Tratar com o proprietário pelo telefone (16) 3954-1633 ou (16) 9 9206-2949.

VENDEM-SE

- Strada Fiat Working, 2010, prata,
- Distribuidor de adubo LEV HID 3PT mecânico DMB, 2012, sem uso. Valor a ser combinado.
Tratar com Mário pelo telefone (16) 9 9131-2639.

VENDE-SE

- 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 pelo telefone (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. Valor: R\$ 320.000,00.
Tratar com Paulo e Luiz Pioto pelo telefone (16) 9 9236-4247 ou (16) 9 9233-1921 ou e-mail: paulo-937@hotmail.com

VENDE-SE

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

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

VENDE-SE

- Carroceria graneleiro.
Tratar com Aldemiro Carlos Pioto pelo telefone (16) 3952 3692 ou 9 9205-0562.

VENDE-SE

- Terraceador com 2 pistões hidráulicos e 16 discos, em perfeito estado - Valor: R\$18.000,00 - Santa Rita do Passa Quatro-SP. Tratar com Rodrigo pelo telefone (11) 9 8319-9913.

VENDEM-SE

- Retroescavadeira Caterpillar 416C, 2002;
- Caminhão Ford, modelo F12000, 99, toco basculante;
- Caminhão Chevrolet D60, 79, toco prancha;
- Pá-carregadeira Caterpillar 930, 77,
- Motoniveladora Caterpillar 120B, 83.
Tratar com Stela pelo telefone (16) 9 9212-6353.

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

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

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

- Fazenda Prata-MG, localizada à margem da estrada, altitude: 800 metros, segmentação área total de 229 alqueirões, sendo 184 alqueirões para plantio, 45 alqueirões para reserva legal. Hidrografia: 3 nascentes, 1 córrego, 1 rios, 1 poço artesiano, topografia: plana, tipo do solo alta fertilidade, forte e argiloso, benfeitorias 1 casa sede, 1 casa de colaboradores, 1 curral, balanças, 1 galpão, 1 brete. OBS.: Já foi toda lavoura, hoje esta em campo de semente. R\$ 22.000.000,00;
- Fazenda em Tocantins, região Santa Rosa Área total:

5895 hectares sendo reserva na fazenda: 955,72 por hectare e 1384,00 fora, 1450 hectares em pastagens, nestas áreas temos 10 módulos de rotacionados, com cercas convencionais, variando os módulos de 5 a 6 piquetes, aproximadamente 20 km de rede hidráulica para abastecimentos bebedouros, 510 hectares em desmatamento, 850 hectares em cerrado que pode abrir, desta área aproximadamente 40 a 50% são de terras baixas e restante para soja, sendo mesmo padrão das outras, aproximadamente 8 lagoas naturais, sendo 2 com outorga de água, retiro com casa de funcionário, 2 quartos, banheiro, sala e cozinha, curral antistress feito em madeira e cabo. Sede com 3 casas de funcionários alojamento com 5 quartos, 2 banheiros dispensa e cozinha, oficina, barracão de insumos e misturador de sal;
-Fazenda em Lagoa da Confusão-TO, excelente para integração lavoura, pecuária, bem estruturada para exploração de pecuária. Altitude média de 230 metros, precipitação pluviométrica 1.900 mm/ano (zona de safrinha), altitude de 230 metros, 539 hectares de brachiarão, 264 hectares de humidícula, 706 hectares de andropogon, 138 hectares de formas mistas, 06 módulos de

AVISO AOS ANUNCIANTES:

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

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

pastagens rotacionados dos quais: 03 módulos com aguadas em represas e cacimbas e 03 com aguadas em bebedouros de concreto. Restante das áreas em pastagens com 10 divisões de pastos para próximas implantações de módulos rotacionados. Captação de água em 03 poços artesianos, rede de energia elétrica. Sede, com 03 casas para funcionários e alojamento, barracão para máquinas, almoxarifado, oficina e depósito de sal, curral com apartador, seringa, tronco coberto, embarcador, 05 remangas de espera e 05 divisões internas.

