

Dezembro 2017 - N. 138 - Ano XI

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



SICOOB/CÓCRED



Centro de Convenções da Cana-de-açúcar



Tiragem auditada por
MOORE STEPHENS

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



Highway da cana

Do atoleiro à auto estrada



Entrevista

Luciano Rodrigues
RenovaBio: um
avanço importante
para o setor



Especial

Crédito liberal:
A evolução do
Agronegócio



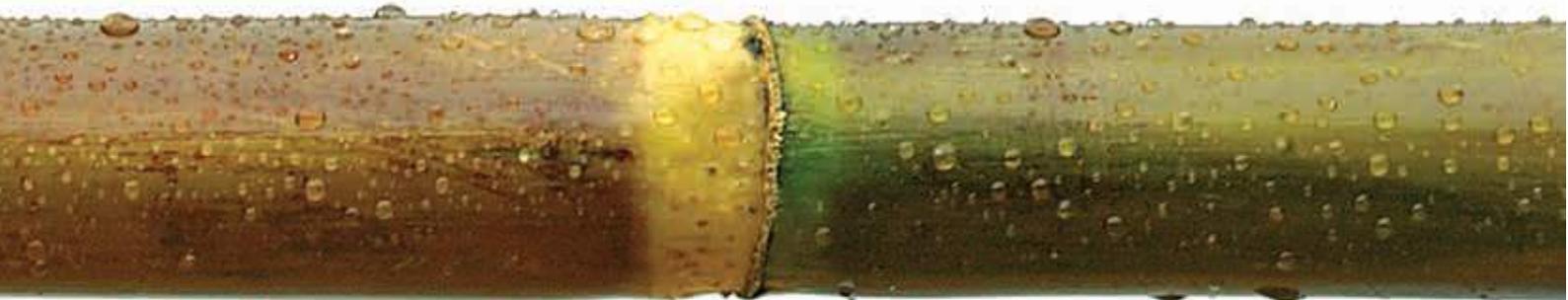
Revitalização

de solos
na cultura da
cana-de-açúcar



Na teoria
todos são bons
Na prática
só Evidence é Flex

Evidence®



- Ação sistêmica.
- Prolongado período de proteção.
- Classe Toxicológica IV - faixa verde.
- Maior incremento de produtividade.
- Baixo impacto para inimigos naturais.

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita.

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

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO,
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO



Faça o Manejo Integrado de Pragas.
Desarte o envolvimento às embalagens e restos do produto.
Use exclusivamente agrícola.

agro.bayer.com.br 0800 011 5560



Se é Bayer, é bom



VOLTA AO MUNDO EM 120 PÁGINAS

A edição de dezembro da Revista Canavieiros é uma verdadeira volta ao mundo da sucroenergia, com assuntos que vão desde o ajuste de semeadoras (artigo técnico) até como deve funcionar o futuro do crédito agrícola (reportagem especial).

Já que o assunto é viagem, foco principal da reportagem de capa, seja no tempo, através da retrospectiva de 2017 e perspectivas para 2018, seja geográfica, através de um resumo do projeto Caminhos da Cana.

Com a ajuda de especialistas conseguimos traçar um verdadeiro pacote de viagem e desenhar como será o cenário da agro brasileiro em 2050.

E com a mesma energia de um mochileiro, vamos mostrar que o Sistema Copercana, Canaoste e Sicoob Cocred não para de crescer e modernizar sua estrutura. Neste mês quem ganhou casa nova foram as filiais de Barretos e Severínia.

Também uma aventura rumo ao futuro é tratada na seção de entrevistas, abordando assuntos como o Rota 2030, RenovaBio e Mercado Livre de Energia. Na mesma seção há um paralelo entre passado e presente,

onde é comparado um poema de Cora Coralina com a entrevista do presidente da Abag, Luiz Carlos Corrêa Carvalho, onde o amor pela terra é o que eles têm em comum.

Números referentes à safra também recheiam a edição, indo desde o senso varietal até as informações de comercialização na coluna Caipirinha. Para quem gosta de assuntos técnicos, a revista oferece uma grande variedade: MPB, revitalização do solo, uso eficiente do etanol, herbicidas, laboratórios e redução de custos garantirão o passatempo do leitor nas manhãs de verão à beira mar.

Ainda retratamos três formas diferentes de paixão: pela criação de Mangalarga, é o tema do antes da porteira; pela pátria, é o que diversas lideranças pretendem disseminar na sociedade através da Campanha Pró-Civismo; e também, pela vida, em uma matéria que mostra a importância do agronegócio para toda a sociedade, onde é retratada uma ação conjunta entre o segmento e o Hospital de Amor de Barretos.

Segure-se firme, pois a partir do momento que virar a página a grande viagem vai começar.

Boa leitura!

EXPEDIENTE

CONSELHO EDITORIAL:

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

EDITORA:

Carla Rossini - MTb 39.788

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Rodrigo Moisés

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:

Diana Nascimento, Fernanda Clariano, Marino Guerra e Rodrigo Moisés

COMERCIAL E PUBLICIDADE:

Rodrigo Moisés
(16) 3946-3300 - Ramal: 2305
rodrigomoises@copercana.com.br
comercial@revistacanavieiros.com.br

IMPRESSÃO:

São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:

Luéli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:

21.500 exemplares

ISSN:

1982-1530

Conselho Editorial

A Revista Canavieiros é distribuída gratuitamente aos cooperados, associados e fornecedores do Sistema Copercana, Canaoste 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.twitter.com/canavieiros
www.facebook.com/RevistaCanavieiros





Ano XI - Edição 138
Circulação mensal

SUMÁRIO

Dezembro 2017

Revista Canavieiros

A força que movimenta o setor

08. ENTREVISTA: O MERCADO LIVRE DE ENERGIA É, EM PARTES, A REALIZAÇÃO DE UM SONHO

Cristopher Vlavianos: Em um futuro não muito distante, o cidadão poderá consumir um produto vindo de uma unidade sucroenergética, de sua cidade, sem a presença de uma distribuidora

24. O VERDE-LOURO DESSA FLÂMULA E A TÃO DESEJADA PAZ E PROSPERIDADE NO FUTURO

O orgulho nacional de uma população pode ser comparado com a autoestima de um ser humano

32. UMA FAMÍLIA QUE NÃO PARA DE CRESCER E SE DESENVOLVER

Sistema Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred reestrutura suas instalações nas cidades de Severínia e Barretos

66. REI DOS MANGALARGAS

A história de uma perfeita engrenagem entre profissão, paixão, cana, família e, como o título sugere, cavalo

E MAIS:

42 NOTÍCIAS CANAOESTE: ESSENCIAL EM UMA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Legislação complexa e falha exige a procura de profissionais experientes para lidar com a situação

96. IAC DIVULGA DADOS SOBRE O CENSO VARIETAL DE CANA-DE-AÇÚCAR

Este ano, mais 6 milhões de hectares foram recenseados nos estados de São Paulo, Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Paraná



A TERRA DA TERRA

Luiz Carlos Corrêa Carvalho (Caio)

Marino Guerra



Plantemos a roça. / Lavremos a gleba. /
Cuidemos do ninho, / do gado e da tulha.
/ Fartura teremos / e donos de sítio /
felizes seremos.

"Tudo indica que o futuro é o país, é o Brasil, pois o branding do Brasil é energia e alimentos, então nosso futuro deverá ser muito valorizado".

Eu sou a terra, eu sou a vida. / Do meu barro primeiro veio o homem. / De mim veio a mulher e veio o amor. / Veio a árvore, veio a fonte. / Vem o fruto e vem a flor.

Eu sou a fonte original de toda a vida. / Sou o chão que se prende à tua casa. / Sou a telha da cobertura de teu lar. / A mina constante de teu poço. / Sou a espiga generosa do teu gado / e certeza tranquila ao teu esforço. / Sou a razão de

tua vida. / De mim vieste pela mão do Criador, / e a mim tu voltarás no fim da lida. / Só em mim acharás descanso e paz.

Eu sou a grande Mãe Universal. / Tua filha, tua noiva e desposada. / A mulher e o ventre que fecundas. / Sou a gleba, a gestação, eu sou o amor.

A ti, ó lavrador, tudo quanto é meu. / Teu arado, tua foice, teu machado. / O berço pequenino de teu filho. / O algodão de tua veste / e o pão de tua casa.

E um dia bem distante / a mim tu voltarás. / E no canteiro materno de meu seio / tranquilo dormirás.

Plantemos a roça. / Lavremos a gleba. / Cuidemos do ninho, / do gado e da tulha. / Fatura teremos / e donos de sítio / felizes seremos.

O leitor deve estar perguntando qual a relação de uma entrevista com o presidente da Abag (Associação Brasileira do Agronegócio), Luiz Carlos Corrêa Carvalho, concedida em um evento chamado “Desafio 2050” com essa obra-prima da poetiza goiana Cora Coralina, chamado “O cântico da terra”, que viveu de 1889 até 1985.

Os dois falam de terra, a obra literária mostra a importância da terra para o ser humano, enquanto que a entrevista mostra como é, e ainda será mais importante - a terra do Brasil para todos os seres humanos do planeta.

Outro ponto de contato entre os textos de datas e estilos tão antagônicos está em seus respectivos finais, no qual os dois garantem a felicidade condicionada ao trabalho bem realizado.

Confira a entrevista, compare as essências, só não repare na beleza do texto, pois o talento desse que vos escreve é apenas um tolete de cana perto do imenso canavial que é a genialidade de Cora Coralina.

Revista Canavieiros: Hoje o maior entrave da produtividade nacional agrícola são as questões logísticas, como você vê a influência disso na necessidade de aumento no abastecimento do mercado mundial?

Luiz Carlos Corrêa Carvalho (Caio): Concordo que esse seja o principal entrave, é claro que precisamos ter a produção, ter a oferta, mas hoje a oferta é limitada pela capacidade logística. Tenho certeza que a produção do país seria maior se as estradas e portos tivessem a mesma eficiência dos campos.

Focamos nos portos que são a base de tudo, porque a partir dele fazemos a grande maioria das importações e exportações. Quando temos um país desequilibrado em algumas áreas, como por exemplo os combustíveis, e de repente começamos a aumentar as importações, criamos dificuldades logísticas para as exportações, o que prejudica a produção agroindustrial.

Revista Canavieiros: Então a questão portuária é a primeira providência logística que um novo Governo terá que se preocupar?

Caio: O porto e o que leva ao porto. O problema da logística de escoação dos produtos agro é generalizado, é preciso dar atenção especial a ela, como um todo, é o tema mais relevante que temos que evoluir.

Revista Canavieiros: A criação da cátedra Luiz de

Queiroz, a qual tem como representante o ex-ministro Roberto Rodrigues, tem como meta organizar as ideias que envolvem tanto o agronegócio como outros setores importantes da sociedade em um projeto de Governo que será apresentado para todos os candidatos à Presidência da República nas eleições de 2018. Como você vê iniciativas como essa?

Caio: Esse é um projeto de fundamental importância, condiz muito com a mensagem transmitida aqui hoje pelo Maurício Lopes, presidente da Embrapa, de como nós olhamos o nosso futuro e a opção que temos. Temos que enxergar o futuro encarando as dificuldades que temos hoje, conhecer as nossas limitações, mas para isso é importante que o Brasil tenha um rumo, ou seja, cada vez mais o país precisa ter claro o que deseja de fato, para aí sim buscar soluções. Numa visão macro de nação, hoje se discute um leque muito variado de temas, o que acaba causando uma dislexia no que é mais importante.

O projeto da Esalq é importante porque vai focalizar o debate, pretende unir toda a sociedade brasileira em volta do agronegócio e com isso ele ser a peça principal da engrenagem que vai trazer o tão almejado desenvolvimento econômico e social.

Revista Canavieiros: Qual deve ser o foco do pequeno e médio fornecedor de cana para 2030?

Caio: Com certeza é a superação de uma série de dificuldades que hoje afetam essa categoria de produtores rurais. Temos a política de crédito, que hoje está defasada no mínimo em 40 anos, depois vêm a logística e a infraestrutura, como disse anteriormente. Mas, sem dúvida, a questão primordial é a renda, a busca por melhores margens, para poder ter investimentos e também tornar a atividade viável para que ele permaneça no negócio e o torne atrativo para as gerações seguintes.

Revista Canavieiros: Os fatores primordiais para a evolução nessa questão da renda estariam relacionados à conquista dos três dígitos de produtividade por hectare e também uma necessária revisão do Consecana?

Caio: Essa agenda vai além disso, o produtor precisa focar na melhoria de renda, para poder fazer mais investimentos e ampliar ainda mais a renda, ou seja, sair do círculo vicioso que está vivendo, não por intenção dele, mas consequências de um mercado que ensaia sair da maior crise de sua história, e entrar em um círculo virtuoso, onde a remuneração tem que ser tão importante quanto a capacidade de investimento.

Revista Canavieiros: Como você enxerga a relação entre mudança climática e biocombustível no presente e futuro?

Caio: As mudanças climáticas que tiveram o seu combate ratificado como políticas públicas no Governo Temer, em decorrência do que foi assumido pelo Brasil durante a Conferência das Nações Unidas de Paris, a COP 21, induz naturalmente a um processo de descarbonização, isso pressupõe a utilização da biomassa em larga escala para a produção de etanol, outros biocombustíveis e energia elétrica, essa é a tendência lógica e fundamental para que um setor como o canavieiro e todos relacionados a esse processo tenham a previsibilidade necessária para almejar um futuro brilhante.

Revista Canavieiros: O artigo divulgado pela Folha de S. Paulo, no dia 26 de novembro de 2017, pelo consultor Samuel Pessoa, intitulado “Renovabio: Uma má ideia”, onde o articulista defende a utilização da Cide como instrumento de regulação do mercado de combustíveis, alegando que, com o Renovabio, o setor ganhará duas vezes, com a renda dos certificados e com a elevação do preço do álcool (forma que o autor se refere ao biocombustível mostrando completa desatualização sobre as terminologias praticadas no mercado), e no caso do imposto o ganho iria para os cofres públicos, auxiliando o ajuste fiscal. Qual sua opinião sobre isso?

Caio: Esse artigo me pareceu voltado ao interesse do Ministério da Fazenda, ou então de alguém que está

olhando para uma questão na qual o Brasil está obcecado, que é importante, mas não pode pensar somente no ajuste fiscal, senão nunca vamos desinchar o estado e evoluir com os setores produtivos. Eu penso que é preciso enxergar lá na frente, por exemplo: o que discutimos nesse evento, que é 2050. Para essas metas, programas modernos como o Renovabio são fundamentais, o equilíbrio do país é fundamental, não podemos imaginar o Brasil como um país em constante desequilíbrio, e nesse artigo ele dá soluções pontuais para um país que vai viver em desequilíbrio constante, sendo assim as argumentações desse artigo são totalmente fora de qualquer contexto.

Revista Canavieiros: Qual será o cenário do mercado de etanol em 2050?

Caio: Eu acho que não somente o etanol, mas tudo aquilo que é agronegócio em escala, seja na forma de fibras, ou então de óleos vegetais ou de sacarose. Todos eles vão estar em um ponto muito importante, o primordial é nós olharmos para as tendências e entendermos elas como o norte. E qual é o norte hoje? É que a valorização dos alimentos a qual caminha inversamente em relação a imagem do petróleo, que ainda é a principal commodity do planeta, então estamos caminhando juntos e olhamos para o todo, e o todo indica que o futuro é o país, é o Brasil, pois o branding do Brasil é energia e alimentos, então nosso futuro deverá ser muito valorizado. 🌱





O MERCADO LIVRE DE ENERGIA É, EM PARTES, A REALIZAÇÃO DE UM SONHO

Cristopher Vlavianos

Marino Guerra



Grande parte da população de uma cidade produtora de cana, e consequentemente etanol, já imaginou a maravilha que seria se o combustível pudesse sair da unidade produtora e ir diretamente para o posto. A saída das distribuidoras do mercado, com certeza, reduziria e muito o seu valor na bomba.

Em um futuro não muito distante, o cidadão poderá consumir um produto vindo de uma unidade sucroenergética, de sua cidade, sem a presença de uma distribuidora repassadora de custos, no entanto, não se trata do etanol, mas da energia elétrica gerada por ela.

No mês de dezembro, a Comerc Energia, maior gestora do mercado livre do país, (mercado que atende a grandes consumidores como indústrias, condomínios comerciais,

shopping centers, entre outros), promoveu um almoço exclusivo para a imprensa em seu escritório central, em São Paulo-SP, e lá o seu presidente, Cristopher Vlavianos, que na ocasião concedeu entrevista exclusiva para a Revista Canavieiros, falou como enxerga esse mercado, a expectativa sobre novas alternativas de geração, a tendência pela compra de fontes sustentáveis, mercado de gás e do grande sonho: o consumidor escolher o preço e a fonte da luz de sua casa. Confira a entrevista!

Revista Canavieiros: Em um cenário com a Eletrobrás, e até mesmo a Cesp, privatizadas, não é difícil de se imaginar uma maior eficiência, inclusive na geração. Você consegue ver os futuros prováveis compradores (em grande parte estrangeiros e desse grupo destaque para os chineses) possam voltar a investir na construção de novas hidrelétricas?

Cristopher Vlavianos: Se você for pegar leilões a -4 e a -6 (tempo relativo à execução dos projetos de construção de novas geradoras) o que tem de usina hidrelétrica não é nada, 200 MW, para 46 mil MW de projeto, ou seja, um volume muito pequeno para expandir.

É complicado hoje investir nesse modelo, pegue como exemplo as usinas da região de Cesp, onde o impacto ambiental é muito grande, os reservatórios são gigantescos. Outro problema é que atualmente não dá para construir perto do consumo. A eletricidade tendo como fonte a queda de água, apesar ser renovável e muito boa, se torna inviável, pois existem muitas dificuldades para se implementar um projeto.

Um exemplo disso é o projeto de Tapajós, de 8 mil MW, não passaria pelo meio ambiente, se passar vai virar um Belo Monte, onde teve que reduzir o reservatório, aumentar a potência e criar uma modulação e uma sazonalização muito inconveniente para o sistema.

O que é possível ampliar é a eficiência desses ativos, eles são muito bons, é melhorar o assoreamento de reservatórios, repotencializar algumas hidrelétricas,

ou seja, melhorar a geração das já existentes. Agora novas, como eram feitas no passado, é muito difícil, mesmo com o dinheiro dos chineses.

Revista Canavieiros: Em relação ao crescimento da oferta de energia elétrica, você acredita que ele no futuro vai ser determinante de como será a frota de veículos, se serão somente elétricos ou híbridos?

Cristopher: Acho que nessa área temos uma tendência a copiar modelos já desenvolvidos em outros lugares do mundo. Hoje o etanol é uma opção muito boa para a nossa frota, que já se mostrou totalmente viável, lógico que a implantação dos carros flex ajudou muito. O consumidor não está comprando carro a etanol, ele está comprando um carro híbrido, tendo pelo menos mais uma possibilidade. O caminho tem que ser mais ou menos igual a esse, ter um carro híbrido movido à eletricidade ou combustível, onde na estrada é possível usar o etanol e na cidade, onde polui mais, gasta mais e não roda tanto, a opção é usar a bateria.

Revista Canavieiros: Quais são as perspectivas de vocês quanto a utilização do biogás para a produção de energia elétrica?

Cristopher: O modelo de acesso e geração precisa mudar, esse modelo é até hoje baseado na disponibilidade, onde fica muito difícil garantir um investimento em uma usina, pois são necessários contratos de longo prazo, garantindo um preço mínimo.

O gás natural, com um modelo de fornecimento que lhe dê competitividade será de fundamental importância na expansão da matriz energética brasileira, como já falamos, não tem hidrelétrica, tem a eólica, mas ela não vai conseguir atender a demanda crescente no país. O caminho para a expansão são as termelétricas, baseada na biomassa, biogás e também

em gás natural.

Um modelo ideal é instalar essas termas perto dos centros produtores, por exemplo em São Sebastião, no litoral paulista, ou também na costa sul do Rio de Janeiro (no caso das movidas a combustível fóssil). A primeira coisa que precisa ter em mente quando se pensa em gás, é o fato dele não ter a mesma capilaridade da energia elétrica, é loucura construir uma rede de gasodutos abastecendo todas as indústrias e residências, por isso o modelo onde se transporta o gás através da rede elétrica, tendo termelétricas próximas das regiões produtoras seria a melhor solução em termos logísticos.

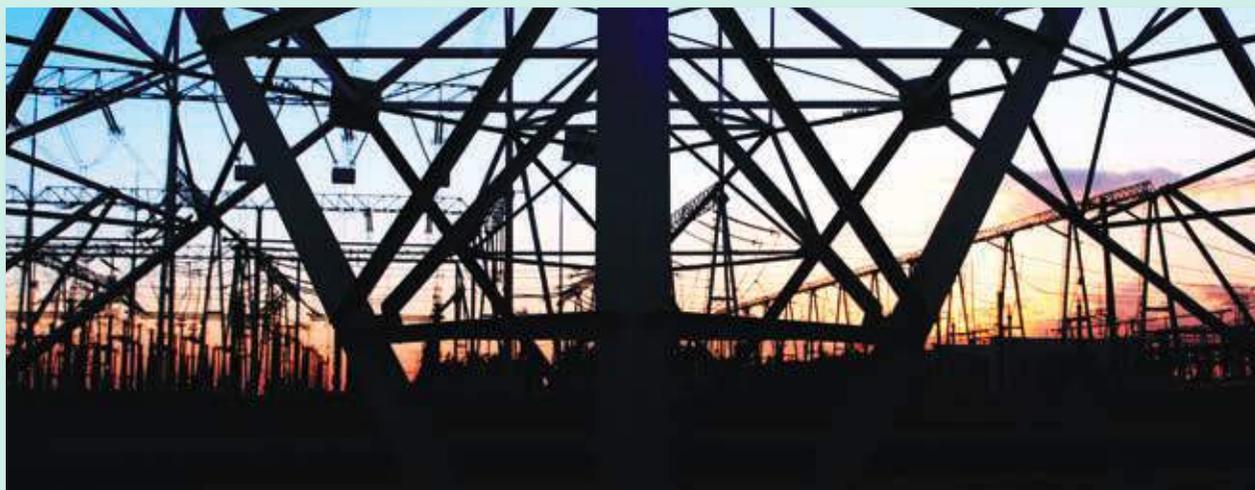
Outro ponto é a questão do gasoduto Brasil-Bolívia, ela inibe bastante esse setor, pois um país está amarrado ao outro. Se nós deixarmos de comprar eles não vão ter para quem vender, ou seja, amarra as nossas possibilidades de alternativa de fornecimento e produção interna que o país tem condições de realizar.

Revista Canavieiros: Partindo desse raciocínio, então dá para pensar na produção de gás vindo da vinhaça (projeto da São Martinho) para cobrir o hiato que há na entressafra de cana na questão da produção energética das unidades sucroenergéticas?

Cristopher: Acredito que seja possível até mesmo estocar ao longo do ano e queimar na entressafra. Para isso manteríamos a mesma estrutura de conexão e a mesma estrutura de geração. A mudança será o tempo, ao invés de gerar sete meses no ano, completariamos o calendário, é possível sim.

Revista Canavieiros: Os grandes compradores do mercado livre já manifestam preocupação em encontrar geradoras sustentáveis?

Cristopher: Temos muitos clientes olhando o lado



da sustentabilidade, outros já estão se planejando em investir na geração renovável, até mesmo para atingir as metas de sustentabilidade dentro dessas empresas, em alguns casos são mundiais. Se considerarmos um recorte de dez anos para cá, que não é um período muito longo, podemos verificar a aceleração alta da evolução na preocupação ambiental desse mercado.

Revista Canavieiros: Em uma hipótese de que a oferta de biomassa aumente consideravelmente, é possível segurar o preço? Principalmente nos períodos de bandeira vermelha, só com a entrada dessa fonte nova?

Cristopher: É preciso entender que o preço hoje não é baseado em oferta e demanda. É um preço técnico, esse é um mercado totalmente atípico, pode ter oferta de contratos de energia com o preço lá em cima, porque está faltando água do reservatório, ou ter um cenário de escassez com o preço lá embaixo. É totalmente diferente em relação a uma *commodity*. Então é muito complicado dizer se uma oferta suprimisse o risco hidrológico de hoje, garantiria preços menores. Lógico, quanto mais oferta tiver, melhor.

Revista Canavieiros: Como é a diferença de preços entre a geração através da biomassa e a eólica?

Cristopher: Hoje a biomassa e a eólica estão bem equiparadas em termos de custo. Existe uma vantagem na eólica quando se constrói um parque e tem uma sobra de conexão, dando a possibilidade de replicá-lo, porque aí toda a estrutura já está pronta, já tem uma conexão, já tem a experiência do parque, a medição já muito mais apurada, então quando expande uma geração eólica dentro dessa maturidade, ela fica mais competitiva do que criar uma geração de biomassa, mas as duas fontes são bastante competitivas.

Revista Canavieiros: Você acredita que o conceito do Renovabio pode chegar até o mercado de eletricidade?

Cristopher: Já está indo. Hoje o mercado tem alguns certificados de energia sustentável que acabam incentivando o consumidor a comprá-las. Nesse aspecto o setor canavieiro evoluiu demais, mesmo sofrendo a crise dos últimos anos, em função da irrealidade no preço dos combustíveis, problema também enfrentado por nós do setor elétrico.

Muitas empresas boas fecharam em razão dessa ingerência governamental, mas olhando por outro lado percebo que as sobreviventes ficaram mais fortes, dando maior disciplina para o mercado, demonstrando preocupação com processos, governança.

Tem o caso de um cliente que migramos para o mercado livre, onde na época o preço não estava atraente em relação ao mercado cativo, mas ele insistiu, pois o objetivo era ter uma geração renovável, depois a tarifa cativa explodiu e a economia dele foi estrondosa.

Revista Canavieiros: Qual motivo leva ao não crescimento exponencial da geração através de fontes renováveis? Falta dinheiro? Falta linha?

Cristopher: Quando fazemos o projeto de uma usina, estamos olhando o mercado de açúcar, de etanol. Olhamos muito menos a eletricidade, lógico que depois, na hora de fechar a conta, ela passa a ter uma importância muito grande, mas o crescimento desse mercado não vai se dar pela vantagem, mas pela análise da empresa de crescimento dentro dos seus mercados mais tradicionais.

Também é preciso entender que o setor ainda está se recuperando do trauma, isso passando, as indústrias começarão a investir mais na sua eficiência. Tem também a questão da queda da taxa de juros, aonde o investidor voltará a dar as caras no setor e, conseqüentemente, a geração também vai expandir.

Revista Canavieiros: É possível uma usina fazer negócio com um consumidor do Amazonas no mercado livre?

Cristopher: Possível é, mas é preciso entender um pouco como funciona esse mercado. Podemos fazer transações para o Brasil inteiro, agora pegar uma energia do Sudeste e vender para o Norte, poderá haver uma diferença de preço entre as duas regiões. Isso vai me trazer uma vantagem ou uma desvantagem, ou vou pagar muito ou vou receber muito, nesse cenário não dá para negociar em um cenário perfeito.

Quando é feito um contrato, a única verdade é que não receberá o “produto” original do vendedor, ele é um contrato de *hedge* de preço. A eletricidade em si será consumida sempre por quem estiver mais próximo da rede, porém quando se reduz o zoom e vê como é a rede no país dividido por regiões, ou submercados, aí existe uma questão de intercâmbio entre eles, como existe restrição de linha entre o Sudeste e o Norte. O Norte geralmente tem um preço mais baixo comparado com o Sudeste, isso porque tem muita usina lá (Tucuruí e Belo Monte por exemplo), gerando em um mercado com graves restrições de linha, esse é o ponto que faz as empresas envolvidas optarem por permanecer em seus respectivos submercados. Para entender, no Brasil existem quatro submercados (Sul, Sudeste, Norte e Nordeste). Então, a limitação de cada um está nas linhas de transmissão que fazem

o transporte de um lado ao outro. Quando mais no limite dessa linha se chega, o preço começa a descolar um do outro.

Revista Canavieiros: Onde o mercado livre de energia estará em 2050?

Cristopher: Espero que esteja pelo país todo, se o cronograma de mercado seguir conforme o planejado, talvez antes de 2050 o mercado será totalmente livre, como é em vários países.

Revista Canavieiros: Totalmente livre, até o residencial?

Cristopher: Sim, o que precisa ser feito é tentar mudar a relação desverticalizada existente entre as empresas do setor, por exemplo, a distribuidora ganha por disponibilizar a área de concessão dela ou seja ganha pelo fio. A energia ela compra e revende, tendo o papel de uma intermediária, nessa configuração acaba comprando mal, pois adquire somente quando precisa, quando todo mundo precisa, onde geralmente está cara, simplesmente porque a demanda é maior em relação a oferta.

Por que o consumidor livre consegue reduzir o custo dele? Porque ele é o dono da estratégia de contratação dele, é a mesma coisa, quando é que o consumidor vai comprar um carro ou um apartamento? Quando está todo mundo comprando? Ou quando a oferta melhorar e tiver opções de escolher melhor?

Nosso trabalho aqui, como gestor desses clientes, é encontrar o melhor momento para fechar o contrato, diferente da distribuidora, que repassa o custo para o consumidor e não tem incentivo nenhum em fazer uma boa compra. Em um mercado totalmente livre o consumidor vai entrar em uma câmara, vai comprar a sua energia através do cartão de crédito, como é no mundo inteiro, poderá inclusive escolher a geradora, por exemplo: escolher somente fontes renováveis.

Revista Canavieiros: No caso eólico, parte da geração vai para o mercado tradicional e parte vem para o livre, com a biomassa acontece a mesma coisa, ou ela é 100% livre?

Cristopher: Ela acontece bem menos, a eólica nasce dentro de um contrato, vai fazer um contrato a -6 e daqui seis anos ele vai ter que entregar essa energia e ele vai basear o seu projeto nele. Nesse caso quem compra é o mercado cativo. A biomassa já não acontece assim, ela não precisa vender para começar o projeto, esse gerador prefere contratos mais curtos, isso explica a presença maior da biomassa no mercado livre em relação à eólica. 





RENOVABIO: UM AVANÇO IMPORTANTE PARA O SETOR SUCROENERGÉTICO E PARA OS BIOCOMBUSTÍVEIS

Luciano Rodrigues

Fernanda Clariano



O RenovaBio - projeto que visa estimular a produção de biocombustíveis em todo o país, estabelecer metas nacionais de redução de emissões para a matriz de combustíveis e criar uma política específica para os biocombustíveis, vem sendo muito discutido pelo setor sucroenergético. A Revista Canavieiros conversou com o gerente de economia e análise setorial da Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar), Luciano Rodrigues, para tirar algumas dúvidas sobre este importante projeto. Confira a entrevista.

Revista Canavieiros: Como ficará a questão do RenovaBio após a sanção? Haverá um prazo para a regulamentação do programa?

Luciano Rodrigues: O Projeto de Lei que foi aprovado no Senado Federal, no dia 12 de dezembro estabelece seis

meses para a definição de uma meta nacional de redução de GEE (emissões de gases de efeito estufa), também conhecida como metas de descarbonização, e outros 18 meses para a conclusão dos demais itens associados à regulamentação do programa.

Revista Canavieiros: O Brasil é o 2º maior mercado de etanol. Com a aprovação do RenovaBio, a produção no mercado pode ser dobrada?

Rodrigues: O Brasil tem um potencial enorme para expandir a oferta de etanol. Além da disponibilidade de terras e do potencial de crescimento da produtividade nos próximos anos, o país conta com infraestrutura de distribuição de etanol hidratado em praticamente todo o território nacional, com mais 40 mil postos de combustíveis, e uma frota flex apta ao uso do biocombustível.

O ritmo de expansão dependerá das metas de descarbonização que serão definidas no processo de regulamentação do Programa, as quais determinarão, em grande medida, o papel do biocombustível na matriz nacional. A nossa expectativa é de que os valores estabelecidos reconheçam as vantagens do país para a ampliação sustentável da produção de etanol.

Revista Canavieiros: O RenovaBio deve elevar o preço dos combustíveis e estimular a demanda por biocombustíveis?

Rodrigues: O RenovaBio deve estimular a demanda por biocombustíveis, pois a ampliação do consumo desses produtos será a responsável pela redução da intensidade de carbono na nossa matriz de transporte.

Em relação ao preço, este continuará a ser definido pelas condições de oferta e de demanda no mercado, as quais dependem do nível de tributos sobre os produtos, do preço da gasolina, das margens de comercialização, dos custos de produção, entre outras variáveis.

Entretanto, como o RenovaBio reconhece o potencial dos biocombustíveis para a redução das emissões de GEE e

propõe um mecanismo de valoração dessa externalidade positiva, ele acaba incorporando ao sistema de preços um novo elemento que até então não era acrescido de forma autônoma pelo mercado.

Isso, por sua vez, não necessariamente deve se refletir em aumento no valor dos combustíveis no mercado nacional. Durante a discussão do Programa, foram realizadas diversas simulações nesse sentido. Os resultados mostraram que, dependendo do nível de ganho de eficiência dos produtores, da meta de redução de emissões e dos preços do petróleo, a existência dos biocombustíveis com o RenovaBio pode promover redução no preço médio dos combustíveis ao consumidor final.

Nesse sentido, vale mencionar que o RenovaBio se destaca por estabelecer um importante mecanismo de indução à busca por maior eficiência energética, ambiental e, conseqüentemente, econômica. Ao reconhecer o potencial diferenciado de redução das emissões de GEE dos diferentes biocombustíveis, o Programa promove uma competição entre os produtos e garante um esforço adicional para a ampliação da eficiência produtiva, que poderá repercutir em reduções reais no valor dos biocombustíveis a médio e longo prazos.

Revista Canavieiros: Quais os aspectos positivos e as expectativas em relação ao RenovaBio?

Rodrigues: O Programa é inspirado em iniciativas de sucesso em outros países, como os programas em funcionamento nos Estados Unidos, e apresenta vários aspectos positivos. Em especial, vale mencionar três pilares fundamentais do RenovaBio.

O primeiro pilar refere-se à proposição de uma meta de descarbonização para o setor de transporte, com níveis anuais de redução de emissões de GEE estabelecidos para um período de 10 anos. Essa orientação é fundamental para oferecer maior previsibilidade e nortear os investimentos nesse setor.

O segundo elemento diz respeito ao reconhecimento do nível diferenciado de descarbonização dos diferentes biocombustíveis. Como mencionado anteriormente, ao quantificar as emissões de GEE de acordo com as características técnicas do processo produtivo de cada biocombustível, o programa promove maior indução para a ampliação da eficiência econômica e ambiental do setor, viabilizando e consolidando novas tecnologias e produtos derivados da bioenergia.

Por fim, o sistema proposto pelo Programa define um mecanismo efetivo de valoração do carbono que deixou de ser emitido no processo de substituição da energia fóssil por energia renovável. Essa remuneração será dada pela comercialização do certificado de redução de emissões emitido no momento de venda do biocombustível pelo produtor, o CBio. O instrumento desenhado propõe que

o preço do CBio seja determinado pelas condições de mercado, com ajustes imediatos realizados em um processo transparente de comercialização em bolsa.

O RenovaBio representa, portanto, um modelo que busca garantir a segurança energética e reduzir as emissões de GEE no setor de transportes a partir de um arcabouço arrojado, que oferece previsibilidade, indução à maior eficiência e reconhecimento dos benefícios ambientais de todos os biocombustíveis. Trata-se de um mecanismo de precificação via mercado, sem a proposição de impostos ou qualquer tipo de subsídio. Nesse contexto, a expectativa em relação ao programa é muito positiva.

Revista Canavieiros: O RenovaBio é um mecanismo para corrigir as externalidades que não são codificadas pelo mercado de maneira inteligente? Quais as perspectivas do senhor em relação ao uso do CBio a ser criado pelo programa RenovaBio? O que é o CBio?

Rodrigues: As fontes renováveis de energia e, em especial os biocombustíveis, remetem a um exemplo clássico em que apenas o bom funcionamento dos mercados é insuficiente para promover os investimentos necessários e gerar um nível de consumo adequado do produto ambientalmente correto. Nesse mercado estão presentes externalidades positivas e o produto gerado, como o ar mais limpo e combate ao aquecimento global, por exemplo, apresenta características de bem público, pois não é possível excluir um consumidor do benefício gerado pelo consumo realizado por outra pessoa.

Esse tipo de situação é bastante conhecida pelos pesquisadores de economia. Estabelece-se uma condição em que, via de regra, o consumidor não quer pagar sozinho pelo benefício gerado para todos. Instaura-se, assim, um comportamento carona que significa usufruir sem custo. Nessa situação, o preço de mercado não incorpora os prejuízos gerados à sociedade pelo consumo de energia fóssil ou, de outra maneira, não valoriza os benefícios promovidos pelo uso da energia renovável. O resultado é um sub-investimento em combustíveis que reduzem as emissões de CO₂ e um estímulo indireto aos combustíveis poluidores.

Os dois mecanismos comumente utilizados para valorar as externalidades positivas da energia renovável e corrigir essa falha de mercado são a aplicação imposto sobre carbono (ou carbon tax), que onera a energia fóssil e poluidora, e a definição de obrigatoriedade de uso de fontes limpas. No caso do RenovaBio, a proposta se baseia na definição de metas de descarbonização, que deverão ser atingidas a partir da ampliação do uso de biocombustíveis.

De forma objetiva, a meta nacional estabelecida para um prazo de 10 anos será, anualmente, desdobrada em metas individuais para as distribuidoras. Essas empresas terão que adquirir CBios dos produtores de biocombustíveis para comprovar o cumprimento de suas metas. O CBio é um

título financeiro emitido pelo produtor de biocombustível no momento da venda do produto e comercializado em bolsa, ele equivale a redução de 1 t CO₂eq. Um biocombustível ambientalmente mais eficiente, irá gerar um maior número de CBios por unidade de volume comercializada. Essa lógica estabelece um ciclo de geração e compra de CBios, criando um mecanismo de valorização desse título via mercado.

Revista Canavieiros: Qual é o maior desafio do RenovaBio?

Rodrigues: Uma proposta desse porte apresenta vários desafios. O primeiro deles já foi praticamente superado, e remete à necessidade de publicação da Lei que institui o Programa. A partir desse ponto, teremos outras dificuldades durante o processo de regulamentação. Será um período de muito trabalho, diálogo e discussão para estabelecer todos os detalhes envolvidos na operacionalização do modelo. Trata-se de uma tarefa que exigirá o envolvimento de todos os agentes públicos e privados envolvidos nesse mercado.

Revista Canavieiros: Por que o Ministério da Fazenda questionou o RenovaBio, atrasando o processo de aprovação?

Rodrigues: Entendo que ninguém é contrário a criação de um arcabouço institucional estável e capaz de promover um avanço na produção de biocombustíveis. Trata-se de uma energia renovável, com enorme potencial de geração de emprego, renda, redução de gastos com saúde pública e de emissões de gases de efeito estufa, com contribuição efetiva para o atendimento do compromisso brasileiro no acordo do clima. Especialmente no caso brasileiro, a opção aos biocombustíveis é a manutenção da importação crescente de energia fóssil, visto que a produção nacional de derivados será insuficiente para o atendimento do consumo interno. Portanto, me parece evidente as vantagens relacionadas à possibilidade de crescimento dos biocombustíveis no País. O questionamento de alguns agentes e analistas refere-se a forma do mecanismo proposto e não ao objetivo central do Programa. Argumentou-se que o uso de tributos sobre os combustíveis fósseis seria preferível ao mecanismo proposto pelo RenovaBio para o reconhecimento do potencial de descarbonização dos biocombustíveis. Nesse caso, cabem alguns esclarecimentos: a) O RenovaBio não estabelece nenhuma alteração na estrutura de tributos vigentes no Brasil. Nesse sentido, o RenovaBio não exclui a adoção de diferenciais tributários entre os combustíveis e sua eventual contribuição ao ajuste fiscal no curto prazo.

b) A história recente do mercado nacional mostra que o uso de tributos sobre os combustíveis fósseis como forma de quantificar as externalidades negativas causadas por essas fontes, não promoveu a previsibilidade necessária para o

direcionamento de novos investimentos em biocombustíveis. Na última década, as mudanças nos tributos sobre combustíveis ocorreram a partir de demandas diversas, não associadas a maior segurança energética e, muito menos, a maior participação das energias renováveis. A meta de descarbonização proposta pelo RenovaBio, por sua vez, é definida para 10 anos e estabelece um direcionamento essencial para os produtores de bioenergia e para todos os agentes que operam nessa cadeia.

c) Diferente do tributo sobre carbono, que define um preço único e geral para todos os biocombustíveis, o mecanismo de valoração do carbono proposto pelo RenovaBio reconhece o desempenho diferenciado dos biocombustíveis em termos de eficiência energética e ambiental. Como mencionado nas perguntas anteriores, ao premiar práticas que promovem a redução de emissões, o programa fomenta a busca por maior eficiência na produção, aumentando a oferta de CBios e atuando de forma decisiva na redução de custos e preços no médio e longo prazos.

Revista Canavieiros: O RenovaBio é um avanço importante para o setor sucroenergético?

Rodrigues: Sem dúvida. Após um período marcado por diversas mudanças no mercado de combustíveis, o Brasil vivencia um momento oportuno para o estabelecimento de uma agenda de longo prazo para esse setor.

A falta de planejamento observada nos últimos anos levou ao fechamento de uma centena de usinas, à deterioração da situação financeira da Petrobras e à dependência de combustível importado para garantir o suprimento interno. Essa condição não é consistente com a situação brasileira, caracterizada pela diversidade energética e pelo enorme potencial de expansão sustentável dos biocombustíveis e de outras fontes renováveis.

A estruturação desse plano estratégico é fundamental para o país voltar a surfar na vanguarda de um movimento mundial irreversível, orientado pela economia de baixo carbono. Por fim, cabe mencionar que, a despeito do RenovaBio, o futuro do etanol e do setor sucroenergético também passa pela necessidade de ganhos de eficiência produtiva nos próximos anos. O Programa reconhece e valora o carbono que deixou de ser emitido aos consumirmos o biocombustível, mas a competitividade dessa indústria dependerá das condições de mercado e, principalmente, da manutenção dos esforços para aumentar a produtividade, elevar o rendimento e reduzir os custos. Trata-se de um de um enorme desafio diante da dificuldade financeira observada em parte da indústria no curto prazo, mas esse movimento é fundamental para manter a posição da cana-de-açúcar como instrumento efetivo de conversão da energia solar em açúcar e em diversos produtos energéticos essenciais para o combate dos efeitos perversos do aquecimento global. 

RECICLE!

essa ideia não pode sair da sua cabeça



BIOCOOP

a **Natureza** agradece



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



ROTA 2030

Marcos Clemente

Fernanda Clariano



Em entrevista para a Revista Canavieiros, o gerente de Serviços Científicos da Mahle - empresa pautada em soluções tecnológicas, Marcos Clemente, destacou o Rota 2030, uma política de longo prazo em discussão no Governo brasileiro, que estabelece as diretrizes e metas para a redução das emissões veiculares nos próximos anos. Confira!

Revista Canavieiro: O que é? E quais são as metas do Rota 2030?

Marcos Clemente: Com o encerramento do Programa Inovar-Auto, o Governo Federal, através

do Ministério de Indústria, Comércio Exterior e Serviços, está elaborando uma nova política industrial para o Brasil denominada Rota 2030. Apesar de ser multisetorial, a indústria automotiva está na modalidade Mobilidade e Logística. O programa representará a definição de uma nova trajetória para a indústria automotiva brasileira. Buscam-se o alinhamento da produção nacional, em termos de tecnologia, eficiência energética e segurança, aos produtos fabricados nos grandes polos globais de desenvolvimento e a participação ativa da indústria nacional nas cadeias globais de valor. Trata-se de uma política de longo prazo, com avaliações constantes e correções de rota periódicas em três ciclos de cinco anos: 2018-2022; 2023 a 2027 e 2028 a 2032.

Revista Canavieiros: Quando o Rota 2030 entra em vigor?

Clemente: Atualmente as propostas e premissas estão em fase de discussão no âmbito do Governo Federal, envolvendo diversos Ministérios: o próprio MDIC (Ministério de Indústria, Comércio Exterior e Serviços), o Ministério da Fazenda, a Casa Civil. A expectativa de aprovação é para ocorrer ainda em 2017, para entrada em vigor no início de 2018.

Revista Canavieiros: O que o Governo oferece e o que ele pretende com o Rota 2030?

Clemente: As condições que o Governo Federal oferecerá são o principal ponto de discussão em andamento nos Ministérios. Na fase de elaboração do programa discutiram-se alternativas para incentivar dispêndios em Pesquisa e Desenvolvimento na cadeia automotiva visando à capacitação para o desenvolvimento local das tecnologias ligadas à eficiência energética, segurança veicular, eletrônica embarcada, manufatura 4.0.

Revista Canavieiros: Quais os impactos da Rota 2030 para a manufatura 4.0?

Marcos Clemente: O Grupo Temático 02 do Rota 2030 tem entre tópicos a Manufatura 4.0. Tenho conhecimento de que a ABDI está estruturando uma ação com a AEA (Associação Brasileira de Engenharia Automotiva), para desenvolver um laboratório de demonstração das tecnologias envolvidas e capaz de ser aplicado em qualquer tipo de indústria.

Revista Canavieiros: Como fica a questão da mobilidade e logística com o Rota 2030?

Clemente: Com os futuros limites de eficiência energética para 2022, 2027 e 2032 deverá continuar o processo de introdução e aumento de escala de veículos com tecnologias mais eficientes. Pela sua sustentabilidade e pelas suas características favoráveis para combustão em motores de alta eficiência, deverá ser valorizado ou incentivado o uso do etanol como combustível, tanto puro como a sua adição à gasolina. Os motores eficientes requerem combustíveis resistentes à chamada combustão com detonação, e é pela sua característica antidetonante

superior à da gasolina que o etanol terá papel cada vez mais relevante na matriz de energéticos do Brasil.

Revista Canavieiros: Quais as diferenças entre o Rota 2030 e o Inovar-Auto? Como o senhor vê o Rota 2030, ele será melhor do que o Inovar-Auto?

Clemente: O Inovar-Auto teve o mérito de colocar o Brasil na rota tecnológica de busca de metas para eficiência energética. O Rota 2030 será a sua continuação, corrigindo os erros do Inovar-Auto, e aumentando o seu escopo e o seu alcance no setor, já que estão incluídas nas discussões ações para fortalecimento da cadeia de fornecedores, o que não ocorreu no Inovar-Auto.

Revista Canavieiros: Quais as perspectivas do senhor em relação ao uso do CRE (Certificado de Redução de Emissões) a ser criado pelo programa RenovaBio?

Clemente: Trata-se do CBio. As condições em que serão aprovadas as condições para o CBio ainda estão em discussão no Congresso e somente então permitirão uma avaliação do seu alcance. 🌱

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 destorreadores**, que preparam o solo da forma ideal para a brotação dos toletes plantados.

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

Maiores benefícios:
- Maior Controle no Plantio
- Maior Produtividade por Hectare
- Maior Uniformidade no canavial

DMB
A marca da cana

Av. Marginal Francisco Viesá Colares, 701
Bairro Industrial - Santo Antônio/SP
Fone: +55 16 3546-1800
e-mail: dmb@dmb.com.br

www.dmb.com.br



SETOR DE CANA

e o uso eficiente do etanol

*Jayme Buarque de Hollanda

“O maior inimigo do conhecimento não é a ignorância, mas a ilusão de conhecimento”. O pensamento do grande físico inglês Stephen Hawking me vem à cabeça quando ouço que o etanol tem 70% da capacidade da gasolina.

A regra surgiu quando os carros com motor flex foram lançados e os proprietários precisavam decidir com que combustível abastecer. Como esse motor é projetado para usar gasolina e “quebrar um galho” com etanol, esse percentual observado gerou a “ilusão de conhecimento” até porque coincide com a relação entre os poderes caloríficos do etanol e da gasolina. O etanol, no entanto, supera a gasolina em propriedades menos intuitivas, como octanagem, calor latente de evaporação e velocidade da chama, para citar alguns. Um motor a etanol que tire proveito dessas propriedades, além de mais compacto e menos poluente que o equivalente a gasolina deve alcançar o desempenho de um motor diesel.

Desconsiderar a vantagem competitiva do etanol prejudica todos os agentes da cadeia energética da cana, com reflexos significativos para o país. Perdem os milhões de consumidores que só usam etanol e que são levados a consumir mais combustível do que

necessário. Perde a agroindústria da cana, que tem seus resultados reduzidos, mercê das incertezas de preço da gasolina. Perdem, finalmente, os fabricantes de veículos que deixam de trabalhar um nicho de mercado potencial de centenas de milhares de veículos por ano.

Identificar e combater a ineficiência no uso do etanol é uma estratégia que só tem ganhadores. Como uma ONG criada para promover a eficiência energética, o INEE – Instituto Nacional de Eficiência Energética entende ser importante desenvolver um trabalho sistemático para apresentar e divulgar junto aos agentes envolvidos as excelentes qualidades do etanol com estudos, avaliações e promoção de ações de demonstração. Organizou diversos Seminários, sendo o mais recente (IV Seminário Sobre O Uso Eficiente do Etanol) no Centro Tecnológico da Mahle, em Jundiaí, onde teve lugar uma ampla e construtiva discussão sobre a substituição do óleo diesel por etanol.