Preço: R\$ 21.000.000,00;

- Fazenda em Cristalina-GO, área de 1536 hectares, ideal para agricultura, pecuária e urbanização. Topografia plana e semiplana, altitude: 1.250 metros, casasede, reserva legal, nascente e córrego. Preço R\$ 30.000.000,00;

- Fazenda de café no município de Patrocínio Paulista - SP, área total de 105 alqueires ou 254 hectares, altitude: 865 metros, segmentação: área agricultável, APP, reserva legal, área café irrigado 150 hectares + 34,55 hectares de Sequeiro, hidrografia: nascentes, córregos (no meio da fazenda, irriga toda ela), rios, poços, topografia: plana, semiplana, ondulada, tipo de solo: alta e media fertilidade, misto e forte, benfeitorias: casa sede e 5 casas colaboradores, galpões e terreirão de café 10 hectares ou 10.000 m², arrendamento: lavoura de café própria, nada de arrendamento, preço: R\$ 25.000.000,00, forma de pagamento: estuda prazo;

- Mitsubishi L200 Triton, 4x4, automática, 2009, turbo diesel, 3.2,

na cor prata, piloto automático, top de linha, revisada, completa! Vende ou troca por minicarregadeira;

- Moto CG, 150 CC, ano 2015, cor cinza. Ótimo estado! Vende ou troca por minicarregadeira;

- Uno Way, 1.4, cinza, ano 12 modelo 13, modelo novo, pneus novos, revisado, completo! Vende ou troca por minicarregadeira;

- Locação miniescavadeira, serviços de escavações em geral (valetas para irrigação, alicerces e piscinas);

- Loteamento no distrito industrial José Marincek II, município de Jardinópolis - SP, lotes a partir de 1.000 m², direto com a incorporadora, em ate 120 vezes, infraestrutura completa. Pronto para construir.

Tratar com Paulo pelos telefones (16) 3663-4382, (16) 99176-4819. Dutra Imobiliária.

VENDEM-SE

- Trator MF 265, 1988;

- Carreta com guincho para Big Bag Agrobbras, 5 t;

- Cultivador de cana Dria, Ultra 507, 2 linhas;

- Cobridor e aplicador inseticida Dria;

- Adubadeira de hidráulico Lancer;

- Carreta de 4 rodas;

- Calcareadeira 2,5 t, Bundny;

- Pulverizador Jacto 600 litros com barras;

- Tanque com bomba para combustível;

- Motoserra Stihl.

Tratar com Flávio
(17) 9 9101-5012.

VENDEM-SE

- 02 plantadeiras Marchesan PST2 9 linhas, plantio convencional;

- 02 grades niveladoras Piccin 36 discos mancal de atrito,

- Grade intermediária 20/28, controle remoto.

Tratar com Leorides pelos telefones (16) 3382-1755 - Horário comercial (16) 9 9767-0329.

VENDEM-SE

- Motoniveladora Huber-Warco 140, Dresser, 1980, motor Scania 112, toda revisada, motor, embreagem e bomba d'água nova, pneus seminovos, tander revisado, balança. Valor R\$ 45.000,00;

- Camionete GM-Chevrolet D20, Luxo, 1989/1990, branca, 5 lugares, cabine dupla, diesel, toda revisada, 4 pneus novos, direção antifurto, baixa quilometragem, documentação tudo ok. Valor R\$ 35.000,00,

- Carro importado Chrysler Stratus LE, 1996, com 183 mil km, todo original, único dono, branco, pneus novos, todo revisado, gasolina. Valor



R\$ 14.000,00.

Tratar com Jorge Assad -
whatsApp (17) 9 8114-0744 - cel
(17) 9 8136-8078 - Barretos -SP.

VENDEM-SE

- Mudanças de abacate enxertadas.
Variedades: Breda, Fortuna,
Geada, Quintal e Margarida.
Encomende já a sua! Mudanças de
origem da semente de abacate
selvagem, selecionadas na
enxertia para alta produção
comercial. R\$ 15,00.

Tratar com Lidiane pelo telefone
(16) 9 8119-9788 ou
lidiane_orioli@hotmail.com



VENDE-SE

- Chácara de 2,7 ha na cidade de
Descalvado, a 1 km da cidade. Possui
uma casa-sede muito boa, barracão
para festa com área de churrasqueira
para 100 pessoas, quiosque, tanque
de peixes, cocheiras para cavalos,
estábulo para gado, pocilgas, pomar
de frutas já formado e piquete de
cana-de-açúcar para trato do gado.
Tratar com João Souza pelo telefone
(19) 9 9434-0750.

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

- Ensiladeira Menta 3000, supercon-
servada - R\$ 22.700,00;
- Arado Iveca de 3 bacias, Tatu,
R\$ 14.000,00,
- Trator John Deere 5403, 2010, com
3.400 horas, R\$ 45.000,00.
Tratar com Wilson pelo telefone
(17) 9 9739-2000 - Viradouro - SP.