É pouco provável que as montadoras tomem a iniciativa de produzir veículos a etanol eficientes muito embora, quando provocadas no Proálcool, mostraram uma competente e rápida capacidade para se adaptar.



O INEE entende que o setor de cana, embora não produza veículos, é o melhor posicionado para liderar uma revolução pela demonstração do uso virtuoso do etanol que leve a indústria veicular a sair de sua zona de conforto e produzir veículos a etanol com elevada eficiência. Propõe três estratégias.

A primeira, seria contratar o desenvolvimento de um motor Otto otimizado para o etanol. As projetistas melhor qualificadas têm filiais no Brasil onde, por razões óbvias, estão seus especialistas no uso do etanol. A demonstração é fundamental. A pedido da RFA (Renewable Fuel Association), a RICARDO, projetista de motores dos EUA, desenvolveu um motor Otto com 3,2 litros que substituiu um motor diesel de 6,6 litros de uma caminhonete! O etanol puro por lá

não tem a importância observada no Brasil.

A segunda seria usar seu poder de compra para encomendar, junto à indústria, tecnologias que usem etanol no lugar de diesel para o plantio, irrigação, colheita e transporte no campo. Em 2010 a Iveco desenvolveu um caminhão que substituiu quase metade do diesel por etanol, com resultados positivos e economicamente viáveis. A experiência ganhou prêmios, mas não foi adiante por falta de encomendas. Uma retomada do projeto hoje com as tecnologias atuais e a redução do subsídio ao diesel deve produzir

resultados mais atraentes. Vai contribuir ainda para reduzir a dependência do etanol ao diesel, pois a agroindústria da cana consome cerca de 5% do diesel usado no país. Por conta dos acordos do clima essa dependência vai ser medida regularmente, avaliada e cobrada.

Em terceiro lugar, uma ação importante seria estimular o uso do etanol em veículos pesados elétrico-híbridos. Em cidades como São Paulo, onde as emissões do diesel são muito nocivas, há forte pressão para substituí-lo. A mídia enfoca as modalidades de eletrificação pura (trólebus,

VLT, veículos a bateria), mas a hibridação que use como fonte primária motor otimizado para o etanol é uma solução viável com expectativa de menores investimentos e de resultados significativos, dada a origem renovável do etanol. Há mais de um fabricante capacitado no Brasil e, curiosamente, a entidade mais avançada nessa iniciativa é a Itaipu Binacional! 

**Jayme Buarque de Hollanda
é diretor geral do INEE
(Instituto Nacional de Eficiência
Energética) e gerente do projeto
Etanol Eficiente*



CANAOSTE,
você em boas mãos!

Representatividade política aliada
à assistência técnica agrônômica,
jurídica e ambiental.

Rua Pio Duffles, 532 - Fone: (16) 3946.3316



CANAOSTE



“RETRO/EXPECTATIVA da cana-de-açúcar”

* Marco Lorenzo Cunali Ripoli

Em 2017 continuamos vivendo momentos onde a produtividade média dos canaviais brasileiros está estacionária (apresentando um viés de queda) atingindo valores inferiores aos desejados. O baixo índice de renovação dos canaviais tem se mostrado um dos grandes vilões, que ao se estender a longevidade das plantas leva-se a deterioração ano após ano deste índice, principalmente após o quarto corte. O índice de endividamento do setor sucroalcooleiro vem aumentando devido às altas nos custos de produção, também como os baixos preços do açúcar no mercado mundial, comprimindo assim as margens do setor.

Estamos muito aquém do nosso potencial... A Unica em uma de suas últimas publicações compartilhou os dados da safra 2016/2017 no Centro-Sul:

- Moagem de ~607 milhões de toneladas
- ~35,6 milhões de toneladas de açúcar
- ~25,6 bilhões de litros de álcool (~10,6 de anidro e ~15,0 de hidratado)
- ATR 80,7 milhões de toneladas
- Kg de ATR por tonelada de cana de 133,03
- Mix alcooleiro de 53,7%

Como podemos melhorar este panorama? É preciso, de forma

mais rápida e eficaz, adotar novas formas de coleta e análise de dados que proporcionem adequada tomada de decisões para melhor cuidado do canavial, mas isso não é novidade, certo? Existem inúmeras ferramentas de Agricultura de Precisão disponíveis, porém ainda se faz necessário facilitar a forma com que produtores e suas equipes técnicas “transitem” da coleta de dados até realmente a atuação em loco no campo, maximizando o potencial produtivo da planta. Para isso, capacitação é a palavra de ordem.

Não se pode falar em energia renovável no Brasil e no mundo sem falar de cana-de-açúcar... Já é sabido que a demanda energética irá aumentar ~30% nos próximos 20 anos e que o Brasil tem condição privilegiada perante a outros “players” mundiais em termos de área, clima e manejo para liderar o fornecimento de alimento, energia e combustível, usando a cana como recurso sustentável.

Já defendia Tomaz Caetano Cannavam Ripoli (prof. titular da ESALQ-USP) há mais de 25 anos, que “além de fonte energética a cana-de-açúcar é responsável por proporcionar dezenas de outros subprodutos. O açúcar e o álcool se tornarão subprodutos, atrás da energia gerada pelo próprio bagaço e do resíduo da colheita mecanizada”.



Então, por que não agarrar esta oportunidade que só o Brasil tem?

O RenovaBio tem se mostrado um divisor de águas que visa apoiar o setor e já conta com o apoio de grandes lideranças, empresas, consultores para a construção de políticas públicas para os programas de energias renováveis a partir do uso da biomassa, como da palha de cana. Até o momento não existem, ou ainda não são eficazes, políticas que proporcionem garantias a novos investimentos na matriz energética. O caminho ainda a ser percorrido é longo, mas a jornada já começou.

Para a safra 2017/2018, minha análise é pessimista, infelizmente, pois acredito que teremos uma nova quebra de produção, com moagem de ~580 milhões de toneladas, produção de açúcar de ~35 milhões de toneladas e ~24,5 bilhões de litros de álcool (com leve alta do anidro

e queda do hidratado, devido ao constante aumento de veículos com tecnologia flex). O ATR da cana car no acumulado para 78,0 milhões de toneladas e o Kg de ATR por tonelada de cana não ultrapassará os ~134,50, tudo isso dentro de um mix de produção em alcooleiro a ~54%.

Em 2018 o início da safra ocorrerá normalmente, mas uma atitude que devemos cultivar é a de planejar para o longo prazo e não apenas visando à safra seguinte, o que muitas vezes ocorre. Minha preocupação não é quanto vamos produzir ano que vem, mas sim como estaremos daqui 10 ou 20 anos e qual nossa contribuição para abastecer a população mundial. Estaremos com um setor sucroenergético sólido, gerando boa receita e trabalhando com custos de produção mais em conta? São muitas as perguntas que ainda tenho em minha cabeça.

A cana plantada em março/abril de 2017 já sofreu bastante com 90 a 110 dias de seca este ano, dependendo do estado, comprometendo boa parte do canavial (fenômeno do “encarretelamento”). Ao mesmo tempo, houve diversos episódios de incêndios nos canaviais (alguns espontâneos e outros, ainda, acreditem, criminosos). A cana não crescendo adequadamente não fechou seu “canopy” (área verde), o que permitiu o aumento da incidência de plantas daninhas, pragas e doenças, que geraram um aumento relativo no custo de produção graças a algumas entradas não programadas de pulverização.

A redução da produtividade da cana se dará também ao “nivelamento” fisiológico dos canaviais, o que significa não ter disponível a cana nos seus diversos estágios de desenvolvimento ao

longo do ano o que não permite a matéria-prima, quando processada, esteja no seu momento mais adequado prejudicando o ATR.

Por fim, ainda existem outras incertezas, como o preço do açúcar que vai acompanhar o preço do etanol, que vai acompanhar o preço da gasolina, que vai acompanhar o preço do petróleo e quanto a isso não temos como lutar. Penso que valeria a pena uma revisão do Consecana para ajudar a reequilibrar o conceito de cadeia produtiva e promover o crescimento ao setor.

Não vamos desistir! 

** Marco Lorenzo Cunali Ripoli, Ph.D. é engenheiro agrônomo e mestre em Máquinas Agrícolas pela ESALQ-USP e doutor em Energia na Agricultura pela UNESP, executivo, disruptor, empreendedor, inovador, coach e mentor.*

UMA GRANDE OPORTUNIDADE PARA O PRODUTOR

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

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

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

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

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

O SISTEMA DE CONTROLE E PRODUÇÃO DA ROSSAM

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

Agente uma visita técnica sem qualquer custo!

E-mail: rossam@rossam.com.br

Tel: 19 3896 2567


rossam
NUTRIÇÃO E SERVIÇOS



POR QUE ETANOL

de cana?

*José Roberto Moreira

A produção do etanol da cana requer tão somente a extração do suco da cana, a fermentação desse suco por ação de uma bactéria e a separação do etanol da água. No caso de se usar o milho, o material primário é o amido. Faz-se necessário transformá-lo em açúcar, para a seguir ser fermentado em etanol e separado da água. Caso se utilize biomassa celulósica (por exemplo, a madeira) é necessário moê-la, separar a celulose da lignin, transformar a celulose em açúcar, fermentá-la para assim obter etanol e a seguir remover a água. Em resumo, a produção de etanol da cana exige três operações sequenciais. A produção de etanol do milho exige quatro operações e a da biomassa lignocelulósica exige cinco operações. Como cada operação agrega um custo, é evidente que o etanol da cana é o menos custoso.

Para se moer a cana, amido do milho ou a biomassa celulósica, precisamos gastar energia. Para separar o etanol da água também precisamos de energia, ou seja, o etanol da cana consome energia para ser produzido. Porém, uma vez obtido o caldo, ele é fermentado por micro-organismos que não exigem energia. No caso do etanol de milho, a transformação do amido em

açúcar exige um aquecimento do caldo a 80°C, exigindo energia adicional. No caso de etanol de material lignocelulósico, além da moagem ser muito mais intensiva em energia que a moagem da cana, precisamos aquecer o caldo a 200°C para converter a celulose em açúcar. Quanto maior a temperatura mais energia se consome. Portanto, o etanol de cana exige a menor quantidade de energia.

A energia gasta no processamento da cana em etanol é obtida dos resíduos da própria cana (bagaço, pontas e folhas). No caso do etanol do milho, a energia vem de fonte externa (carvão mineral ou gás natural). No caso de etanol lignocelulósico, a energia para o processo vem do uso da lignina mais fontes externas (carvão ou gás natural). Cerca de 20% do custo de produção do etanol de milho é para pagar a fonte externa de energia. No caso do etanol celulósico, como não temos plantas comerciais em operação, não sabemos o custo do combustível externo, mas ele será conhecido em breve.

A quantidade de energia disponível no bagaço e nos demais resíduos da cana é duas vezes superior à energia contida no etanol. É tanta energia que, além de usá-la no processo, as



usinas exportam eletricidade para outros consumidores. No caso do etanol de milho, falta energia no processo e se tem que comprar energia externa. No caso do etanol celulósico, apesar de alguns cálculos mostrarem que há alguma sobra de energia após os gastos do processo, o valor não é conhecido comercialmente.

A produção de etanol da cana permite obter 7500 litros de etanol por hectare colhido. A produtividade do etanol do milho é de 3.300 litros por hectare. A do etanol celulósico, apesar de se obter até 40 t de biomassa seca por hectare, considerando que a celulose representa 30% da biomassa e que o aproveitamento é de 60% dessa celulose, o resultado final é 7,2 t de celulose que se transforma em etanol com eficiência de 50% em termos de

massa. Então, produzimos 3600 kg de etanol, ou seja, 4500 litros por hectare.

Com todas as vantagens energéticas do etanol da cana, não é surpreendente observar que em termos de emissão de gases de efeito estufa, o etanol da cana lidera a competição com os demais. Um estudo profundo da Environmental Protection Agency dos Estados Unidos, concluído em 2010 e que teve o importante impacto político de conferir ao etanol de cana do Brasil a classificação de etanol avançado, permitindo sua importação, concluiu que as emissões do etanol, numa usina de cana que também vende eletricidade para terceiros, é de apenas 9 gCO₂ equivalente por Milhão de Joules (MJ). A emissão da gasolina é 96 gCO₂ equivalente por MJ e a do etanol de milho é 60 gCO₂ equivalente/MJ. Caso nas usinas de cana se utilize o processo de captura do CO₂ da fermentação, teremos emissões negativas para os gases de efeito estufa. A conclusão óbvia é que quanto mais etanol for consumido, mais CO₂ é removido da atmosfera. Esse é o menos custoso dos poucos processos conhecidos para reduzir a concentração de CO₂ no ar, ou seja, o uso do etanol e da bioeletricidade, juntamente com a captura de carbono, não apenas reduz as emissões, como ocorre com inúmeras outras tecnologias de fontes renováveis de energia, mas recolhe CO₂ da atmosfera, ação que nenhuma outra tecnologia pode obter a custo modesto.

A mais recente avaliação dos impactos das mudanças climáticas conduzida pelo Painel Intergovernamental de Mudanças Climáticas (IPCC), órgão oficial das Nações Unidas, estima que o custo anual para garantir que a temperatura do planeta não

ultrapasse 2°C, acordados pelas nações, em Cancun, há 4 anos, deve ser igual a 0,06% do PIB de todos os países do mundo. Ou seja, no caso do Brasil, com um PIB de 2.000 bilhões de dólares, o custo seria 1,2 bilhão todo o ano. Possivelmente, até um pouco mais, pois o valor de 0,06% é a média por país e os países em desenvolvimento devem ter um custo relativo um pouco maior que a média, segundo o estudo. Portanto, o Brasil terá que gastar por volta de 2,0 bilhões por ano, para atender ao compromisso assumido em Cancun. Mas o estudo do IPCC vai mais além. Ele considera que algumas tecnologias podem não ser aceitas pela sociedade e dessa forma dificultar ou encarecer as despesas para controlar as emissões de gases de efeito estufa. Caso a sociedade não aceite a tecnologia de captura de carbono, o custo pode aumentar em 150%. Caso a sociedade não aceite o uso da biomassa como fonte de energia, o custo aumenta 50%. Ou seja, um aumento de 150% leva o gasto do Brasil para 5,0 bilhões por ano. O aumento de 50% sobre esse valor leva o gasto para 7,5 bilhões todos os anos.

Como a captura de carbono e armazenagem é menos custosa se feita em aproveitamentos com biomassa, podemos dizer que ao abdicar da biomassa como fonte energética, o custo anual para o Brasil aumenta de 2,0 para 7,5 bilhões. Para o mundo, de 0,06% para 0,225%, ou em valores absolutos, de 45 para 169 bilhões de dólares.

Presentemente, o acordo entre as nações, consolidado em Cancun, foi substituído pelo acordo mais recente, feito em Paris e que exige aumento de apenas 1,5°C na temperatura do planeta. Isso deve elevar os custos e o novo valor está

sendo avaliado pelo IPCC.

Com todas essas vantagens, por que o etanol da cana não é utilizado com maior intensidade no mundo?

A resposta, geralmente apresentada, é que os países precisam ter segurança energética e a dependência de alguns poucos produtores é perigosa. De fato, “apenas” 110 países produzem cana, e quase todos são países de clima tropical. Para azar do mundo, a cana não cresce em clima temperado. Desses 110 países, vários são pequenos produtores sem experiência em produção comercial intensiva. Porém, várias dezenas deles têm condição favorável para produzir cana com custos semelhantes ao do Brasil, caso se interessem em importar nossa tecnologia agrícola e obtivessem suporte financeiro para ampliar a produção e o processamento dessa cultura em etanol. Com várias dezenas de supridores, é difícil aceitar o argumento da segurança energética.

Portanto, a explicação mais crível, não é a segurança energética, mas o desinteresse por uma tecnologia de domínio público que se adotada em larga escala vai competir com tecnologias sofisticadas e caras, que são sempre os propósitos das nações desenvolvidas.

Entretanto, a vantagem do etanol da cana é tão evidente, que o Brasil deve continuar sua produção, otimizar a eficiência energética e oferecer ao mundo sua tecnologia. Mais cedo ou mais tarde venceremos as barreiras protecionistas. Não há força no mundo capaz de deter o avanço tecnológico economicamente viável. 

** José Roberto Moreira
- Professor sênior do IEA -
Instituto de Energia e Ambiente –
Universidade de São Paulo*



O VERDE-LOURO

dessa flâmula e a tão desejada paz e prosperidade no futuro

* Manoel Ortolan

** Aparecido Luiz

*** Paulo Scaranelo

**** Manoel da Rocha Freitas



O orgulho nacional de uma população pode ser comparado com a autoestima de um ser humano. Em tempos de severa crise (moral, política e financeira), com certeza a maior no período da redemocratização, não é de se espantar que o patriotismo do brasileiro esteja em um nível extremamente baixo quanto um caso grave de paciente com depressão.

Não é apenas esta crise presente que distancia o povo de sua pátria. Se olharmos para o passado, mais especificamente ao período da

ditadura militar, poderíamos roubar a convicção do genial personagem de Lima Barreto, Policarpo Quaresma no papel da figura de um patriota radical que levou seu amor pelo Brasil às últimas consequências deixando-nos uma de suas frases quando diz para sua irmã: - “Que tem isso, Adelaide? Convém que nós não deixemos morrer as nossas tradições, os usos genuinamente nacionais...”.

Quando os militares assumiram o poder houve um abandono dos símbolos nacionais, inclusive deturpando sua finalidade

divulgando-os como “panfletos” causando um grande repúdio na população defensora da democracia. Paralelo a estes atos surge um movimento crescente que iria anos depois implantar um falso regime substituindo nosso símbolo máximo que é a bandeira verde, branca, azul e amarela pela bandeira de uma esquerda já fracassada internacionalmente de cor “vermelha com o símbolo



foice e martelo”. Esta bandeira antipatriótica tenta ainda, com forças radicais e antidemocráticas, derrubar nossa bandeira. Estas forças radicais que contribuíram para o “impeachment” do então presidente Collor e do movimento “diretas já” conseguiram iludir o povo brasileiro com promessas que, após conquistarem o poder implantaram a corrupção e fizeram uma devassa nos cofres públicos colocando o nosso Brasil em situação de desespero com elevado índice de desemprego, dívida crescente para as famílias e colocando nossas empresas em situação falimentar.

Não vamos deixar morrer nossas tradições, nosso espírito nacionalista, nossa educação, nossa segurança e tantas outras coisas que perdemos com estas irresponsáveis atitudes de nossos governantes. Lembremos a frase já mencionada do Policarpo Quaresma: “Convém que nós não deixemos morrer as nossas tradições, os usos genuinamente nacionais...”

Relembremos as cores e os significados de nosso símbolo pátrio formado por um grande retângulo verde que significa as nossas florestas e a riqueza de nossa evoluída agricultura; um losango amarelo que traduz a riqueza de nosso país; um círculo azul lembrando a qualidade de nossa água cristalina. O céu azul deste círculo dividido por uma faixa branca com os dizeres de nossa meta “Ordem e Progresso” mostra

na parte de baixo as 26 estrelas que representam nossos estados e na superior uma estrela representando o Distrito Federal.

Estas explicações com certeza são desnecessárias em outras nações pelo patriotismo que possuem, pela educação que recebem as crianças, mas infelizmente aqui em nossa pátria, devido a queda vertiginosa na qualidade do ensino provocada pela eliminação de disciplinas focadas em valores cívicos (Educação Moral e Cívica e Organização Social e Política Brasileira); somando-se a isto nosso modelo de colonização extrativista, onde a exploração de nossos colonos que precisavam entregar toda a sua produção à coroa portuguesa em troca de migalhas ou então a seus representantes já corruptos.

O cenário é estarrecedor, porém sendo identificado poderemos desenvolver ações que revertam a situação, para que no futuro nossa bandeira verde e amarela represente muito mais que um time de futebol, mas que ela transmita o sentimento de vitória, competência, sobriedade e potência. Que os símbolos máximos que ela representa não fiquem restritos às nossas fronteiras, mas que se espalhem para todas as nações.

A retomada da economia, o combate à corrupção e restabelecimento da qualidade na educação; são com certeza os três pilares que precisamos construir

para recuperar a autoestima do nosso querido Brasil.

Tenho certeza que o período de prosperidade está muito próximo de retornar, graças aos incansáveis batalhadores do agronegócio, e mais especificamente, à cana-de-açúcar, que superou batalhas épicas (código florestal, mecanização do corte e marginalização do etanol) durante os últimos cinco anos e graças a fibra de todos envolvidos em sua cadeia produtiva, está muito próxima de ser a protagonista de um programa governamental (RenovaBio) que trará para o Brasil a admiração mundial como o primeiro país de proporções continentais a combater ferozmente os gases emitidos pelos combustíveis fósseis, os principais causadores do efeito-estufa.

Sobre o combate à corrupção espero que em 2018 os brasileiros mais esclarecidos participem com maior responsabilidade das eleições, pesquisando antes de escolher o seu candidato e também cumprindo com um papel que é tão patriótico quanto cantar o hino nacional, o de orientar as pessoas próximas menos esclarecidas sob como escolher o seu candidato de maneira correta.

Com a economia girando e a melhoria na qualidade e fiscalização dos governantes, a evolução na educação será uma grata consequência inevitável.

Portanto, propomos para o cidadão de bem, que almeja



ver seus descendentes sentir orgulho da própria pátria, que tome uma singela atitude colocando uma bandeira nacional na porta de sua casa, de sua empresa, na mesa de trabalho ou um adesivo no carro, mostrando com esse sinal que está sim disposto a trabalhar por um país melhor.

Tendo por fundamento estes objetivos, solidarizamos-nos com este movimento patriótico de divulgar nosso símbolo nacional para todos os brasileiros que por políticas corruptas e irresponsáveis tornaram-no oculto.

Façamos com que nossa bandeira seja hasteada em nossas casas, escolas, indústrias, poderes públicos e todos os locais de expressão.

CLAMAMOS POR UM BRASIL LIMPO, PROGRESSISTA E EDUCADO

Sobre as entidades representadas:

Canaoeste: A Canaoeste foi fundada em 22 de julho de 1945. Ao longo de sua história focou nos interesses dos seus associados, sustentada pelos pilares técnicos, políticos, sociais, econômicos e ambientais. Sediada em Sertãozinho, a associação conta com o apoio de 12 escritórios regionais, um viveiro de mudas e laboratórios de solos e sacarose. A missão da Canaoeste é congregar e representar os plantadores de cana-de-açúcar defendendo seus direitos e interesses frente às esferas pública, administrativa e judicial em todos os níveis. Além disso, prestar assistência afim de contribuir para o desenvolvimento econômico e social dos seus associados e gerar valor disseminando tecnologia e inovação aplicadas a cadeia de cana-de-açúcar.

Ceise Br: O Centro Nacional das Indústrias do Setor Sucroenergético e Biocombustíveis é uma entidade de

classe representativa das indústrias e prestadores de serviço, dedicados ao fornecimento de equipamentos, produtos e serviços para o setor sucroenergético nacional e internacional.

Fundada em 1980, a entidade abrange empresas associadas em todo o território brasileiro, e possui sede na cidade de Sertãozinho, SP, principal polo de desenvolvimento de tecnologias industriais para o setor.

ACIS: Em 25 de maio de 1969, nascia a Associação Comercial e Industrial de Sertãozinho, fundada pelo Rotary Club de Sertãozinho, com a missão de representar e congregar a Classe Empresarial, defendendo seus interesses vinculados ao desenvolvimento da cidade.

Quem vê hoje, a Associação Comercial e Industrial de Sertãozinho funcionando com a excelência de serviços prestados aos associados, dispo de equipamentos de moderna tecnologia em armazenamento e transmissão de dados, e interagindo com milhares de consumidores, nem imagina que há 48 anos, ela nascia desacreditada com 70 associados, representando apenas 20% do total do Comércio na época.

Acompanhando passo a passo as mudanças da economia, a globalização e as transformações da sociedade brasileira, a Associação Comercial representa e congrega nos dias de hoje, grande, médias, e pequenas e microempresas ligadas a diferentes atividades econômicas, são mais de mil associados do comércio, indústria e prestação de serviços.

Ao longo de seus 48 anos de atividade, a Associação Comercial com sede própria, orgulha-se de abrigar em seu quadro de associados, as principais empresas do Comércio e Indústria de nossa cidade, fato este que transfere a ela imensa responsabilidade em sua gestão, comprometida com todas as ações

que as tornam representativa, ciente também do compromisso com a vocação da cidade em direção ao futuro.

Lions: é uma associação de Clubes de Serviços desinteressados, nascida nos Estados Unidos da América que se tornou internacional. Seus 46 mil Clubes e mais de 1,4 milhões de associados formam a maior organização de serviços desinteressados do mundo. Seus associados fazem tudo que é necessário para ajudar suas comunidades locais e em todos os cantos do mundo. Onde quer que seus associados trabalhem, fazem amizades com crianças que precisam de óculos, idosos que não tem o suficiente para comer e até pessoas que talvez não conheça. Sua declaração de missão é:- “Capacitar os voluntários para que possam servir às suas comunidades e atender às necessidades humanas, fomentar a paz e promover compreensão mundial através dos Lions Clubes”. Amplia sua missão de serviços desinteressados a cada dia, pois as necessidades são imensas e os seus serviços variados, abrangendo a visão, saúde, juventude, idosos, até o meio ambiente e auxílio humanitário para vítimas de catástrofes. Sua rede internacional cresceu e já abrange mais de 200 países e regiões geográficas do mundo. Onde há uma necessidade, há um leão.

** presidente da Canaoeste –
Associação dos Plantadores de
Cana do Oeste do Estado
de São Paulo*

*** presidente do Ceise BR –
Centro Nacional das Indústrias do
Setor Sucroenergético
e Biocombustíveis*

**** presidente da ACIS –
Associação Comercial e Industrial
de Sertãozinho*

***** presidente do Lions Club
de Sertãozinho*

Campanha **Pró-** **Civismo**

Use os símbolos nacionais com orgulho e respeito!

 <p>Ó Pátria Amada!</p>	Juntos podemos mais	
	<p>realização</p>  <p>apolo</p> 	  



63% DA CANA VIRANDO ETANOL

Marcos Fava Neves



O que aconteceu com nosso agro?

🍋 Na terceira projeção da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) para a safra 2017/18, estima-se uma produção de 226,5 milhões de toneladas, 4,7% menor que a atual safra recorde. A área crescerá quase 1%, atingindo 61,5 milhões de hectares. A safra de soja está estimada em 109,2 milhões de toneladas, numa área cerca de 3,1% maior, de 34,94 milhões de hectares. O milho deve perder 3%, com 17 milhões de hectares e expectativa de produção de 92,2 milhões de toneladas. Se o clima voltar a ajudar, novo recorde.

🍋 As exportações de novembro foram de US\$ 7,1 bilhões, praticamente 23% acima de novembro de 2016, deixando um superavit de US\$ 5,9 bilhões. No acumulado de janeiro a outubro, o agro trouxe US\$ 89,1 bilhões, quase 13% acima de 2016. O superavit deixado pelo agro, quando se tira as importações, já esta em US\$ 76,1 bilhões (14,3% acima de 2016). A soja

trouxe US\$ 1,3 bilhão no mês, as carnes trouxeram US\$ 1,3 bilhão e açúcar/etanol algo próximo a US\$ 870 milhões.

🍋 Quando comparamos os preços atuais das commodities mais exportadas pelo Brasil com exatamente um ano atrás, o tombo é grande. No açúcar, é de quase 26,4%, no suco 24,3% e no café 21,5%, porém no mês passado, açúcar e suco subiram um pouco e o café caiu quase 1%, devido à grande safra esperada no Brasil. A soja está praticamente com o mesmo preço (subiu 0,87%) e o milho praticamente não oscilou, porém tem viés de alta devido ao petróleo mais caro e a soja viés de baixa, pois choveu e a safra brasileira vem grande e forte.

🍋 O índice mensal de preços de commodities alimentares da FAO (Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura) chegou a 175,8 pontos, 0,5% abaixo de outubro e 2,3% menor que novembro de 2016. Caíram de preços as carnes (0,1%) e os lácteos (4,9%), derrubando o índice. E subiram os cereais (0,3%), óleos vegetais (1,3%) e açúcar (4,5%). Já há alguns meses estamos perdendo preços internacionais.

🍋 A CNA (Confederação da

Agricultura e Pecuária do Brasil) estima que o PIB (Produto Interno Bruto) do agronegócio (considerando todas as cadeias) deve aumentar cerca de 0,5% a 1% em 2018, contra uma queda de 2% em 2017. Devemos colher 6% a menos de grãos com alguma reação nos preços. Apenas a agropecuária, o PIB deve aumentar 5% em 2018 e 11% neste ano. O VBP (Valor Bruto da Produção) deve aumentar 7,1% chegando a R\$ 559,6 bilhões, sendo 6% de aumento no agrícola e 9% na pecuária. Ou seja, se o clima não atrapalhar o agro coloca quase R\$ 560 bilhões em renda nos nossos municípios.

🍋 O Banco do Brasil anunciou lançamento de um produto interessante ao agronegócio, muito presente em outros países. Um seguro para o faturamento (proteção de renda), que vem em boa hora, resta torcer para que seu custo compense.

🍋 Seguem firmes os investimentos

da COFCO, trading chinesa, que colocou como meta dobrar o volume de compras diretas de agricultores em cinco anos, chegando a 60 milhões de toneladas. Aqui temos grandes oportunidades às cooperativas brasileiras. A empresa já conta com 145 mil empregados, fatura US\$ 70 bilhões e teve nos últimos anos arrojadada política de aquisições, comprando empresas como a Nidera e a Noble Agri, agora já integradas, com muitas dificuldades no processo. O agro brasileiro deve prestar muita atenção à COFCO e buscar oportunidades de investimentos e acesso a mercados.

🍌 Sobre os preços futuros, o artigo da FAO e UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento), chamado “Relatório sobre Commodities e Desenvolvimento 2017”, diz que os preços das commodities alimentares subirão apenas 1,4% até 2030, o que de certa forma já havia comentado ao longo deste ano.

🍌 Enfim, as notícias de novembro foram neutras ao agro, com pouca oscilação cambial, alguma oscilação para cima do petróleo. A principal notícia negativa do mês tem relação com a possibilidade de revogação da lei Kandir e suas nefastas consequências em tributar exportações.

O que acontece com a nossa cana?

🍌 De acordo com a Unica (União da Indústria da Cana-de-Açúcar) a moagem acumulada desta safra até o dia 1º de novembro foi de 568,2 milhões de toneladas, 2,33% menor que no mesmo período anterior. Já foram produzidos 35,09 milhões de toneladas de açúcar (1,1% a mais), e no etanol 24,46 bilhões de litros (+0,21%). O hidratado caiu 0,57%, para 13,96 bilhões de litros e o anidro subiu 1,27%, para 10,5

bilhões de litros. O mix na safra é de 52,89% para açúcar e na quinzena seguiu bem mais alcooleiro, alcançando 63,17%, derrubando a produção de açúcar em 35% quando comparado com a mesma quinzena da safra passada. Pena que isto não começou antes na safra. Moeu-se 34% menos na quinzena graças ao período chuvoso. Lembremos que 1% de diminuição no mix de açúcar reduz a produção de açúcar em 750 mil toneladas. Se o que eu disse aqui reiteradas vezes tivesse sido feito, poderíamos alocar uns 4 a 5% a mais de mix para os combustíveis, ter volume suficiente para boas vendas agora na entressafra com os bons preços atuais e provavelmente teríamos faturado a mesma coisa no açúcar, vendendo um pouco menos a um preço um pouco maior.

🍌 No ATR houve boa melhoria, chegando a 137,57 kg/ton, contra 134 na safra anterior (2,7% melhor). O rendimento de etanol e açúcar por tonelada de cana processada nesta safra está em 42,61 litros (1,98% acima) e 61,76kg (3,52% acima), respectivamente. Em 1º de dezembro, 147 usinas já haviam encerrado as atividades, contra 167 na anterior.

🍌 Os preços do açúcar que vinham se recuperando tombaram na segunda semana de dezembro, voltando a 14 centavos de dólar por libra-peso. A Archer estima em seu modelo preços de 14,61 em dezembro de 14,20 em janeiro e reduziu também sua projeção de produção de cana no Centro-Sul na safra 2018/19 para 585 milhões de toneladas (eram 591 milhões). Interessante que a empresa deu um corte drástico na sua estimativa de produção de açúcar, vindo de 35,5 para 32,7 milhões de toneladas. A empresa elevou sua projeção para o etanol em quase 1 bilhão de litros, para 25,5 bilhões, sendo 14,1 bilhões de litros de hidratado.

🍌 Até novembro de 2017 contando 12 meses, o Brasil exportou 29,4 milhões de toneladas de açúcar.

🍌 A Biosev continua com seu forte processo de reestruturação, e entre as novas medidas estão a otimização do uso da vinhaça e na alteração do calendário de plantio, concentrando a atividade entre dezembro a março, mantendo uma taxa de renovação de 13% em seus 346 mil hectares de canaviais, levando a idade média das plantas para 4 anos. A empresa também deixou de fazer alguns produtos que estavam contribuindo pouco, tais como açúcar branco em três unidades, ração animal e melaço e busca fontes alternativas de financiamento para lidar com seu elevado endividamento.

🍌 A Tereos também apresentou bons resultados, principalmente na produtividade de seus canaviais, que cresceu 6% (84 toneladas/ha) e 4% no ATR (141,5 quilos por tonelada de cana), aumentando o volume moído em 2%, para 20,2 milhões de toneladas. Espera 20,7 milhões em 2018/19. A unidade brasileira representa cerca de 20% do total do grupo e fecha esta safra produzindo 1,8 milhão de toneladas de açúcar (12,5% a mais) e 649 milhões de litros de etanol, 2% a mais. Seu CAPEX no agrícola na próxima safra será de R\$ 600 milhões.

🍌 A BP e a Copersucar anunciaram uma *joint-venture* na logística de etanol, compartilhando o uso do terminal de Paulínia (Terminal Copersucar de Etanol) e ampliando com isto a presença comercial da BP.

🍌 Segundo levantamento da RPA Consultoria, das 444 usinas existentes no Brasil cerca de 79 não operarão na próxima safra, contra 76 nesta. São empresas com pouco caixa, e teremos menos cana, cerca de 560 milhões de toneladas e que pode ser processada num menor número de usinas. São duas da

Raizen e a da Biosev em Maracaju. O triste deste quadro é que se perdem 750 empregos.

🍌 Para a próxima safra, temos as seguintes projeções levantadas pela Reuters: Agroconsult 612, Archer Consulting 585, Biosev 586, Datagro 580, FCStone 587, Sucden 588 ficando a média ao redor de 590. Se for este o número, ficará pouco maior que o da atual safra, a depender ainda de cana bisada que ficará para o ano que vem. O mercado acredita numa virada para o etanol, produzindo 6% a mais e o açúcar caindo ao redor de 6%, 33 milhões de toneladas de açúcar e 26 bilhões de litros de etanol.

🍌 Continuo minha aposta de mais crescimento econômico e aumento de consumo de combustíveis, se os preços do Petróleo se mantiverem ao redor de US\$ 55, alocaremos mais cana para etanol, contribuindo para recuperar os preços do açúcar e hoje analisando o conjunto de fatos na mesa, aposto que a safra 2018/19 terá um valor de ATR maior que esta. Minha previsão que o valor médio chegaria a R\$ 0,62/kg nesta safra está difícil de acontecer, pois não teve a explosão de consumo de etanol que eu esperava, em parte devido à política de precificação da distribuição e dos postos, que fixaram o etanol a 70% do preço da gasolina, praticamente independente do preço que está sendo vendido na usina.

O que aconteceu com nosso açúcar?

🍌 Segundo a Archer, o açúcar já vendido da safra 2018/19 teve um preço de R\$ 1.187/ton FOB Santos.

🍌 Espera-se grande produção da União Europeia neste ciclo 2018/19, chegando a 20,1 milhões de toneladas, 3,5 milhões a mais que na safra anterior. A desregulamentação começou neste outubro, e agora não

se tem mais limites de produção e exportação. Só a França deve crescer 25%. A UE deve colocar no mercado 3 milhões de toneladas, o dobro do limite até então vigente. Pelo Rabobank a produção vai a 19 milhões de toneladas e pode alcançar 22 milhões de toneladas. Porém, alertam que a UE pode proibir os subsídios dados à parte de seus produtores, o que entraria em prática no ano de 2020, desestimulando a produção. A UE deixa de comprar do Brasil e ainda compete com o nosso refinado em mercados do Oriente Médio e África. Os prêmios menores também podem estimular agricultores a plantarem alternativas.

🍌 O USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos) acredita que na safra 2017/18 a produção supera o consumo em incríveis 10 milhões de toneladas, com uma oferta total de 184,949 milhões de toneladas (13,5 milhões de toneladas superior a 2016/2017, que teve 171,472 milhões). Sua última estimativa era de 179,636 milhões de toneladas. Crescimento no Brasil, para 40,2 milhões de toneladas gerando uma exportação de 29,6 milhões, pois o Brasil consome 10,6 milhões. Índia teria 27,7 milhões e Tailândia 11,2 milhões, além do já comentado avanço da União Europeia e produção maior na China. O consumo mundial deve crescer de 171,559 milhões alcançando 174,223 milhões de toneladas. Entre os maiores importadores o destaque é para a China, que fica em segundo lugar comprando 4,2 milhões (400 mil toneladas a menos) para seu consumo estimado de 15,8 milhões de toneladas, sendo superada pela Indonésia, que deve comprar 4,55 milhões de toneladas.

🍌 A OIA (Organização Internacional do Açúcar) acredita em produção mundial de 179,45 milhões de toneladas, 6,58% acima da safra 2016/17. O consumo

deve ficar em 174,41 milhões de toneladas (1,71% acima). Devem ser comercializadas internacionalmente 61,09 milhões de toneladas, e os estoques crescerem 1,6%, para 89,62 milhões de toneladas, dando uma relação estoque/consumo de 51,38%. O superavit será de 5,03 milhões de toneladas contra o deficit observado de 3,1 milhões em 2016/17. Também prevê outros 3 milhões de superavit em 2018/19.

🍌 Estamos... inundados de açúcar.

O que acontece com nosso etanol?

🍌 Segundo a Unica em novembro as usinas do Centro Sul venderam 2,33 bilhões de litros (apenas 90 milhões na exportação). De hidratado foram 1,46 bilhão de litros, 40% a mais que o mesmo mês do ano passado. O mix da quinzena produtiva foi muito para etanol, com mais de 63% da cana alocada, pena que demorou. Foi competitivo em outubro abastecer com etanol em SP, MG, GO e MT. Ponto negativo aqui é o Paraná, que é grande produtor, precisaria ajudar mais no consumo. Tarefa de casa para a cadeia produtiva.

🍌 Pela ANP (Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis) em outubro já se consumiu 15% a mais de etanol, derrubando o consumo de gasolina A em quase 60 milhões de litros na comparação entre os períodos.

🍌 Porém, no ano a conta é negativa para o setor de cana: de janeiro a outubro consumimos de gasolina A 26,906 bilhões de litros (5% a mais) e o hidratado apenas 10,8 bilhões de litros, quase 15% a menos.

🍌 Seguem firmes as importações de etanol, mesmo após a tributação acima do que exceder 150 milhões de litros por trimestre, pagando-se 20% de imposto. Já em outubro 51 milhões de litros pagaram a cota,

pois em setembro foram importados 110 milhões e, em outubro, 91 milhões. De janeiro a outubro já importamos 1,7 bilhão de litros.

🍋 A Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) acredita que 15% da frota nacional ainda seja a gasolina, um total de 15 milhões de carros. Estima-se que nossa frota deve crescer em 3% por ano até 2030 e o consumo de combustíveis chegará a 170 bilhões de litros, quase 60% a mais do atual.

🍋 Foi aprovado na Câmara e no Senado o projeto RenovaBio. Todo o programa se baseia em metas de descarbonização e estima-se que gerará 1,4 milhão de empregos diretos e 4,2 milhões de empregos indiretos, investimentos de 1,4 trilhão de reais e substituição de importações na casa de 300 bilhões de litros de gasolina e diesel, necessários como se verá mais à frente.

🍋 Em muitas regiões do país já não se tem mais etanol. De acordo com a ANP, em novembro tínhamos 42.171 postos no Brasil, 8.249 não tem bombas de hidratado (19,56%).

🍋 Pela ANP, o consumo de combustíveis em outubro foi 1,7% maior que setembro e neste ano estamos com 0,2% acima de 2016, mesmo com sensível aumento de preços. Acumulado no ano, o diesel está 0,4% acima, a gasolina 5% acima e o etanol 13% abaixo.

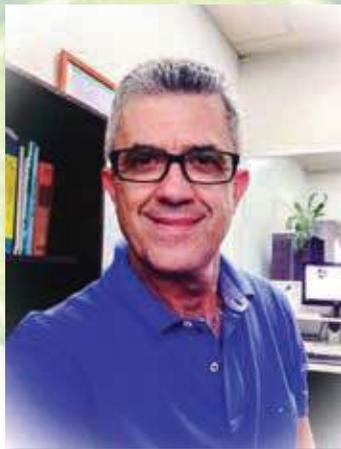
🍋 Importamos em outubro 60% a mais de petróleo que o mesmo mês de 2016. Foram 21,4 milhões de barris, ante 13,4 milhões um ano atrás. Desde janeiro crescemos 25%, trazendo já 193 milhões de barris. Nossa produção desse ano atingiu o menor volume desde 2010. Dobramos a importação de diesel também no mês de outubro e desde janeiro estamos 61% acima, com 65 milhões de barris. Tombo também na gasolina, que teve suas importações

crescendo 56% neste ano, em parte pela queda na produção de derivados do petróleo no Brasil em quase 6%.

🍋 No fechamento da leitura o hidratado - base Paulínia estava R\$ 1,90 e o anidro R\$ 2,00/litro. Acertei meu viés de alta para os preços que coloquei aqui há 4 meses, quem seguiu e estocou ganhou bastante e mantenho ainda que devem subir mais. Para quem ganhou, pode me mandar um vinho no Natal.

Quem é o homenageado do mês?

🍋 Todos os meses temos um grande homenageado aqui neste espaço e desta vez nossa singela homenagem vai ao Roberto Sachs, grande técnico do setor que tem feito excelente trabalho com diversas conquistas à cadeia produtiva.

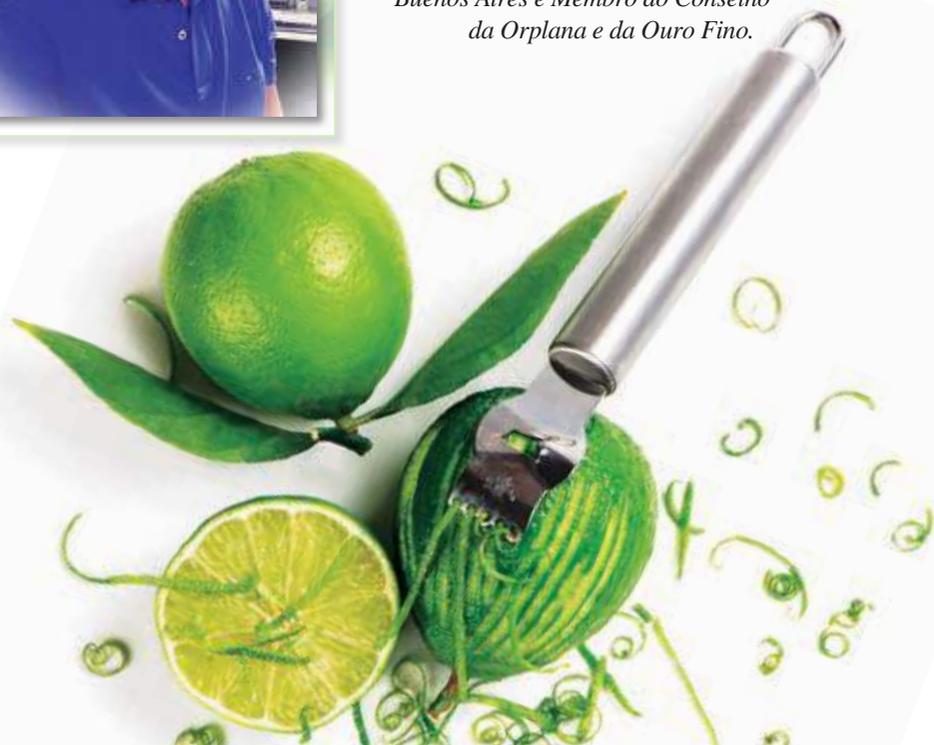


Haja Limão

🍋 Nesta semana assisti a um discurso do nosso ex-presidente feito no Rio de Janeiro, onde na sua simplicidade de pensamento e de valores morais, atribui à Lava Jato a falência do Rio de Janeiro e prega que os governadores ladrões que este Estado teve pelo voto de seu povo não deveriam estar presos. Talvez tenha passado da hora de dar um basta na liberdade deste senhor de continuar viajando o país, vociferando asneiras e fazendo campanha fora de hora para públicos sem capacidade de discernimento e degradando nossa chance de crescimento, nossos valores, nossa moral. Até quando a justiça brasileira permitirá isto? Já passou da hora de deter este cidadão, de tirar este senhor de cena. Ele consegue superar a “work alcólica”.

🍋 A todos os leitores, boas festas, um feliz Natal, boas férias e um 2018 cheio de trabalho e saúde. 🌍

Marcos Fava Neves é Professor Titular da FEA/USP, Campus de Ribeirão Preto. Em 2013, foi Professor Visitante Internacional da Purdue University (EUA) e desde 2006 é Professor Visitante Internacional da Universidade de Buenos Aires e Membro do Conselho da Orplana e da Ouro Fino.





UMA FAMÍLIA

que não para de crescer e se desenvolver

Sistema Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred reestrutura suas instalações nas cidades de Severínia e Barretos

Carla Rossini e Fernanda Clariano



O Sistema Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred atua em quase 40 cidades dos estados de São Paulo e Minas Gerais oferecendo serviços diferenciados e promovendo ações direcionadas às necessidades de seus

cooperados e associados. O objetivo é acima de tudo, unir esforços para promover crescimento conjunto de todos os elos envolvidos com a produção canavieira e também dos municípios em que as entidades estão instaladas.



Arnaldo Jardim - secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo



Antonio Eduardo Toniello - presidente da Copercana

Para proporcionar melhor atendimento e conforto aos associados e cooperados, as lojas de Ferragens e Magazine da Copercana, os escritórios de atendimento da Canaoeste e os Postos de Atendimento da Sicoob Cocred das cidades de Severínia e Barretos passaram por amplas e modernas reestruturações.

Em Severínia, a reinauguração aconteceu na manhã do dia 23 de novembro e contou com a presença de cooperados, diretores e autoridades locais, além do secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Arnaldo Jardim, que enalteceu a diretoria do sistema por investir no desenvolvimento das cidades. “Essa reinauguração representa a força do cooperativismo. Quando uma cooperativa tem uma diretoria séria e atuante, ela prospera e junto com ela prosperam também os municípios onde ela se faz presente”, disse o secretário.



Francisco César Urenha - diretor da Copercana e Canaoeste fez a abertura oficial da reinauguração da filial de Severínia

Já Barretos, cidade com mais de 120 mil habitantes, recebeu na manhã de 15 de dezembro, diretores do Sistema Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred, autoridades municipais, cooperados e associados que acompanharam a reinauguração.

O presidente da Copercana, Antonio Eduardo Toniello disse que, apesar da crise em que o país atravessou, as cooperativas não pararam de investir e “o cooperativismo é uma das melhores maneiras para o desenvolvimento de qualquer país”. Toniello ainda destacou que uma cooperativa depende muito da qualidade e da responsabilidade da sua diretoria. “O nosso grupo é muito responsável, as três entidades Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred sempre andaram juntas, sempre falamos a mesma língua e isso traz segurança e garantia ao cooperado”, afirmou Toniello que também discursou sobre a importância das cooperativas de crédito no desenvolvimento da agricultura. “O Sicoob tem seriedade para crescer pelo bem de todos, traz segurança, o que é necessário no setor de crédito”.

Lojas e Ferragens e Magazines

As lojas de Ferragens e Magazine de Severínia e Barretos foram reinauguradas com um conceito novo de autosserviço. Segundo João Carlos Sponchiado, gerente de marketing comercial da Copercana, a cooperativa estudou os locais para se instalar, além de aumentar o mix de produtos que estão à disposição dos clientes. “Nestes projetos de reinauguração os locais foram pontos estratégicos para agregar praticidade aos nossos clientes através das lojas e Postos de Atendimentos da Sicoob Cocred que estão localizados um ao lado do outro”, afirmou Sponchiado.