VENDEM-SE

- F250 XLTL, 2003, cinza;
- Pajero Dakar, 2009, preta, 7
lugares;
- Honda Civic, 2008, prata;
- Honda Civic, 2013, preto;
- S10 Executive, flex, prata;
- Gol 1.6, 2015, completo,
- Moto Honda, PCX, 2015, branca.
Tratar com: Diogo
(19) 9 9213-6928, Daniel
(19) 9 9208-3676 e Pedro
(19) 9 9280-9392.

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

- VW 31280/15 bombeiro pipa;
- VW 13190/14 baú oficina;
- VW 26260/12 comboio;

- VW 15180/12 comboio;
- VW 26260/12 chassi;
- VW 26260/12 rollon;
- VW 15180/11 baú oficina;
- VW 26220/10 bombeiro pipa;
- VW 26220/10 caçamba agricultura;
- VW 15180/10 comboio;
- VW 26220/09 chassi;
- VW 13180/09 baú oficina;
- VW 15180/08 comboio;
- VW 26260/07 betoneira;
- VW 13180/06 bombeiro pipa;
- MB 2831/12 caçamba;
- MB 2726/11 comboio;
- MB 2726/11 bombeiro pipa;
- MB 1718/09 comboio;
- MB 2423/05 munk 20;
- MB 2423/01 bombeiro pipa;
- MB 2318/96 bombeiro pipa;
- MB 1513/76 toco chassi;
- MB 1113/70 toco chassi;
- F cargo 1719/13 toco chassi;
- Munk Masal 20.5;
- Munk Masal 12.5;
- Caçamba Bascul truk;
- Caçamba Bascul toco;
- Tanque fibra 24000 litros;
- Transbordo 2 caixas;
- Caixa transformadora MB 2217/2318;
- Motor estacionário Agrale;
- Pneus e rodas para transbordo;
- Baú oficina toco;
- Baú oficina ¾.

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

VENDEM-SE

- Trator Valmet, 88, 4x2, 86;
- Trator Valtra, BH 180, 4x4, 2010;
- Trator Valtra, BM 125, 4x4, 2010;
- Trator MF 85X, 4x2, 78;
- Trator MF 610, 4x2, 90;
- Trator MF 275, 4x4, 89;
- Trator Ford 6600, com lamina, 4x2, 78;
- Grade Intermediaria 20x28x270mm, 2006;
- Grade Intermediaria 14x28x270mm, 2001;
- Grade Niveladora 56x22x200, 2018;
- Foguetinho CLM 350;
- Plantadeira 4 linhas Semeato;
- Pulverizador Jacto Condor, 600 litros, manual;
- Colhedeira MF 3640, 84;
- Double master 2, 2002;
- Carreta Agrícola 6.000 kg.

Tratar com Waldemar pelo telefone (16) 9 9326-0920 ou (16) 3042-2008.

VENDE-SE

- Saveiro Cross 1.6 16v MSI, flex, 2015, manual, branco com 78.000 km, R\$ 45.000,00.

Tratar com Alexandre Moré pelo telefone (18) 9 9716-4562.

VENDE-SE OU TROCA-SE

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

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

VENDE-SE OU PERMUTA-SE

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

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

VENDEM-SE OU ALUGAM-SE

- Quatro unidades comerciais (boxes) no Novo Mercado da Cidade, localizadas em Ribeirão Preto-SP, Zona Sul. Total de 70m², com boa infraestrutura para restaurante. R\$ 600.000,00 negociáveis.

Tratar com Gabriela pelo telefone (16) 9 9739-4939 ou Marcelo (16) 9 9739-9409.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

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

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

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

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

COMO PODEMOS ALIMENTAR MAIS PESSOAS USANDO A MESMA ÁREA DE PLANTIO?

Sementes que garantem um bom cultivo. Tecnologias que contribuem para a produtividade no campo. Informações que ajudam nas decisões para a próxima colheita. Contamos com os agricultores para alimentar o mundo, e eles podem contar com a gente. Saiba mais em Corteva.com.br

CONTINUE CRESCENDO.



 **CORTEVA**
agriscience

Divisão Agrícola da DowDuPont

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

CONTROLE SUPERIOR E SELETIVO



CONTROLE SUPERIOR

Maior velocidade de ação e longo período de controle



SELETIVIDADE

Potencializa o manejo integrado



2 MODOS DE AÇÃO

Eficaz no manejo antirresistência



 **Ampligo®**

syngenta®

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

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

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



c.a.s.a.
0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br