Ricardo Meloni - gerente comercial da Copercana



Manoel Ortolan - presidente da Canaoeste e diretor da Copercana

Além dos produtos já comercializados pela Copercana como insumos, defensivos, as lojas trazem também seções diversificadas como camping, soluções para a fazenda, selaria, linha automotiva, rações, pet shop, jardinagem, souvenir, cutelaria, bricolagem, linha fitness, ferramentas, organizadores, irrigação, produto veterinário e produtos de magazine como: linha branca, eletrônicos, celulares, presentes entre outros. São mais de 3 mil itens, com preços diferenciados e condições especiais de pagamento à disposição dos consumidores.

Segundo o gerente comercial da Copercana, Ricardo Meloni, a expansão das filiais aconteceu porque os municípios corresponderam as expectativas da cooperativa. “Iniciamos nossas atividades em Severínia e Barretos com lojas menores, até mesmo para sentir como seria o mercado. Logo enxergamos a possibilidade de expandir. Trouxemos para os municípios o setor de magazine com um mix maior de produtos para atender às necessidades dos cooperados e clientes”, disse Meloni.

Canaoeste

Totalmente reestruturadas, as lojas de Ferragem e Magazine da Copercana também abrigam em suas dependências os escritórios da Canaoeste que contam com profissionais especializados para oferecer total apoio aos seus associados.

“Estar em constante melhoria e sempre próximas, este é um trabalho que as entidades vêm desenvolvendo nas cidades onde estão inseridas com o intuito de levar mais segurança aos seus associados e cooperados. Estamos contentes pela acolhida e participação dos produtores destes municípios. São regiões promissoras que têm correspondido ao nosso trabalho e temos o enorme



O associado da Canaoeste Ivan Aida prestigiou a reinauguração de Severínia ao lado do gestor corporativo da associação, Almir Torcato

prazer em poder oferecer a Severínia e a Barretos essas novas instalações”, expressou o presidente da Canaoeste e diretor da Copercana, Manoel Ortolan.

Sicoob Cocred

A Sicoob Cocred é uma cooperativa de crédito capacitada para atender todas as necessidades do mercado financeiro. Oferece soluções de gerenciamento de conta, crédito e investimento para pessoas físicas e jurídicas, além de condições diferenciadas para o agronegócio. A Sicoob Cocred conta hoje com mais de 30 mil cooperados e está entre as maiores cooperativas financeiras da América Latina. Criada há 48 anos, possui



Marcio Fernando Meloni

29 agências, instaladas em 25 cidades do interior paulista, que levam as melhores soluções financeiras aos seus cooperados.

De acordo com Marcio Fernando Meloni, “o cooperativismo tem a vantagem de que todo o dinheiro investido retorna para o desenvolvimento do município”.

Em seu discurso, o diretor de negócios da Sicoob Cocred, Gabriel Pascon lembrou do início das atividades da cooperativa de crédito. “Falar de uma cooperativa de crédito que em 2019 vai completar 50 anos, pautada pela excelência na sua performance e tendo aqui pessoas presentes, executivos que foram os pioneiros não só na constituição como na condução dessa cooperativa por 48 anos de sucesso, não é uma tarefa tão simples assim. Dentro da área comercial onde estamos inseridos temos vários desafios, mas dentre os desafios pautados é estarmos sempre presentes e próximos viabilizando e assessorando os associados.



Gabriel Pascon - diretor de negócios da Sicoob Cocred

Temos que mostrar a eles as novas oportunidades, como também buscar ferramentas para ajudá-los principalmente nas tomadas de decisões. Sabemos que a consultoria é algo muito importante, mas uma consultoria tem que ser séria e honesta. Não estamos aqui para vender produtos, não praticamos isso, o que fazemos é adequar os nossos produtos a realidade de cada cooperado e isso é um grande diferencial”, garantiu Pascon. 🌱



Ricardo Meloni - gerente comercial da Copercana, Francisco Carlos Viana da Silva - supervisor de filiais da Copercana, Reginaldo Trovo - encarregado de tesouraria da Copercana, Frederico Dalmaso - gerente comercial de insumos da Copercana, Francisco César Urenha - diretor da Copercana e Canaoste, Giovanni Rossanez - gerente financeiro da Copercana e Manoel Sérgio Sicchieri - assessor das diretorias da Copercana, Canaoste e Sicoob Cocred



A equipe de colaboradores da Copercana, Canaoste e Sicoob Cocred de Severínia e cooperados que prestigiaram a reinauguração



Padre Cláudio Beraba da Paróquia São Luís Gonzaga abençoou as novas instalações de Barretos



Padre Deguionor Russo da Paróquia São José abençoou as novas instalações de Severínia



Diretores e autoridades descerraram as placas reinaugurais da Copercana e Canoaeste em Severínia



Diretores e autoridades descerraram as placas reinaugurais da Copercana e Canoaeste em Barretos



Fausto Paro discursou representando os cooperados e associados de Severínia e região



Sebastião Ferreira Jacinto discursou representando os cooperados e associados de Barretos e região



CABE NO SEU BOLSO, CABE NA SUA VIDA.

Consórcios Sicoob Cocred, o investimento que transforma seus sonhos em realização

Só uma cooperativa financeira que é parceira de verdade, oferece as taxas de administração mais competitivas do mercado e propostas que cabem no seu orçamento. Procure o seu gerente e faça um bom negócio.



Saiba mais em cocred.com.br



MUDE DE ENDEREÇO

- Compre imóveis residenciais, comerciais ou rurais (novos e usados)
- Até 200 meses para pagar
- Use seu FGTS para amortizar o saldo devedor ou para dar um lance no consórcio de imóveis



TROQUE DE CARRO

- Escolha a marca e o modelo do seu próximo veículo
- Até 75 meses para pagar



FAÇA ACONTECER

- Contratação de qualquer serviço com nota fiscal: procedimentos cirúrgicos e estéticos, viagens, cursos, festas e decoração
- Até 36 meses para pagar
- Cartas de crédito entre R\$7,5 mil e R\$32 mil



COPERCANA

é reconhecida como fornecedor “destaque”

Marino Guerra

Assessoria de imprensa da São Martinho



Marcelo Contó - gerente de Suprimentos da São Martinho, Giuliano Marcovechio - engenheiro agrônomo da Copercana, Fabio Venturelli, presidente da São Martinho, e Rodrigo Tetti Garcia - diretor administrativo da São Martinho.

A Copercana venceu o “3º Prêmio Fornecedor de Destaque” concedido pela São Martinho na categoria insumos agrícolas. No primeiro momento a premiação nem parece ser tão importante, até porque a capacidade de comercialização de insumos agrícolas da cooperativa, ainda mais depois da inauguração do novo centro de armazenagem e distribuição, a gabarita para receber tais reconhecimentos.

No entanto, ao ver os quesitos da premiação, foram sete: sustentabilidade, colaboração, inovação, excelência, pontualidade, conformidade e segurança; confirma que além da estrutura, os profissionais dos departamentos técnico e financeiro, mais umbilicalmente envolvidos com a atividade, possuem talento e conhecimento necessários para fazer a engrenagem rodar.

Porém, a “nota de corte” da companhia sucroenergética foi além, e também considerou o atendimento a padrões de ética no relacionamento dela com seus fornecedores, onde foi avaliado se as negociações atendiam a todos

os quesitos da política anticorrupção da empresa, valorizando com um banho de integridade o troféu recebido.

Para o gerente do departamento de insumos da cooperativa, Frederico Dalmaso, a premiação da São Martinho coroa todo o trabalho feito pela Copercana para crescer e desenvolver mesmo nos anos nos quais o setor enfrentou uma das mais severas crises de sua existência. “É com muita honra que recebemos esse reconhecimento de uma empresa tão forte e exigente como é a São Martinho. Esse prêmio, com certeza representa nossa busca no sentido da evolução para prestar cada vez e de maneira mais eficiente, um serviço tão importante para quem planta cana, a comercialização de insumos”.

O presidente da Copercana, Antonio Eduardo Toniolo, também demonstrou grande satisfação com o prêmio, e ainda disse que não somente o departamento técnico, mas toda cooperativa vai alcançar patamares de excelência ainda mais altos. “Em primeiro lugar gostaria de agradecer à São Martinho pelo valioso



Antonio Eduardo Toniolo - presidente da Copercana

reconhecimento, e aproveitar para dizer que tanto o departamento de insumos como toda Copercana vão crescer ainda mais nos próximos anos, atendendo cada vez com mais eficiência seus cooperados e clientes”.

A São Martinho é uma das mais respeitadas companhias sucroenergéticas do Brasil, com capacidade de moer cerca de 24 milhões de toneladas de cana em suas quatro unidades (São Martinho, que fica em Pradópolis-SP; Iracema, localizada em Iracemápolis-SP; Santa Cruz, instalada em Américo Brasiliense-SP e a Boa Vista, de Quirinópolis-GO).

Uma das três empresas do setor com ação aberta na Bolsa de Valores de São Paulo, a São Martinho sempre foi referência pela inovação, sendo que possui um índice médio de 99,8% de colheita mecanizada e recentemente foi destaque com o projeto de produção de gás a partir da vinhaça. 🌱



Frederico Dalmaso - gerente do departamento de insumos da cooperativa



Banco de imagem da São Martinho



ENSAIO DE PROFICIÊNCIA

em análises laboratoriais

Auditório da Canaçoeste recebe workshop da Consul Lab

Diana Nascimento



Com a finalidade de integrar os clientes e o setor como um todo, a Consul Lab realiza, desde 1992, um interlaboratorial - trabalho que reúne mais de 100 usinas que buscam a padronização dos resultados analíticos de seus laboratórios.

“Isso permite que elas avaliem

os seus sistemas de medição, além de comparar com outros. Há uma melhoria contínua para os participantes deste trabalho”, esclarece o sócio da Consul Lab, Wokimar Garcia.

O workshop é um momento de encontro, onde todos os participantes trocam ideias, analisam o que aconteceu, como foi

a performance de cada laboratório e o que pode ser melhorado para a próxima safra.

Antes do workshop final, acontecem duas rodadas: uma logo após o início de safra (maio ou junho) e a outra antes do final da safra (entre setembro e outubro).

Para entender melhor a importância desses eventos, Garcia



Para Garcia, o workshop é o momento onde todos os participantes trocam ideias e analisam a performance de cada laboratório

explica que o setor é composto por produtores, fornecedores de cana e as indústrias. “Ambos têm os seus objetivos e produtos a serem valorados: a indústria para pagar o produto e medir a sua qualidade e o fornecedor para ser pago adequadamente pelo seu produto. Fizemos uma força tarefa para que houvesse a maior participação possível dos fornecedores e associações para que todos entendessem, da mesma forma, o que é medir a qualidade da cana. Isso é um grande benefício, inclusive para o sucesso da interação entre as associações e as indústrias”, argumenta.

Suporte para laboratórios

José Luis Godoy, também sócio da Consul Lab, destacou o trabalho de *benchmarking* em análise laboratorial. “Produzimos os materiais que são analisados nos laboratórios das usinas e associações como, por exemplo, o caldo de cana. Produzimos o caldo em lotes de amostras idênticas e distribuímos as mesmas. Os laboratórios, por sua vez, analisam e nos devolvem os resultados. Fazemos um tratamento estatístico



Godoy destacou o objetivo do programa de benchmarking, que além de fornecer a possibilidade de o laboratório fazer uma autoavaliação, detecta possíveis erros sistemáticos ou aleatórios e posterior ação corretiva

e realizamos um feedback sobre o grau de exatidão da medição do laboratório em relação aos demais participantes”, esclarece.

O objetivo do programa é, além de fornecer a possibilidade de o laboratório fazer uma autoavaliação, detectar possíveis erros sistemáticos ou aleatórios e posterior ação corretiva.

“Realizamos o workshop como um fechamento para mostrar como a performance do grupo participante melhorou, propor sugestões de melhoria, tirar dúvidas em relação ao programa que segue normas internacionais de metrologia, trazer atualidades sobre o assunto e divulgar o resultado das comissões da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) que define as metodologias de análise de cana”, salienta Godoy.

Ele explica ainda como funciona a interação entre as partes envolvidas. “Na interação entre a Consul Lab, a Canaeste e as usinas, a Canaeste fiscaliza a atividade do laboratório da usina que mede a qualidade da cana a ser paga para o fornecedor. Com isso fornecemos mais um artifício para que a relação entre



Oliveira observa que o número de laboratórios que faz parte do programa de proficiência cresce a cada ano

fornecedores e produtores aconteça com a confiança dessa medição. Para os fornecedores de cana é um meio de certeza, através das associações, de que as usinas estão medindo corretamente”, observa.

Atualmente participam do programa da Consul Lab cerca de 150 usinas. “O programa é baseado na cooperação, associação e colaboração. Sem os participantes, não conseguiríamos chegar à condição de melhoria contínua”, destaca Godoy.

Para Danilo Tostes Oliveira, consultor da D’Oliveira e um dos participantes do workshop, o número de laboratórios que faz parte do programa de proficiência cresce a cada ano. “Quando se compara a dispersão dos resultados entre os laboratórios das usinas, desde a primeira rodada do programa até os últimos resultados, nota-se uma drástica redução. Isso mostra que as usinas utilizam essa experiência para realizar correções internas e melhorar a qualidade de seus resultados”, avalia.

Em paralelo a isso, Oliveira ressalta as técnicas que estão sendo desenvolvidas para o pagamento de cana. “Entendo isso como um valor muito importante para as usinas em geral”, concluiu. 

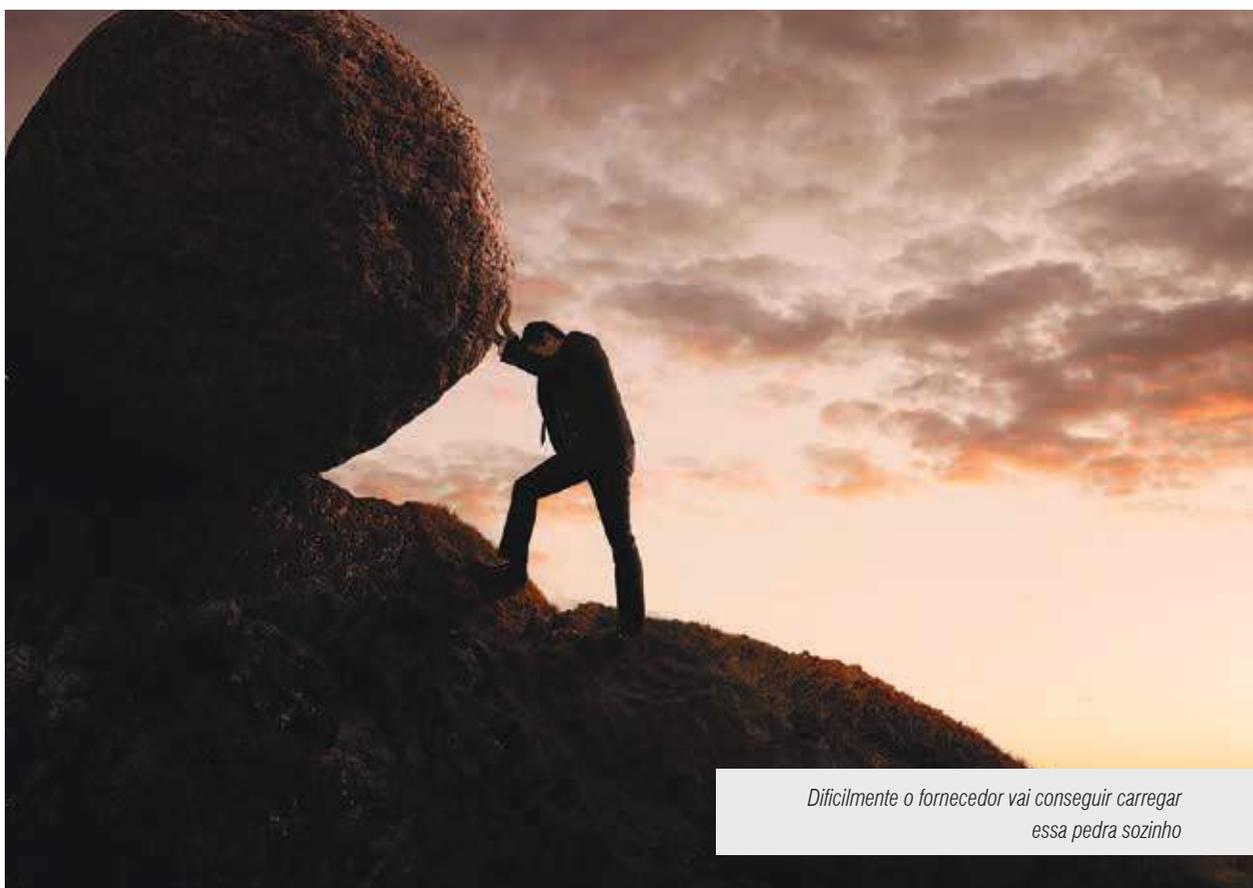


ESSENCIAL

em uma Recuperação Judicial

Legislação complexa e falha exige a procura de profissionais experientes para lidar com a situação

Marino Guerra



*Difícilmente o fornecedor vai conseguir carregar
essa pedra sozinho*

Um dos maiores pesadelos do fornecedor de cana é a entrada em Recuperação Judicial da unidade industrial onde entrega a sua produção, pois geralmente as empresas nessa situação atrasam, parcelam ou até mesmo não honram com os seus compromissos.

A importância do fornecedor é essencial para a indústria continuar tendo matéria-prima para moer e com isso girar o seu caixa na tentativa de se recuperar. Outro ponto que aproxima usina e fornecedor é

a questão logística, já que buscar cana num raio superior a 50 km é inviável e gera uma dependência mútua ainda maior.

De mesma importância é o produtor ter ao seu lado profissionais gabaritados para orientá-lo a tomar a melhor decisão, principalmente sob o aspecto jurídico. Os associados da Canaeste podem contar com esse serviço de maneira gratuita, inclusive com um dos times mais respeitáveis do mercado. Quem não conta com esse tipo de assessoria certamente terá gastos

vultosos na contratação de advogado particular.

Uma companhia só consegue autorização legal para entrar em RJ (Recuperação Judicial) quando comprova a necessidade de um prazo maior para o pagamento de suas dívidas e, se esse benefício for concedido, ela consiga apresentar um plano no qual prove sua viabilidade econômica e com isso capacidade para voltar ao mercado.

Dentro de todo esse processo, os administradores precisam informar como pretendem saldar seus débitos: o número de parcelas, se necessitarão de deságio (depreciação do valor da dívida) e de quanto esse será.

Feito isso é organizada uma assembleia com os credores, os quais decidem se aceitam determinada proposta ou não. Vale lembrar que nesse momento eles são divididos em quatro classes diferentes: os trabalhistas, os de garantia real (bancos ou empresas com penhor/hipoteca, que mitigam o risco da operação), os quirografários (aqui está a grande classe de credores, dentre eles os fornecedores) e as micro e pequenas empresas. Há também credores que não se sujeitam à RJ, chamados de extraconcursais, a exemplo dos detentores de alienação fiduciária e débitos tributários.

Outro ponto a se salientar nessa fase do processo é a aprovação do plano pelas quatro classes distintas, através da maioria absoluta, até porque a oferta de pagamento pode variar de uma para outra e até mesmo dentro delas. O que muda também é a fila de recebimento, onde geralmente os trabalhadores e as microempresas acabam tendo preferência em relação aos outros.

No caso de uma unidade sucroenergética existe uma peculiaridade, não prevista em lei, mas praticada no mercado, a qual o Departamento Jurídico da Canaoste foi um dos precursores. Dentro da categoria de credores quirografários, o fornecedor de cana é tratado como credor estratégico, recebendo em condições diferenciadas dos demais, obedecendo a lógica da interdependência citada no início da matéria. O detalhe é que para esse cenário se concretizar é necessário o apoio de todos os outros grupos.

Jurídico Forte

Como é muito ativo nas questões de seus associados, era certeza que o time jurídico da Canaoste seria envolvido logo no primeiro caso de recuperação em sua região de atuação. E essa demanda surgiu no caso da Companhia Albertina, de Sertãozinho, primeira vítima da crise que assombra o setor desde 2008.



Para o advogado Juliado Bortoloti a legislação sobre os pedidos de recuperação judicial precisa ser alterada

Visando salvar o passivo de seus representados, quando já era certo o insucesso da operação de RJ da companhia, em meados de 2012, os advogados e técnicos conseguiram costurar um acordo que consistia na transferência da matéria para a Biosev (Unidade Santa Elisa), o qual era quitado um pouco do passado a cada mês.

Infelizmente, depois da Albertina várias outras unidades também entraram com pedido de Recuperação Judicial, as quais o time Canaoste sempre esteve presente quando seu associado necessitou. Como os casos da Usina Carolo, Destilaria Pignata, Nova União e Santelisa Vale (a qual não chegou a fazer o pedido judicialmente, mas realizou um acordo de pagamento a médio prazo).

Recentemente, em setembro, foi a vez dos fornecedores da região de Descalvado solicitarem os serviços da associação, isso porque a Abengoa Bioenergia, grupo espanhol com duas unidades (Pirassununga e São João da Boa Vista), oficializou sua posição entrando com pedido na justiça.

É preciso ressaltar o trabalho do jurídico não somente nas situações críticas, mas também o serviço preventivo que presta, através da emissão de alertas quando os profissionais identificam indícios de um possível pedido de RJ, isso porque a equipe monitora por exemplo, a quantidade de pedidos de recebimento via judicial que determinada unidade está recebendo. O que pode ser determinante na hora do fornecedor planejar um novo contrato com a indústria.

A preocupação com o fruto do trabalho de seu

associado não para por aí, quem recolhe a taxa também pode contar com o serviço de cobrança, o qual consiste com a adoção de medidas extrajudiciais e se necessário judiciais e até mesmo solicitação de quebra de contrato a partir do momento que a cana passa a não ser paga.

Legislação

O advogado da Canaoste, Juliano Bortoloti, enxerga alguns pontos onde é necessária uma evolução na legislação da lei de recuperação judicial. Ele acredita que nela existam furos, permitindo a prática de um “calote oficializado”.

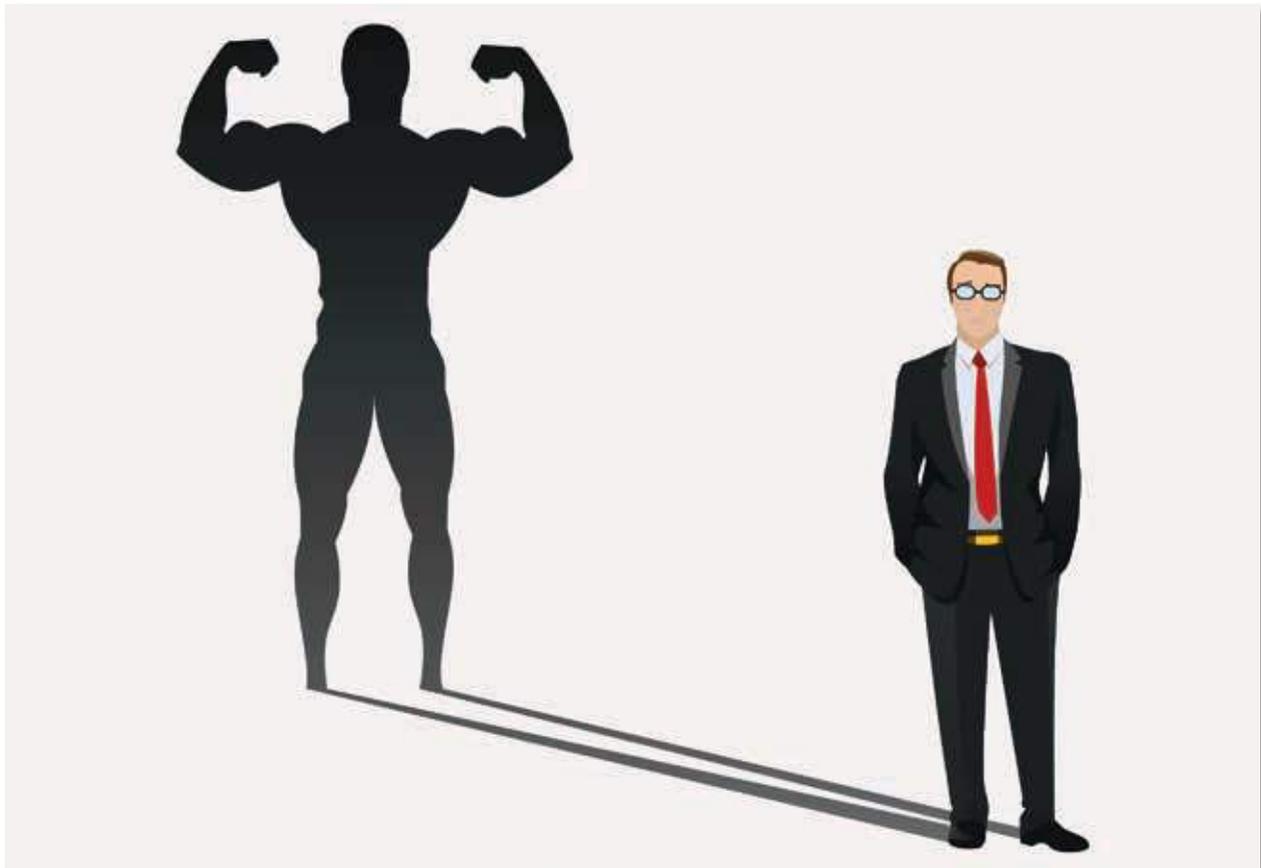
“O problema surge porque a empresa que pede a proteção judicial, mantém a mesma equipe de diretoria e gestão, com a medida eles conseguem tocar o negócio por mais 2 ou 3 meses, permanecendo com as mesmas deficiências, sem enxergar evolução alguma, e nesse prazo se não vem alguém para comprar, ela acaba indo a bancarrota (falência). Isso por um raciocínio claro, as

mesmas pessoas que levaram o negócio à recuperação, logo maus gestores, dificilmente conseguirão tirá-lo dessa situação”, analisou Juliano.

Isso se dá devido a figura do administrador judicial ainda ter poucos poderes delegados, a sua função é basicamente fazer relatórios e ver se ele atende aos quesitos impetrados ao processo. Segundo o advogado, o grande gargalo está justamente nesse ponto, o fato do nomeado ser um fiscalizador, um controlador, sem poder de decisão, não atacando o foco do problema que é a gestão.

Ele ainda cita casos onde agindo de má fé, executivos entram com o pedido de recuperação judicial com o objetivo de conseguir um deságio, diminuir sua dívida, e nesse período passa a fazer um “pé de meia” que garante a sua saída do negócio com boa parte dos seus problemas financeiros resolvidos.

Como solução para esse cenário, ele propõe uma mudança na legislação onde a partir do momento que uma empresa entrar no modo de proteção judicial, é obrigatório a troca da diretoria e corpo executivo dela. 



A experiência fez do time de advogados da Canaoste ser um dos mais respeitados do setor

2018

PRÓXIMOS EVENTOS

#DATAGRO
#DATAGROCONFERENCES

DATAGRO 
CONFERENCES



Abertura de Safra

MARÇO



ISO DATAGRO New York
Sugar and Ethanol
Conference

MAIO



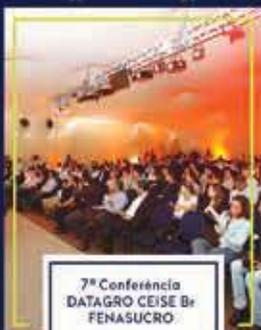
7th Sugar & Ethanol
Summit
Brazil Day

JUNHO



Global
Agribusiness Forum

JULHO



7ª Conferência
DATAGRO CEISE Br
FENASUCRO

AGOSTO



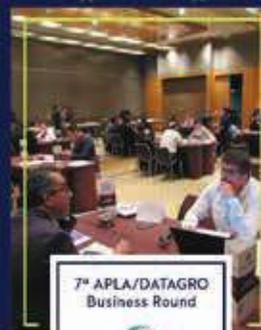
GAF Talks

A DEFINIR



18ª Conferência
Internacional DATAGRO
sobre Açúcar e Etanol

OUTUBRO



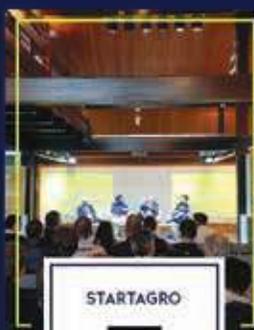
7ª APLA/DATAGRO
Business Round

OUTUBRO



XP DATAGRO
Agrifinance Brazil

OUTUBRO



STARTAGRO

A DEFINIR

SAVE THE DATE

PLANTE A MARCA DA SUA EMPRESA NO MAIOR
EVENTO SUCROENERGÉTICO MUNDIAL

     /datagro

WWW.DATAGROCONFERENCES.COM
CONFERENCIA@DATAGRO.COM | +55 (11) 4133.3944



Notícias Sicoob Cocred

BALANCETE MENSAL



SICOOB COCRED COOPERATIVA DE CRÉDITO
3214 - SICOOB/SP COCRED

CNPJ 71.328.769/0001-81
BALANCETE MENSAL (prazos segregados)
OUTUBRO 2.017
Valores em Reais

Ativo	Outubro/2017
Circulante	
Disponibilidades	9.108.905,49
Títulos e valores mobiliários	968.461.854,63
Relações interfinanceiras	27.670.791,70
Operações de crédito	992.155.215,23
Operações Cedidas	20.375.503,47
Outros créditos	37.714.022,88
Outros bens e valores a receber	191.918,91
	2.055.678.212,31
Realizável a longo prazo	
Títulos e valores mobiliários	163.585.704,41
Operações de crédito	435.089.584,51
Outros créditos	284.077.608,73
Outros bens e valores a receber	77.028.506,75
	959.781.404,40
Permanente	
Investimentos	70.181.794,04
Imobilizado	12.591.075,52
Intangível	1.724.603,87
	84.497.473,43
Total do ativo	3.099.957.090,14
Passivo e patrimônio líquido	Outubro/2017
Circulante	
Depósitos à vista, à prazo e sob aviso	1.284.487.918,56
Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	423.718.404,93
Relações de interdependência	4.178,73
Obrigações por empréstimos e repasses	606.048.833,57
Obrigações sociais e estatutárias	8.574.977,85
Obrigações fiscais e previdenciárias	1.914.831,31
Obrigações por Operações Vinculadas a Cessão	20.628.776,11
Outras obrigações	35.325.739,36
	2.380.703.660,42
Exigível a longo prazo	
Obrigações por empréstimos e repasses	148.794.293,09
Obrigações sociais e estatutárias	2.292.492,95
Outras obrigações	23.959,65
Provisão para contingências	165.381.297,31
	316.492.043,00
Patrimônio líquido	
Capital social	250.532.435,36
Reserva legal	104.005.236,21
Sobras ou perdas acumuladas	(4.877.650,66)
	349.660.020,91
Resultado	
Conta de Resultado Credora	168.629.270,99
Conta de Resultado Devedora	-115.527.905,18
Sobras ou perdas acumuladas	53.101.365,81
Total do passivo e patrimônio líquido	3.099.957.090,14

Sertãozinho/SP, 31 de outubro de 2017.

ADEMIR JOSÉ CAROTA
Contador - CRC 1SP 259963/O-8
CPF. 303.381.738-62

ANTONIO EDUARDO TONIELO
Pres. do Conselho de Administração
CPF. 053.128.258-91

MANOEL CARLOS DE AZEVEDO ORTOLAN
Vice Pres. do Conselho de Administração
CPF. 442.235.018-87

MÁRCIO FERNANDO MELONI
Diretor Administrativo e Financeiro
CPF. 020.627.168-93

FRANCISCO CÉSAR URENHA
Diretor de Crédito
CPF. 002.749.498-57

VINICIUS GRASSI PONGITOR
Diretor de Negócios
CPF. 172.200.438-05



AQUI SEUS INVESTIMENTOS CRESCEM MAIS

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

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

Ouvidoria Sicoob Cocred 0800 725 0996



Procure seu gerente.



Aumente sua movimentação e aumente suas sobras.

As melhores *experiências* na sua mão



Experimente o **Sicoobcard.**

A Sicoob Cocred oferece o cartão que permite suas melhores experiências. Como tudo o que você usa aqui da cooperativa, ele é sua melhor opção.

Experimente e descubra o que só o Sicoobcard tem:

- Anuidades e juros mais baixos do mercado
- Quanto maior o uso, maior o desconto na próxima anuidade
- Recomposição online do limite em poucos minutos
- Dólar do dia anterior para compras no exterior
- Gerenciamento personalizado do cartão pelo APP
- Pontos que valem mais



SICOOBCOCRED
Cooperativa de Crédito



HIGHWAY DA CANA

Saindo de uma estrada de terra, cheia de atoleiros em 2014, para acessar uma auto-estrada moderna e segura em 2018. Não só o projeto “Caminhos da Cana” mas todo o setor está indo para o rumo certo

Marino Guerra

A estrada do setor no primeiro ano do projeto caminhos da cana estava praticamente intransitável, era 2014, e um enorme caminhão vermelho chamado Dilma Rousseff transitava pelo local deixando o trecho seriamente esburacado, o qual causou diversos acidentes gravíssimos. Como andava de maneira lenta e desgovernada, sua passagem atrapalhou a viagem até meados de 2016.

Com a saída do veículo pesado, o setor começou as obras para consertar os grandes estragos feitos por ele, através de um grande empurrão divino (a explosão recorde dos preços do

açúcar no mercado internacional) e a criação de duas geniais tecnologias: uma no campo da política pública voltada para a cadeia produtiva (Renovabio), e o lançamento do protótipo do primeiro carro do mundo movido por eletricidade gerada a partir da combinação de hidrogênio e etanol (célula a combustível).

Para o ano que se encerra, o setor já andou em uma pista com condições um pouco melhores. O principal avanço foi sem dúvida a vitória política do Renovabio. No entanto, ele poderia ter feito uma viagem um pouco mais eficiente se

2014

tivesse virado a chave da produção, de açúcar para etanol, em setembro, e não quinze dias antes do término da safra. Isso porque a redução da oferta do alimento no mercado manteria ou reduziria menos o seu preço enquanto que as unidades industriais poderiam ampliar o estoque de biocombustível para ser vendido a preços melhores na entressafra, estratégia errada na qual terá como consequência a queda de 2 a 4 centavos no valor do Kg do ATR. Mesmo assim, deu para chegar no trevo e pegar a moderna, veloz e segura highway chamada 2018.

Desafios para 2018

Não é o fato do setor sair de uma simples pista vicinal e pegar uma Bandeirantes que a viagem não terá sustos, pelo contrário, a tensão deve aparecer logo no começo do ano, quando ainda haverá a expectativa do presidente Michel Temer sancionar o Renovabio, ato político final antes de sua regulamentação, com previsão de finalização até meados de abril ou maio, pouco depois do início da safra 18/19, para então entrar em prática.

Os debates e negociações a respeito da remodelação do Consecana, surgindo o ATR Pro-Int, modelo que visa aumentar a remuneração do fornecedor de cana

conforme o seu aumento de eficiência, pautado em diversas metas, as quais cumpridas integralmente podem lhe render até 17% (número ainda não definitivo) como premiação do valor a receber em uma safra, deverão ganhar corpo e forma mais ajustada também no primeiro mês do ano.

No melhor dos cenários, a próxima safra teria seu início ao lado da implantação do Renovabio, um Consecana novo e um mercado totalmente satisfeito. Entretanto, mesmo com essa conjuntura perfeita, existem diversos desafios a serem cumpridos para o setor conseguir chegar em seu destino no final do ano, o local onde será construída uma grande metrópole chamada mercado previsível de etanol, no qual a previsão para o aumento da produção é passar dos 26 bilhões de litros atuais e chegar nos 54 bilhões em uma década.

Baseado nesse cenário, o professor da FEA-USP e colunista da Revista Canavieiros, Marcos Fava Neves, enumera 10 objetivos a serem conquistados pelo setor.

O primeiro é o mais evidente, aproveitar o Renovabio com eficiência para crescer de maneira sustentável, tendo em vista a meta de ultrapassar a casa dos 50 bilhões de litros de etanol até 2030. Fava Neves garante a necessidade de ampliação em 3,3 milhões de hectares (número baixo considerando somente



2018



O professor Marcos Fava Neves enumera 10 objetivos que o setor precisa evoluir em 2018

o fato do estado de São Paulo ter hoje 3 milhões de hectares com pastagem, sendo possível manter o número de cabeças de gado utilizando metade dessa área através de técnicas pecuárias mais intensivas ou até mesmo adotando estratégias agrosilvopastoris, deixando 1,5 milhão para o resto do Brasil, somente a área de grãos cresceu mais de 2 milhões de hectares na última safra, isso considerando uma produtividade de 100 toneladas por hectare e 148 kg de ATR por quilo de tonelada de cana (nesse cenário, se não chegar a isso, é melhor arrendar a terra e deixar quem sabe tocar a roça).

Ainda sob o ponto de vista da eficiência, o lado industrial também precisa evoluir, não somente em novos projetos, o desafio com certeza será trazer o etanol de segunda geração para uma realidade economicamente viável, e implantar o conceito das destilarias flex (capazes de produzir o biocombustível, tendo o milho como matéria-prima).

Mas anos de crise exigirão passos mais acelerados na maneira já consolidada de se produzir açúcar e etanol. Estudo feito em 33 unidades, no qual a metodologia se baseou em pegar a mais eficiente do grupo e analisar o valor de perdas das outras 32, mostra o desperdício de R\$ 2,5 bilhões em uma safra. A lição de casa não será nada fácil.

Os maiores desafios, seguindo a visão do professor, estão em como os diversos atores desenvolvem seus processos, tanto internamente como também no seu relacionamento mútuo. No campo agrícola, o destaque é a busca da gestão por metro quadrado do canavial através da adoção de tecnologias pertencentes ao conceito de “digital farm”.

Dentro dessa necessidade, outra mudança dos produtores está em implantar modelos relacionados à “economia do compartilhamento”, na qual está incluída a interação entre

vizinhos e a adoção de soluções parecidas com o “Uber” no uso de maquinário. Essas ações ganharam uma grande ajuda de implementação, tendo em vista a entrada em vigor da lei da terceirização. Ao abrir mais o zoom, a necessidade de intensificar as ferramentas voltadas à “economia circular” (cooperativismo tanto para a aquisição de insumos e crédito, além da participação ativa nas associações) conhecidas por todos envolvidos na cadeia será fundamental.

Dentro dos conceitos de economia circular, Fava Neves traz um exemplo assimilado em sua viagem para conhecer o setor sucroenergético colombiano, onde não é adotado, pelo menos de maneira formal aqui no Brasil. O associativismo vertical (representantes de todos os setores da cadeia participam para trabalhar em prol de interesses comuns em uma entidade) seria uma ferramenta extremamente útil. Já nesse parâmetro, o pesquisador traça dois programas existentes nesse sentido, precisando de reformulação: O Consecana e o estreitamento entre o que é produzido nas universidades e centro de pesquisas (na maioria públicos) e o setor privado.

Tão urgente quanto o Renovabio, é a necessidade de as lideranças empresariais colocar uma cadeira a mais em suas reuniões do conselho estratégico para seus profissionais de comunicação. É gritante o hiato existente sobre o quanto o setor evoluiu, principalmente quando se olha a sustentabilidade, e como a maioria da população enxerga ele (se fizer uma pesquisa no centro de São Paulo a maioria vai achar que a cana ainda é queimada, ou então acredita na presença de trabalhadores em situações similares à escravidão ou na evaporação do etanol dentro do tanque dos automóveis).

Como exemplo de como poderia ser essa ação, o colunista da Revista Canavieiros apresenta a forma de se comunicar do setor de etanol dos Estados Unidos, utilizando estratégias de marketing forte e viral, no qual disparam verdadeiras balas de canhões com números, onde mostram, por exemplo, a importância de como a escolha pelo biocombustível prejudica os interesses de “inimigos da nação americana” pertencentes a Opep (Organização dos Países Exportadores de Petróleo). Fava Neves acredita piamente nos postos de combustíveis como um dos principais pontos para disseminar essas informações, tanto é que inspirado no setor cafeeiro colombiano, o qual criaram uma rede mundial para, no estilo Starbucks, agregarem valor à sua produção, ele propaga a criação de uma rede “eco” de postos, tendo todo o seu conceito baseado na sustentabilidade, deixando bem claro para o público qual deve ser a escolha do dono do carro flex preocupado com as questões ambientais.

A expansão considerada desse conceito de venda do biocombustível também seria um dispositivo importante para combater algo que já passou da questão do desafio e se tornando um problema crônico. A questão de distribuidoras ou postos sempre taxarem o valor do etanol como sendo 70% da gasolina, mesmo quando esse está menor nas unidades



“Marketing do Ethanol nos Estados Unidos é tão forte que o relaciona como uma oposição aos interesses de países da OPEP inimigos da nação, e conseqüentemente uma atitude antiterrorista

produtoras, é o fator crítico da cadeia no qual pode atrasar as metas de crescimento de consumo.

Para falar sob a óptica política, na qual não precisa nem comentar a sua importância em 2018, o secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Arnaldo Jardim, acredita na união de três fatores para fechar o ano de maneira positiva. A primeira é sobre o conceito de “menos Brasília e mais Brasil”, ou seja, quem participa da realidade virtuosa brasileira, e nisso o agronegócio está completamente envolvido, precisa inserir o seu modo como vê a vida, através do trabalho e produtividade, em relação aos personagens interessados em deixar o estado cada vez mais gordo, para cada vez mais a nação ser dependente de quem tiver a caneta do poder.

Nesse sentido, é muito importante a escolha do próximo representante máximo da política nacional. O amadurecimento democrático brasileiro, o qual muito insignificante se considerada uma linha do tempo histórica, porém que já deve ter ensinado um pouco à sociedade devido à sua intensidade, estará em prova, principalmente na necessidade dos eleitos (e nessa prateleira entram deputados, senadores e governadores) serem construtores e não gladiadores. Eger uma maioria de virtuosos seria um baile, do ponto de vista de qualidade democrática, em potências nessa área como Estados Unidos e Inglaterra.

Para fechar o cenário político ideal, traçado por Arnaldo Jardim, os cargos políticos precisam ser ocupados por

“construtores”, que enxergam o agronegócio como o protagonista da economia nacional, como o setor responsável por garantir o crescimento do Brasil, enfim, tornar a nação uma grande potência mundial, sonho não alcançado desde a independência.

Canavieiros 2017

Como fonte de informação para contar como foi o ano de 2017 para o setor, nada melhor que usar a Revista Canavieiros, e o ponto de partida foi a edição de dezembro de 2016, mês marcado pela bipolaridade jornalística em contar o epílogo do período que se encerra e o prólogo do próximo período de 12 meses, a qual abordou dois temas de fundamental importância: o mais buscado ao longo do período, o Renovabio, onde na época foi timidamente anunciado por dois colunistas (Diego Henrique Rossaneis e Marcos Fava Neves), acredito ainda pelo seu caráter pré-maturo, naquele momento ninguém apostaria em uma arrancada do projeto lançado pelo Ministério de Minas e Energia, principalmente pelo cenário político confuso.

O outro tema relevante, que teve um destaque um pouco maior, mas ainda tímido se comparado a sua relevância para o futuro, foi o lançamento da minivan e-NV200, na 16ª Conferência Internacional Datagro sobre Açúcar e Etanol, primeiro protótipo, desenvolvido pela Nissan, de veículo movido por eletricidade gerada a partir da combinação de



Nem todas as perspectivas de janeiro foram concretizadas, principalmente do que esperava do preço do açúcar, no entanto, o ano acabou com um saldo positivo de notícias

hidrogênio e o biocombustível em todo mundo, assunto que não pegou ao longo do ano, mas deverá ganhar mais linhas nas edições futuras da revista, principalmente para mostrar o seu ponto de maturação e comparar com o seu modelo concorrente de movimentação elétrica, à bateria.

Por tudo aquilo que deverá acontecer no ano, a edição de janeiro de 2018 será muito mais quente se comparada aos 12 meses anteriores, porém nela foram tratados assuntos de muita relevância. O Renovabio ganhou a sua primeira matéria com a presença de lideranças do setor em seu lançamento oficial. A reportagem sobre o biometano produzido a partir da vinhaça também abordou um assunto já bastante discutido em 2017, tendo potencial para ganhar maior relevância em 2018, principalmente pelo apoio do Governo estadual nessa iniciativa.

O secretário de Agricultura publicou pesado artigo em defesa do agronegócio sobre o samba-enredo da escola de samba Imperatriz Leopoldinense, o qual de maneira equivocada apontava o agronegócio através do uso de agroquímico como um dos responsáveis pela tragédia ocasionada no rio Xingu, através da construção da hidrelétrica de Belo Monte. Sobre o assunto, onde a escola pagou o preço não indo nem para o desfile das campeãs, acredito que embora diversas lideranças tenham se manifestado, era a oportunidade perfeita para o agronegócio brasileiro mostrar toda a sua competência, principalmente quebrando mitos orgânicos. Outra vez a falta de uma política estratégica fez a oportunidade passar.

A segunda edição do ano tratou de dois assuntos tecnológicos que perduraram durante todo o período e entraram de vez no dia-a-dia do setor sucroenergético, o crescimento da participação de startups e também o uso da

meiose foram destaque como alternativas para o ganho de eficiência e produtividade nos canaviais, até para depender menos do humor do tempo e condições climáticas, capa da respectiva publicação.

Os primeiros indícios sobre uma possível redução dos preços do açúcar ao longo do ano foram divulgados na Canavieiros de março, na coluna do professor Marcos Fava Neves, que apresentou a tendência nos estoques do alimento para um déficit menor e superavit a partir de 2018. Também houve pautas positivas: a primeira entrevista onde se falou de Renovabio, com a presidente da Unica, Elizabeth Farina; a última etapa do programa “Caminhos da Cana” e os seus expressivos resultados do ponto de vista de difusão e absorção de conhecimento, o crescimento da produção própria de MPB (mudas pré-brotadas) nas unidades industriais e o crescimento da Copercana de 9% em 2016.

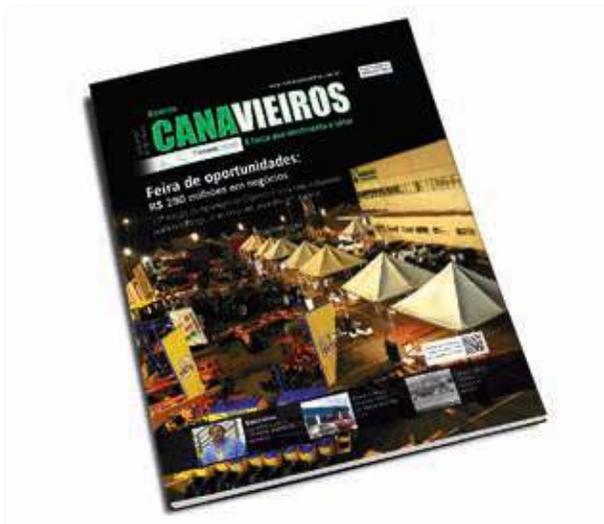
A cooperativa foi o personagem principal de abril, onde recebeu o selo energia verde, dado às instituições compradoras de pelo menos 20% de sua demanda por energia elétrica de uma unidade sucroenergética, concedido pela Unica, além de ter realizado com a eficiência de sempre e ao lado das co-irmãs, Canaoeste e Sicoob Cocred, de mais uma edição do show em prol do Hospital de Amor de Barretos, no qual foi quebrado o recorde de público, 1,7 mil pessoas, para ver o cantor Luan Santana, sendo mais uma vez o evento responsável pelo maior faturamento da instituição.

Nessa edição também ficou evidente que o sonho dos preços estratosféricos do açúcar começava a terminar, o qual já havia registrado queda de 14% no primeiro trimestre do ano.

Maior foi o mês da Agrishow, a primeira depois dos furacões Dilma e Darcy, mostrando que muito ajuda aqueles que não atrapalham, a feira registrou crescimento de 13% no montante de vendas em relação ao período anterior. Outro destaque foi o apetite do público sucroenergético em investir, o ano positivo de 2016, também refletiu no aumento significativo no número de negócios de máquinas e implementos da cultura canvieira. Sob o quesito novidade, com certeza os holofotes foram para a demonstração do trator autônomo, sem cabine, da Case IH.

O grande destaque da edição de meio de ano não foi muito animador, com certeza junho foi o mês da morte do sonho dos preços altos do açúcar, vários fatores como a entrega física de um grande produtor, desvalorização do real, expectativa de aumento de produção nos concorrentes mundiais e elevação do imposto de importação na China; fizeram do preço do produto mais tradicional da sucroenergia atingir a maior depressão dos últimos 20 meses (naquele momento).

No entanto, dois textos envolvendo a Canaoeste, o primeiro um artigo muito importante assinado pelos advogados Diego Henrique Rossaneis e Juliano Bortoloti, que mostrava o tamanho do esforço dos agricultores brasileiros em cumprir as determinações do código florestal e, mesmo assim, setores



Com a prévia de uma Agrishow forte, a Agronegócios Copercana bateu mais uma vez recorde de vendas

vítimas da sociedade ainda insistem em estigmatizar a categoria; e o outro onde a associação demonstrou sua preocupação em ampliar cada vez mais seu portfólio de serviços ao produtor associado através da implantação do serviço de geotecnologia. O reaparecimento do Renovabio, em evento promovido pela Fiesp, mostrou a movimentação de todas as peças da engrenagem, passando a dar esperanças, ainda que somente aos mais otimistas, de sua aprovação até dezembro.

Julho foi o mês das grandes instituições, a primeira foi a realização do 13º Agronegócios Copercana, em uma estrutura moderna e aconchegante, realizado no Centro de Eventos da cooperativa, um dos mais modernos locais de convenções de toda a região. Esse evento contou com 90 expositores e movimentou R\$ 280 milhões em negócios. Para se ter ideia do tamanho, esse montante corresponde a 15% do que vendeu toda a Agrishow, isso levando em consideração o caráter nacional e multicultural da feira de Ribeirão Preto.

Ainda se tratando do evento, a Sicoob Cocred teve um resultado bastante expressivo, principalmente na realização de negócios envolvendo o consórcio para a aquisição de propriedades rurais. Produtos tradicionais de seu portfólio também contaram com o interesse de seus cooperados, mais uma prova do apetite dos fornecedores de cana em modernizar suas lavouras a fim de elevar a produtividade.

Outra instituição em evidência nas páginas da Canavieiros nesse mês foi o IAC (Instituto Agronômico de Campinas), a mais antiga instituição de pesquisa científica do país, que completou 130 anos e teve um pouco de sua história contada.

Temas quentes pautaram a revista de agosto! O Renovabio esquentou de vez entrando em sua fase decisiva, quando

encontrou seus primeiros adversários políticos, ao ser o assunto mais comentado do Ethanol Summit, porém outras matérias envolvendo o Governo também mereceram menção, como o cumprimento do código florestal e aspectos da nova reforma trabalhista.

Outra pauta, que no começo tinha potencial de esquentar, mas acabou sumindo das páginas, foi sobre os carros elétricos, onde é apresentada a evolução da implantação dessa categoria de veículos na Europa e Estados Unidos, no entanto, deixa claro, a forma estática do tema no Brasil, bom para o etanol pois não faltará tempo para o desenvolvimento do carro elétrico movido à célula de combustível.

A ansiedade em relação ao programa de estímulo aos biocombustíveis explodiu em setembro, nos 25 anos da Fenasucro & Agrocana, maior evento do setor. Todos os olhares apontavam para um horizonte com a implantação da nova política, até aquele ponto, seu processo de aprovação interna, dentro das diversas esferas do Governo federal, andava a uma expressiva velocidade (embora setores como a Fazenda e Casa Civil já demonstrassem cara feia ao projeto), animando todas as lideranças. Reflexo disso estão nos números da feira, a qual registrou aumento de 12% de público (37 mil) e a perspectiva da geração de R\$ 3,1 bilhões nos próximos 12 meses em negociações. Vale lembrar o caráter industrial dos negócios fechados, os quais de valor final infinitamente mais altos, fazendo os seus números serem maiores em relação aos da Agrishow ou Agronegócios Copercana.

Em outubro, uma das metas do setor foi bastante discutida. A questão da integração entre os centros de pesquisa e o mercado, principalmente no sentido de se aproveitar o universo de conhecimento desenvolvido nas universidades e institutos. Para isso foi realizada a primeira edição da Esalqshow, evento anual criado com o objetivo de promover essa aproximação.

Outro passo muito importante dado pela escola de ciências agrárias da USP foi a criação da cátedra “Luiz de Queiroz”, a qual teve como seu primeiro ocupante o ex-ministro Roberto Rodrigues. A criação da cadeira visa reunir notáveis de diversos segmentos da sociedade para criar um plano de Governo a ser entregue aos candidatos à presidência da República, tendo a intenção de mostrar como e por que o agronegócio precisa ser o carro chefe da economia brasileira.

Também foi publicado interessante relato do colonista Marcos Fava Neves, contando sua viagem para conhecer o setor sucroenergético colombiano, o qual já desperta interesse pelos altos níveis de produtividade, no entanto o professor traz informações e exemplos valiosos, que poderiam ser perfeitamente, se não aplicáveis, inspiradores para o Brasil.

Passado inspirador, presente ansioso e futuro de esperança. Assim pode ser definida a edição de novembro da Revista Canavieiros. Enfim, o Renovabio desempacou e foi para o Congresso, que trabalhou de maneira ágil para sua aprovação



Enfim o Renovabio andou... trazendo esperanças para o planeta combater os gases que causam o efeito estufa

em regime de urgência e mandou o texto para, rapidinho, ser aprovado pelos senadores, só falta o presidente sancioná-lo. Para quem precisa de votos na reforma da previdência, não vejo a menor possibilidade de um projeto aprovado por aclamação, não receber a valiosa assinatura presidencial.

A inspiração do passado vem de uma matéria especial sobre o ex-ministro Roberto Rodrigues, onde a sua vida é confundida com a evolução dos cursos superiores em ciências agrárias, do cooperativismo, principalmente o de crédito, onde ele foi peça fundamental tanto na aprovação da Constituição de 1988, a qual permitiu às instituições oferecerem quase que o mesmo portfólio de produtos e serviços oferecidos pelos bancos comerciais e públicos e também em sua passagem como ministro da Agricultura, na qual ele conseguiu modernizar o sistema de crédito rural, onde foi possível desenvolver ferramentas como o LCA e o CRA.

E a esperança que o mundo deposita no Brasil, como potência no desenvolvimento, não só de produtos, mas tecnologias, com o objetivo de diminuir a quantidade de gases provocadores do efeito estufa no ambiente também foi tratada apontando para 2018 como o ano em que o trabalho e as intenções finalmente começarão a ser concretizadas.

Caminhos da cana

Nenhuma travessia é fácil e para completá-las geralmente as pessoas precisam levar ao extremo as suas duas forças principais (física e mental). Andar um longo trecho (como o caminho da fé); atravessar o Oceano Atlântico (com fez o explorador Amyr Klink); conseguir finalizar uma prova

de triátlon; estudar durante toda a adolescência e juventude para passar em um vestibular de medicina; cultivar uma cultura e conseguir ser produtivo durante sete anos, mesmo a sociedade te apontando como um poluidor nefasto e os órgãos governamentais e o próprio mercado exigindo cada vez mais ações sustentáveis. Esses são alguns exemplos de como é pesada uma travessia.

A coragem é outro ingrediente que está presente em todas as pessoas vitoriosas em seus desafios. O escritor norte-americano Mark Twain (1835-1910) definiu a palavra em sua essência, no que diz a respeito a este tipo de gente: “Coragem é a resistência ao medo, domínio do medo, e não a ausência do medo”. Assim pode ser definida a iniciativa do então presidente da Orplana, na ocasião do nascimento do projeto, Manoel Ortolan, e o professor Marcos Fava Neves, os precursores do “Caminhos da Cana”.

Medo era o sentimento em todos os elos da cadeia produtiva da cana em 2014, os termos recuperação judicial e falência eram talvez mais citados que açúcar e etanol, a situação era similar à de muitos países afetados por um forte conflito militar. A criação de um projeto cujo o objetivo era profissionalizar e integrar as associações de fornecedores do Centro-Sul paulista não fazia sentido, isso pelo simples fato de se investir em profissionalização em algo condenado (se acham exagero, imagina quem conseguiria manter um canal de pé com a presidente Dilma no poder até o final de 2018, ou então pesquem como é o agronegócio na Venezuela).

Pois a dupla citada acima resistiu e dominou o medo, lançando um carro em uma espécie de road show, onde



Resistir e dominar o medo como um ato de coragem, assim pode se definir a iniciativa do líder Manoel Ortolan em iniciar um projeto de profissionalizar o associativismo canavieiro

em cada parada seria feito um seminário no qual além da apresentação de soluções, também seriam ouvidas necessidades, com o objetivo de serem estudadas e atendidas no menor intervalo de tempo possível, e ninguém aqui está falando de dinheiro, mas de conhecimento.

Só em 2017 foram 14 paradas (Ourinhos, Jaú, Usina Itamaraty-MT, Nova Olímpia-MT, Sindicato do Açúcar e Alcool do Mato Grosso, Orindiúva, Monte Aprazível, Uberaba, Bebedouro, Capivari, Valparaíso, Araçatuba, Novo Horizonte e Ribeirão Preto), ao chegar no Centro de Cana do IAC, em Ribeirão Preto, a Fiat Toro (carro utilizado nessa temporada) encerrou de vez esse projeto. No entanto, assim como um atleta olímpico encerra um ciclo em sua carreira após os jogos, e depois de um breve período se inicia outro, o trabalho pela evolução da gestão das associações e associados também encerrou um ciclo, para em 2018 iniciar outro.

Durante o evento de encerramento do programa, o gestor executivo da Orplana, Celso Albano, apresentou os novos programas da entidade, os quais serão responsáveis por dar continuidade a todo o desenvolvimento realizado ao longo dos últimos 4 anos.

A primeira ação será a implantação do “Muda Cana”, programa de EAD (ensino a distância) em que os fornecedores associados poderão adquirir e até mesmo ampliar seu conhecimento em temas relacionados a três pilares: produtividade e sustentabilidade, gestão de riscos e comercialização; e gestão eficaz do negócio. Um dos parceiros no fomento de cursos é o Pecege (Programa de



Celso Albano, Marcos Fava Neves e toda a equipe envolvida com o projeto “Caminhos da Cana” encerraram um ciclo, porém o projeto de profissionalizar o associativismo canavieiro continuará forte para garantir outra medalha de ouro ao final do próximo ciclo

Educação Continuada em Economia e Gestão de Empresas), da Esalq-USP, o qual promoverá conhecimento ligado a temas como precificação, custo de produção, práticas de negociação, análise comparativa de resultados e indicadores de desempenho.

Ao lado do projeto “segmentação”, que busca identificar os diversos perfis de associados baseado na quantidade de terra e também em sua forma de produção e uma programação extensiva de eventos, a entidade consegue preencher as necessidades de todos os envolvidos com o objetivo final de fornecer a cana-de-açúcar da maneira mais profissional possível elevando a rentabilidade da operação.

Quando questionado sobre como a Orplana pretende resgatar a imensa quantidade de produtores ausentes das associações, cerca de metade dos fornecedores de cana, ele se sente tranquilo ao dizer que a volta deles será de maneira natural, onde darão valor ao associativismo em decorrência da evolução profissional dos vizinhos participativos.

Bons presságios

O cérebro da sucroenergia esteve muito próximo de estourar, assim como uma barragem rachada, a cada virada de ano onde os maus presságios só aumentavam.

O próximo período começará com expectativas positivas, e se considerar o boom do preço do açúcar no ano retrasado e todos os fatos narrados na retrospectiva de 2017, poderá ser completado um triênio azul, como a muito tempo não se via.



Cada atitude precisará, assim como foi nos dois anos anteriores, ser certa, pois as rachaduras do setor ainda não foram curadas e erros podem colocar tudo a perder

No entanto, existem várias rachaduras para serem restauradas. É hora de trabalhar! 🌱



Especial

CRÉDITO LIBERAL

O crédito serve como termômetro para medir o nível de evolução do agronegócio em relação ao restante do país

Marino Guerra



O liberalismo econômico consiste na organização da economia em linhas individualistas, onde o maior número possível de decisões é tomado pelos indivíduos e não por instituições ou organizações coletivas. Ele foi criado para combater o mercantilismo, forma na qual o Estado tem forte intervenção na economia.

Referir-se a qualquer área da economia brasileira como liberal, diante do peso mórbido do Governo em toda e qualquer atividade, produtiva ou de consumo, realizada no país, é sem dúvida uma afirmação mal-intencionada ou demasiadamente inocente.

No entanto, anos de governos completamente maniqueístas nos quais o “bem” consistia em forjar um crescimento através da implantação de programas assistencialistas e contabilidade motivaram agentes econômicos, até por instinto de sobrevivência, a criar um ambiente próprio de desenvolvimento, uma espécie de mundo paralelo com características liberais. Dentre esses atores, o agronegócio despontou como um dos mais eficientes.

Assim como um imprudente e irresponsável é capaz de liquidar verdadeiras fortunas em um curto período de tempo, os “bondosos” não conseguiram manter sua santidade e caíram, levando com eles a saúde financeira do estado.

Com sérias dificuldades para se manter de pé, o governo foi obrigado a eliminar ou diminuir grande parte do crédito subsidiado destinado a diversos segmentos da economia, inclusive para segmentos estratégicos. Um deles, o tradicional crédito rural com juros subsidiados, já combatido, se dissolveu.

Após anos em que o campo precisou andar com as próprias pernas é possível afirmar que, pelo menos no Brasil Agro hoje, a política de financiamento do setor está muito mais para o lado liberal do que para o mercantil, principalmente pela participação das cooperativas de créditos e outros agentes de financiamento.

Nas páginas a seguir foi delineado um mapa no qual será possível entender onde tudo começou, como funciona essa nova realidade, seu grau de maturação e os próximos desafios para buscar seu aperfeiçoamento.

Roberto Rodrigues e o LCA

É fato que o ex-ministro Roberto Rodrigues foi um dos principais a ocupar a pasta da agricultura em toda a sua história, principalmente pelas sementes e cujos frutos o setor colhe hoje. Um deles foi o nascimento dos “Títulos de Crédito do Agronegócio” que permitiram o financiamento privado do setor com

fomento do ciclo produtivo da cadeia independente dos subsidiados e imprevisíveis recursos do planos-safra anuais que pareciam funcionar em tempos de dinheiro fácil e barato.



Um dos legados deixados por Roberto Rodrigues a frente do Ministério da Agricultura foi ter trabalhado na criação dos “Títulos de Crédito do Agronegócio”

Dentre eles, dois estão sendo amplamente divulgados nos últimos anos: a LCA (Letra de Crédito do Agronegócio) e o CRA (Certificado de Recebíveis do Agronegócio). Enquanto os aplicadores pessoas físicas aplicam nesses títulos através das cooperativas de crédito e de outros agentes com o benefício da isenção de imposto de renda sobre os rendimentos, as agroindústrias e produtores rurais conseguem empréstimos com condições de taxas de juros e prazo diferenciados.

Um dos pilares de sucesso dessa estratégia de financiamento é a aplicação dos recursos captados em negócios sustentáveis socioeconomicamente. Para isso, tanto bancos como cooperativa de crédito possuem importantes ferramentas para mitigação de riscos. No entanto, como lembra o gerente de agronegócios da Sicoob Cocred, Renato Tavares da Silva, o grande diferencial do cooperativismo está na preocupação de que o empreendimento do seu cooperado consiga gerar o resultado esperado, tanto para ele como para a cooperativa continuar fomentando novos negócios.

Como exemplo de como funciona esse tratamento diferenciado, o executivo cita a contratação de uma empresa especializada no monitoramento via satélite dos empreendimentos na qual, além de mitigar riscos,

possibilita ao cooperado e à cooperativa verificar a aplicação do recurso, o qual permite verificar se há reservas legais e áreas de preservação permanente (APP) regularizadas conforme a legislação.

“Como todos os cooperados são donos da Sicoob Cocred, temos muita responsabilidade sob nossa liberação de crédito. Existem casos, e não são raros, de produtores que garantem suas operações com o fruto do trabalho de toda uma vida. Para lhe apoiar nas decisões de aplicação das suas reservas ou de contratação de empréstimos, oferecemos uma estrutura forte e estruturada de pessoal e de negócios diferenciados”, completa Renato.



Renato Tavares, gerente de agronegócios da Sicoob Cocred, mostra a preocupação da cooperativa antes de liberar um crédito. “Existem casos, e não são raros, de produtores que garantem suas operações com o fruto do trabalho de toda uma vida”

Com a queda da SELIC e, conseqüentemente dos rendimentos das aplicações, é fato que alguns produtores usem seus próprios recursos ao invés de buscar um financiamento. Para esses, os profissionais da cooperativa estão preparados para demonstrar o diferencial de aplicar nas LCA ou nos CRA, cujos rendimentos são isentos de imposto de renda para Pessoas Físicas. Mesmo durante a queda contínua dos juros o movimento na Sicoob Cocred foi positivo durante todo o ano e soma mais de R\$ 1,5 bilhão em depósitos remunerados.

Se a intenção é comprar fazendas (prática comum dos produtores rurais em tempos de juros baixos), além de linhas de financiamento, a Sicoob Cocred oferece

consórcio exclusivo Sicoob de imóveis rurais com prazo de até 240 meses. Só em 2017, o movimento de negócios superou a cifra de R\$ 160 milhões.

Mais do que crédito, a cooperativa tem demonstrado que o financiamento privado do agronegócio fomenta a região e toda a sua população. “Com a musculatura da Sicoob Cocred hoje nós conseguimos atender desde o produtor rural, a agroindústria, a cadeia de fornecedores e prestadores de serviços ligados ao agronegócio. Além deles, toda a população é beneficiada de forma direta e indireta. Esse é o grande diferencial do cooperativismo”, disse Renato.

É assim onde pelo menos 40% dos cidadãos das economias mais desenvolvidas do mundo tomam crédito e aplicam suas economias: bem-vindo ao cooperativismo de crédito.

Mercado de capitais

A mudança do financiamento privado também alcançou outros céus nos últimos anos com os CRAs. Só em 2016, esse número alcançou a ordem de mais de R\$ 12 bilhões. Em linhas gerais, o CRA é um título de crédito nominativo, de livre negociação, lastreado em direitos creditórios do agronegócio e constitui uma promessa de pagamento em dinheiro. Classificados como operações em mercado capitais (diferente do mercado financeiro) a emissão dos CRA pode ser



Dinheiro não dá em árvore, mas através do CRA em uma cooperativa de crédito é possível viabilizar projetos agroindustriais gerando dividendos e fomentando a região, acho melhor que um pé de dólares

realizada somente por empresas especializadas nesse trabalho chamadas companhias securitizadoras de direitos creditórios do agronegócio.

Pioneira como cooperativa de crédito agrícola a lançar o LCA, a Sicoob Cocred também deu o passo inicial com a viabilização de operações de CRA. O fator que motivou o desenvolvimento desse novo produto foi a união da identificação da necessidade de cooperados (principalmente de unidades industriais) na busca de uma fonte alternativa aos bancos comerciais e de investidores qualificados e superqualificados que procuram outras alternativas de aplicação além daquelas apresentadas pelo mercado financeiro. Essa união entre as duas partes fomenta projetos importantes para eles e para a região onde estão inseridos.

Para viabilizar o negócio a Sicoob Cocred fomenta operações com estrutura de garantias robustas baseadas em quatro pilares: 1) garantias reais de imóveis (geralmente de propriedades rurais na região); 2) penhor de produção; 3) fluxo de recebíveis (normalmente de recebíveis do agronegócio tais como contratos de venda futura de açúcar, etanol ou energia); e 4) aval (geralmente donos ou diretores das empresas tomadoras que possuem patrimônio). Com esse perfil de operações é possível estruturar operações autossustentáveis com prazos diferenciados para os pagamentos. “Trata-se de um mercado extremamente regulado e profissional, seguindo regras específicas da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), o que traz segurança para quem aplica e para quem capta recursos. Hoje é possível encontrar grandes oportunidades de investimento nesses papéis com estrutura de garantias diferenciadas para quem aplica”, assegura Renato.

Não somente as garantias são importantes nesse mercado, mas também implantar um processo de governança corporativa é de fundamental importância para a empresa conseguir sucesso na captação de recursos, essa é a visão do sócio da FG/A, Willian Orzari Hernandez, empresa especializada na estruturação e execução de projetos de CRA.

Dentro do cenário sucroenergético, o consultor vê uma pulverização muito grande em diversos tipos de projeto, como implementação ou upgrade na cogeração de energia, irrigação e implementação de técnicas agrícolas, até porque a busca pelos três dígitos de produtividade em toneladas por hectare da cana é hoje a obsessão primordial do setor.

Outro ponto que o consultor chama a atenção é na inserção de todas as possibilidades de custos gerados a determinado projeto. Para exemplificar isso ele fala sobre a intenção de determinada unidade construir um tanque de etanol, onde não adianta nada levantar os

recursos apenas para esse objetivo, pois se a empresa não tiver o capital de giro para levar esse estoque até a entressafra o tanque se tornará inviável. “Se vier somente o tanque e não tiver giro para produzir etanol em julho e vender em dezembro, o tanque não vai se pagar”, disse Willian.



Willian Hernandez, da FG/A, todo projeto de CRA precisa de uma análise criteriosa de todas as possibilidades de custos. “Não adianta nada construir um tanque de etanol, se não tiver capital de giro para segurar o estoque até a entressafra”.

Credibilidade da administração de uma agroindústria é com certeza um fator determinante para uma estruturação de CRA ser bem-sucedida, e nesse momento que passa o setor, fim de crise severa aliado com sucessão nas diretorias, foi criado um mito de que a regra seria a busca pela profissionalização dos cargos de maior importância. No entanto há diversos casos de empresas que conseguiram passar por esse furacão de maneira sadia e mantiveram a administração familiar quebrando totalmente essa visão, entre outros casos, chama a atenção a Viralcool, a Jalles Machado e Ipiranga. Por outro lado, também há casos de profissionalização extremamente bem-sucedidos, como Raízen e São Martinho, o que faz concluir, segundo o sócio da FG/A, que o pré-requisito para um player ter sucesso é o conhecimento de negócio e técnico.

Capital externo

Já é consolidado que o mundo olha o Brasil de maneira

ávida, como a nação que precisa produzir comida e energia através de uma agricultura mais sustentável possível (o que com certeza já é o seu grande diferencial se comparado com outros grandes produtores como os Estados Unidos, manda eles encararem uma bronca igual ao código florestal). No entanto um restaurante não consegue alimentar todos os seus clientes se não tiver capital para adequar a sua estrutura, e no caso do empreendimento “Brazil green food and fuel” será necessária uma operação de crowdfunding (vaquinha virtual) com os clientes (o mundo) para financiar tudo isso.



O mundo todo deve investir no agro brasileiro

Na verdade, os clientes têm consciência de sua participação e já se movimentam dentro desse processo, tanto é que na opinião do professor da FEA-USP (Faculdade de Economia e Administração), Marcos Fava Neves, a entrada de capital externo no agronegócio nacional está acontecendo de maneira natural e esse ritmo deverá aumentar quando a política econômica do país estiver mais estável.

A prova final de que o mundo, como um casal muito rico, já veio ao orfanato e escolheu o agro brasileiro para ser adotado e só falta a assistência social (a população brasileira) e o juiz da infância e juventude (Governo) darem o aval para as duas partes realizarem o seu grande sonho é a operação do Rabobank (gigante cooperativa holandesa que atua como investidora em todas as partes do globo através do conceito “banking for food”, presente em toda a cadeia de produção) no Brasil há mais de 25 anos, onde já é um dos maiores financiadores do setor sucroenergético, com mais de US\$ 2 bilhões em ativos distribuídos em 35 grupos,

os quais está entre os três principais bancos, sendo o principal na maior parte deles.

A declaração dada por Manoel Pereira de Queiroz, gerente sênior de relacionamento da instituição holandesa sobre a motivação deles em investir na Jalles Machado, utilizada como exemplo, pois é a operação mais recente (pelo menos até o fechamento dessa edição) a qual o banco tenha participado, é digna do caro leitor colocar nas redes sociais e marcar aqueles contatos cegos que insistem em postar informações, na maioria falsas e distorcidas, contra o setor.

“Sustentabilidade, sobretudo sustentabilidade socioambiental, é uma prioridade do Rabobank. O banco foi o primeiro no Brasil a desenvolver uma política socioambiental, a qual todos os clientes têm que aderir, ou seja, na prática, só operamos com empresas ou produtores rurais que se comprometam com o tema. A Jalles Machado é, sem dúvida, um exemplo de empresa comprometida com a sustentabilidade e isso nos dá muita segurança, mas é também uma empresa muito bem administrada, com uma operação altamente rentável e uma gestão financeira extremamente competente. Somos parceiros deles há mais de 10 anos e todas essas qualidades somadas nos deixa muito confiantes em aumentarmos ainda mais o suporte financeiro à companhia”, é digno ou não de uma replicagem?



Manoel Pereira de Queiroz, do Rabobank, um dos pontos que faz o banco holandês ser um dos principais investidores no setor sucroenergético hoje é o grau avançado de sustentabilidade socioambiental de suas organizações

Um elo da cadeia que vai precisar de aporte financeiro gigantesco, e isso é para ontem, é a logística. Passou da hora do agronegócio esperar a boa vontade governamental para resolver o problema, essa briga ele vai ter que comprar e aplicar a mesma eficiência produtiva aclamada da porteira para dentro, no trajeto de sua propriedade até o porto.

Liberdade, liberdade abre as asas sobre nós

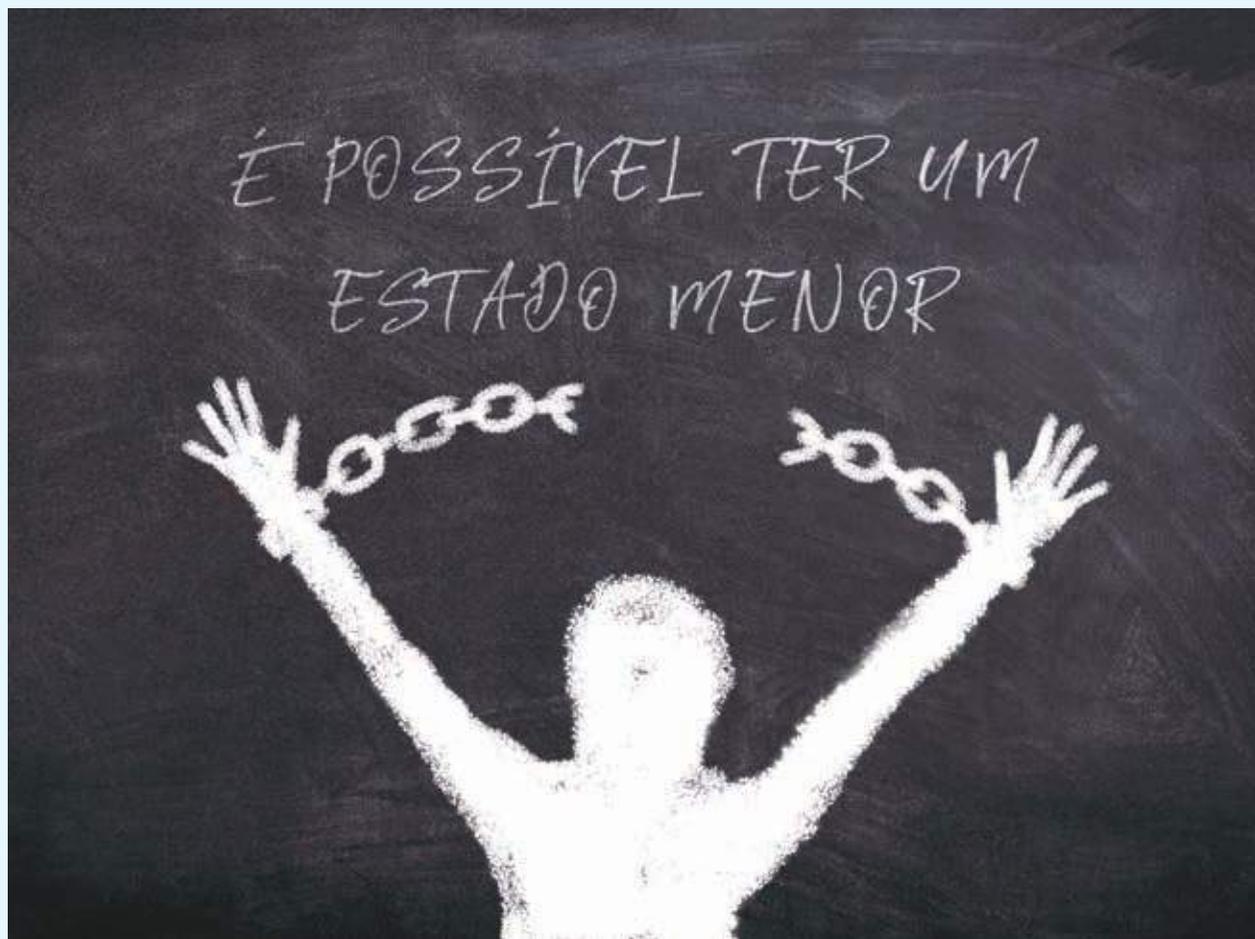
Liberdade!, Liberdade! / Abre as asas sobre nós / E que a voz da igualdade / Seja sempre a nossa voz, / mas eu digo que vem / Vem, vem reviver comigo amor / O centenário em poesia // Nesta pátria mãe querida / O império decadente, / muito rico incoerente / Era fidalguia e por isso que surgem / Surgem os tamborins, / vem emoção / A bateria vem, / no pique da canção / E a nobreza enfeita o luxo do salão, / Vem viver o sonho que sonhei / Ao longe faz-se ouvir / Tem verde e branco por aí / Brilhando na Sapucaí / e da guerra / Da guerra nunca mais / Esqueceremos do patrono,

/ o duque imortal / A imigração floriu, / de cultura o Brasil / A música encanta, / e o povo canta assim / e da princesa / Pra Isabel a heroína, / que assinou a lei divina / Negro dançou, / comemorou, o fim da sina / Na noite quinze e reluzente / Com a bravura, finalmente / O Marechal que proclamou foi presidente.

O imortal samba enredo cantado pela Imperatriz Leopoldinense em 1989 que foi inspirado no centenário da proclamação da República é o ornamento final para entender um pouco sobre o nível elevadíssimo de liberdade que o agro nacional alcançou em relação ao resto do país.

Isso tudo aconteceu porque o campo entendeu que toda e qualquer forma de liberdade só é conquistada em sua plenitude quando vem com maturidade, acontece com o ser-humano, acontece com a democracia (sendo justamente por isso que ela derrapa tanto ainda no Brasil) e na tomada de crédito não poderia ser diferente.

Foi muito animador fazer essa matéria e concluir que esse segmento já atingiu a maturidade suficiente para ser considerado livre nesse aspecto, e tenho certeza que ele vai conseguir se libertar em outras questões. 





CONVERSÃO DE MULTAS

ambientais em serviços de preservação,
melhoria e recuperação da qualidade
do meio ambiente

Juliano Bortoloti
Advogado



Nossa Constituição Federal estipula que condutas e atividades lesivas ao meio ambiente sujeitarão os infratores a sanções penais e administrativas, independentemente da obrigação de reparar os danos causados (responsabilidade civil), ou seja, se o cidadão infringir normas ambientais poderá ser autuado pela autoridade ambiental (responsabilidade administrativa), além da obrigação de reparar o dano (responsabilidade civil) e, ainda, responder criminalmente por tal ato (responsabilidade criminal).

Em consonância com Constituição Federal de 1988, foi publicada no ano de 1998 a lei n. 9.605/1998, que prevê a possibilidade de se converter multas ambientais em serviços de preservação, melhoria e

recuperação da qualidade do meio ambiente, tendo a norma que autoriza tal conversão sido regulamentada por diversas outras normas, onde destaca-se o Decreto Federal n. 6.514/2008. Mais recentemente foi promulgado Decreto Federal n. 9.179, de 24 de outubro de 2017, que previu um novo programa federal de conversão das multas ambientais.

Neste contexto, o Estado de São Paulo regulamentou há cerca de um ano, através da Resolução SMA nº. 51/2016, o seu programa de conversão de multas ambientais em serviços de recuperação e proteção ao meio ambiente, vinculando-o ao Programa Nascentes, que tem como escopo principal a recuperação das matas ciliares para recuperação e conservação dos recursos hídricos e, mais recentemente, reestruturou referido plano através da Resoluções SMA ns. 138, de 31 de outubro de 2017 e 155, de 06 de dezembro de 2017.

De acordo com a legislação paulista, para os **autos de infração aplicados até a data da publicação da Resolução SMA 138, de 30-10-2017, “poderá ser requerida a conversão da multa pendente em qualquer fase processual, desde que o débito não esteja inscrito em dívida ativa”**.

Basta dizer que esta conversão deve ser solicitada quando do Atendimento Ambiental e, acaso o autuado já tenha comparecido em algum Atendimento Ambiental, poderá solicitar formalmente novo Atendimento para ter a possibilidade de se beneficiar da nova regra.

A norma garante ao autuado que firmar TCRA (Termo de Compromisso de Recuperação Ambiental) um desconto de no mínimo 40% do valor nominal da multa, devendo recolher os 10% do restante em até 12 (doze) parcelas mensais ao Fundo de Despesa para a Preservação da Biodiversidade e dos Recursos Naturais e converter, ao final, o restante em serviços de recuperação e melhoria do meio ambiente.

Importante enfatizar que tal plano vai além de representar a possibilidade do autuado equacionar seu passivo de multas, já que o maior objetivo é o incontínente ganho ambiental com a recuperação de áreas degradadas e a prevenção dos incêndios rurais em todo o Estado de São Paulo.

Isto porque, os interessados terão de firmar termo de compromisso de recuperação de área degradada quando afeta vegetação nativa ou áreas de preservação permanente. Já para as áreas de cana afetadas, haverá descontos ao firmar Termo

de Compromisso de Prevenção aos incêndios em atividades agropastoris.

Nestes TCRA's a pessoa atuada (física ou jurídica) poderá apresentar projeto para restauração ecológica dentro das diretrizes do Programa Nascentes, já estruturado, com regras claras para aprovação e monitoramento, ou ainda contratar a Prateleira de Projetos do Nascentes ou, ainda, apresentar Projeto Próprio de Recuperação de Área Degradada.

Cumprir esclarecer também que o valor convertido **deverá ser suficiente para custear a restauração ecológica de, no mínimo, 1 hectare**, podendo ser aceita a consolidação do valor de diversas multas aplicadas em

Autos de Infração Ambiental de uma mesma pessoa física ou jurídica, ou, ainda, em se tratando de grupo empresarial, de diversas empresas, desde que todas elas assinem o TCRA (Termo de Compromisso de Recuperação Ambiental), que deverá estabelecer a obrigação solidária pelo compromisso firmado.

Outro marco importante para o setor sucroenergético, neste aspecto, foi a assinatura do Protocolo de Intenções, em 13 de dezembro de 2017, entre o Governo Paulista, a Unica (União da Agroindústria Canavieira) e a Orplana (Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro Sul do Brasil), onde estas entidades deverão divulgar

referidas normas junto aos seus associados com vistas adesão ao plano de conversão de multas do setor sucroenergético em serviços ambientais.

Trata-se, portanto, de um importante e inteligente mecanismo de política pública incentivadora de recuperação ambiental, que surte reflexos instantâneos junto à comunidade nacional, internacional e aos órgãos públicos de controle, pois, além de aproximar o Poder Público da sociedade, representa um enorme esforço para a recuperação de áreas degradadas em todo território Bandeirante, indo ao encontro das convenções e pactos internacionais assumidos pelo Brasil. 



Pedi,
aprovou,
USOU!

Dinheiro ligeiro

PARA SUA VIDA
ACELERAR!

De quanto você precisa para sair do sufoco? R\$10 mil? R\$50 mil?
Ou R\$150 mil? Seja para conquistar um bem ou resolver uma
emergência, na **Sicoob Cocred** você tem acesso ao **Crédito Já**,
que pode ser solicitado a qualquer momento, sem nenhuma
burocracia. É isso mesmo: rápido, fácil e com parcelas que
cabem no seu bolso! Confira:



Crédito *já!*

Contratação 100% eletrônica.

Você solicita o crédito usando o caixa eletrônico, o aplicativo SicoobNet Pessoal ou o Internet Banking e as parcelas são debitadas direto da sua conta.

Até
R\$10 mil

Aprovação imediata com o gerente.

Você conversa pessoalmente no PA e o contrato é assinado na hora, sem burocracia.

Até
R\$50 mil

Negociação exclusiva para veículos.

(Compra de automóveis novos ou usados)

Você aprova seu empréstimo em uma única visita e, se quiser, já sai direto para a concessionária.

Até
R\$150 mil

Com o **Crédito Já**,
o dinheiro pula direto na sua conta.
Não perca tempo e fale com o seu gerente.

 **SICOOB COCRED**
Cooperativa de Crédito



REI

dos Mangalargas

A história de uma perfeita engrenagem entre profissão, paixão, cana, família e, como o título sugere, cavalo

Marino Guerra
Fotos: Rodrigo Moisés



Talvez umas das maiores conquistas de Ivan Aidar em sua atividade com cavalos, foi conseguir transmitir a sua paixão para toda a família

A escolha pelo título vai muito além da semelhança física que o fornecedor de cana e criador de Mangalarga, Ivan Aidar, tem com o Antônio Fagundes, ator que viveu o protagonista da novela da Rede Globo da década de 90. Sua experiência de mais de 50 anos com os animais e também a trajetória como líder associativista o gabaritam para receber tal referência.

Formado “naquela” - a qual segundo os seus próprios formandos, entre eles o ex-ministro Roberto Rodrigues, é a turma mais talentosa da Esalq-USP, Ivan mostra através de sua criação de cavalos, todo o conhecimento

que possui para comandar a produção agrícola de diversas culturas em ambientes completamente diferentes.

Sobrinho e afilhado de Badi Aidar, um dos maiores criadores de Mangalarga da história, o produtor iniciou seu contato com o animal ainda na infância, quando, durante dois anos de sua vida, utilizou como transporte da fazenda até o município de Severínia-SP.

A partir do terceiro ano do grupo foi para São Paulo estudar e retornou para a roça somente após a formatura, iniciando os trabalhos como produtor e as histórias como criador em 1965.

O Caval Mangalarga

Antes de contar a história do criador, é preciso contextualizar a história da criação. O Mangalarga é brasileiro, porém seus antecessores são de origem da Península Ibérica (ponta do sudoeste europeu onde estão os territórios de Portugal, Espanha e um pequeno trecho da França). Os melhores espécimes das raças Alter e Andaluz chegaram em terras tupiniquins junto com a vinda da Família Real Portuguesa, quando foi obrigada



Pescoço cumprido e garupa forte são algumas características da raça Mangalarga

a se mudar ao Novo Mundo fugindo do imperador Napoleão Bonaparte.

Já na América do Sul, os criadores passaram a fazer diversos cruzamentos com o objetivo de encontrar animais para desempenhar o trabalho nas fazendas da época, as quais a atividade era baseada na lida com gado, e também para a prática esportiva, a caçada do veado. Com isso a raça ideal precisava ser fácil e confortável para andar, resistência em longos períodos de trabalho ou viagens e docilidade e nobreza de caráter.

Vale lembrar que a descendência do Mangalarga não é 100% Ibérica, tendo participado dos cruzamentos, até o encontro da raça ideal cavalos árabes e ingleses.

A partir do momento da fundação da Associação de Criadores de Cavalos da Raça Mangalarga, em 1934, a mesma passou a ser responsável por definir um padrão e também a buscar, desde então, o seu melhoramento através da seleção genética.

Sendo assim, as qualidades do animal foram baseadas em quatro pilares: Morfologia, as características de cada parte do equino (pescoço, paleta, tronco, garupa e membros), todas as partes precisam ter determinada peculiaridade visando sempre garantir o melhor desempenho como, por exemplo, a garupa, a qual precisa ser ampla e comprida, isso porque um cavalo de sela

precisa ter arrancadas rápidas e o motor dele, sua tração, é cada vez mais forte conforme o tamanho de sua garupa.

O desempenho é outro pilar que caracteriza o Mangalarga. Nele são observadas quatro qualidades diferentes: Galope reunido ou a postura de sua marcha; facilidade de troca de bípedes, análise de seu equilíbrio; arrancadas rápidas, relacionadas com as características da garupa e paradas bruscas, as quais é necessário certo deslize com equilíbrio, como um tenista profissional faz em uma quadra de saibro.

Os outros dois pilares da raça são sua forma de andar, onde é observado o seu passo, trote, galope à velocidade moderadas e a marcha trotada. A comodidade é o último ponto, a qual além do desempenho e andamentos, é observado principalmente seu temperamento, ele precisa ser dócil, enérgico e vivo para responder prontamente aos comandos do cavaleiro.

Todas essas características reunidas geram uma alquimia apaixonante para as pessoas que usam a raça para fazer cavalgadas, para o trabalho então nem se fala, sobre o seu uso na roça, Aidar faz uma comparação bastante inteligente. “Trabalhar em um Mangalarga é igual estar em um escritório com ar-condicionado, tamanho o conforto”.

Líder associativista

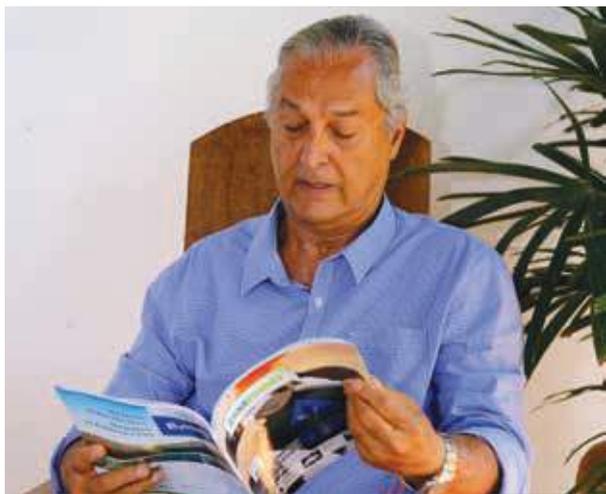
Durante quase uma década, Ivan Aidar esteve ligado diretamente, ou como membro do conselho ou como presidente, da ABCCRM (mesma entidade da década de 30 a qual a única mudança foi a inclusão da palavra “brasileira” em sua sigla) e o principal resultado colhido à frente da entidade foi conhecer criadores do Brasil inteiro, através das exposições e leilões.

Desse tempo, ele também realizou um trabalho importante levando o Mangalarga para ser conhecido no mundo todo e também os criadores nacionais verem raças de todo o planeta. Sobre suas tentativas de desenvolver um mercado internacional, Aidar fala das barreiras impostas por outros países, principalmente os mais tradicionais e ricos. Ele cita como exemplo a tentativa frustrada de realizar um leilão na Ilha da Madeira-POR, o qual foi proibido pelo governo local alegando o risco de disseminação de doença.

Regra essa que não vale no Brasil, onde o país importa muitos cavalos, principalmente Quarto de Milha e Puro Sangue Inglês (animais velozes e ágeis, muito utilizados em corridas e provas esportivas como o polo).

Dinâmica de criação

Ter uma criação de Mangalarga exige muito mais que recursos financeiros e área. Ao conhecer Ivan Aidar, a ligação entre os animais e os familiares, até mesmo como uma ferramenta de união, se compreende o fator principal de



O criador Ivan Aidar observa a matéria do seu amigo, sócio e, como ele, líder setorial, Roberto Rodrigues publicada na edição de novembro

quem executa esse tipo de empreendimento: amor.

A metodologia para desenvolver sua tropa consiste no momento da ovulação das fêmeas, onde é liberado para os machos cobrirem ou executar o processo de inseminação, como um capricho da natureza, tanto a época de acasalamento como o fim da gestação (11 meses depois), acontecem sempre na primavera. Feito o parto, os potros ficam com as éguas até a desmama, quando são levados para uma fazenda no Mato Grosso.

A decisão por levar os animais para outra localidade é devida a uma relação espaço/valor da terra, a qual na fazenda de Severínia, a terra é muito valiosa devido ao canavial. Já no Centro Oeste é possível desenvolver pastos maiores para os jovens animais se desenvolverem.

Durante esse período é iniciado o processo de doma dos potros. Passados três anos, eles voltam a São Paulo para serem domados e depois ficam disponíveis à venda, geralmente em exposições e leilões.

Sobre a infraestrutura necessária para se ter uma criação, a pastagem é um dos principais itens, isso porque é preciso um pasto nutritivo, adubado com calcário e fósforo, para fortalecer a estrutura óssea e muscular dos animais. Se não for possível ter essas características no pasto, é necessário a complementação da sua alimentação através de ração. Caso tenha a presença de algum garanhão, é preciso a construção de uma cocheira, pois eles só podem ficar perto das éguas na hora de cobrir.

O ponto mais curioso da criação de Ivan Aidar é sem dúvida a forma como ele nomeia seus cavalos. Para saber exatamente a sua linhagem e também a idade de cada membro de sua manada, ao nascer, cada potro recebe o seu nome baseado na linhagem de sua mãe e com a letra inicial obedecendo uma ordem alfabética.

Como exemplo ele cita o caso da égua Ibiúna, a qual todo macho que nasce dela, ou de alguma filha sua, recebe o nome de um ídolo do São Paulo, sendo assim já foram batizados animais como Forlán, Murici, Lugano, Raí, Telê e até mesmo Kanhoteiro com K, isso devido a escassez de atletas onde a consoante inicial (o leitor vai pensar no Kaká, porém já tem um equino com esse batismo). Se nascerem éguas dessa linhagem, são batizadas com apelidos das sobrinhas do criador.

Nesse sentido a criatividade corre solta, existe a linhagem da Usina, a qual já gerou o Engenho, Destilado, Usineira, Sacarose e até mesmo a Orplana; Silady, inspiração das descendentes cujos nomes se referem à cultura da sacanagem, isso porque o criador lembrou da Lady Godiva (nobre inglesa que desfilou pelas ruas nua montada a cavalo), nesse sentido



Pasto nutritivo e espaço são itens primordiais para se ter uma criação de Mangalargas saudável

ela gerou a Erótica, o Gigolô, a Profana. Existem famílias mais comuns nesse sentido, há linhagens que se referem a nomenclaturas de peixes, cidades e praias.

Todo esse método tem a inspiração também baseada em uma questão de linhagem, o criador, onde seus antecessores são de origem árabe, carrega uma filosofia a qual diz que as mães sempre são as mais importantes, pois são elas responsáveis por aleitar e educar os filhos, ou seja, por isso a escolha pelas éguas matriarcas como a referência de cada família.

Mercado e Lucro

Os tipos de clientes de Aidar se dividem em dois grupos. O primeiro, e hoje maior, são os que compram para realizar cavalgadas como lazer ou esporte, esse perfil se divide em dois: o primeiro é baseado principalmente em pessoas residentes em grandes centros urbanos e possuidores de alguma casa de campo ou chácara, a qual frequentam aos finais de semana, e como algum membro ou a família toda gosta de cavalgadas, acabam adquirindo o Mangalarga. O segundo grupo são os proprietários de hotéis fazenda ou pousadas em regiões montanhosas, que fornecem o passeio de montaria como item de recreação. Segundo o criador, há relatos de clientes dessa categoria, onde existem hóspedes que viajam duas ou até mesmo três vezes ao ano, pelo simples prazer de ter um contato direto com a natureza ao entrar nela sendo transportado por um cavalo.

Outro público é formado por fazendeiros ou até mesmo outros criadores que compram o macho Mangalarga para cruzar com éguas comuns e assim ter um animal bom para os peões utilizarem no dia-a-dia da roça. Sob esse aspecto, Ivan lembra das características de cada raça, a qual é muito boa para montaria, no entanto não é interessante na execução de serviços de tração.

Sobre o valor médio de venda, segundo o entrevistado, é muito difícil definir, isso porque funciona igual jogador de futebol, onde a diferença monetária entre um animal e outro pode atingir um abismo gigantesco. “Cavalo é igual jogador de futebol. O Pelé valia R\$ 1 bilhão, enquanto que o Babalu (não o craque do futsal, mas um centroavante contemporâneo do camisa 10 do Santos que atuava nos clubes da região de Severínia), não valia um tostão”, brinca Ivan.

Entrar nesse negócio para ter lucratividade é uma tarefa muito complicada, o produtor fala em épocas as quais é necessário até se colocar dinheiro na atividade, no entanto ele lembra do seu valor agregado. “Se eu for mensurar como lucro o fato de sair um final de tarde e cavalgar durante duas horas, ou então reunir minha família aos sábados para montar, ou até mesmo receber a visita de queridos amigos feitos ao longo da vida e também através da atividade com os animais e colocar o papo em dia em um passeio e as recordações das visitas que fazia todos os domingos à propriedade do meu tio para tomar café com ele nas quais usava o cavalo como transporte. Tudo isso somado faz a atividade ser muito recompensadora”. 



A docilidade de obediência do Mangalarga atraiu o interesse de montadores de final de semana e também hotéis fazenda



2050

– A Odisseia do agronegócio

A desafiadora viagem que o Brasil terá que fazer para ser a referência mundial na produção de alimentos e bioenergia

Marino Guerra



Não há dúvida que chegar em 2050 com o nível de produtividade e sustentabilidade que o mundo espera do agro brasileiro já é uma odisseia com desafios tão gigantescos como os vividos por Ulisses, em poema escrito por Homero no século VIII, antes de Cristo, no qual ele passa dez anos no mar, depois da Guerra de Troia, em uma viagem de volta para casa onde enfrentou a animosidade de alguns deuses, tempestades que o desviaram de sua rota e o encontro com perigosos seres, como Circe (feiticeira

que transformou muitos dos companheiros do herói em repelentes seres), ou o Ciclope (gigante de um olho só) e o “Canto da Sereia” (o qual para enfrentar, o personagem ordenou aos marinheiros taparem os ouvidos com cera enquanto que ele fosse amarrado ao mastro para conseguir ouvir sedutora melodia sem cair na armadilha e levar sua embarcação até as pedras).

A viagem do agronegócio vai ainda levar 32 anos, tempo suficiente para membros de uma terceira geração, netos dos que estão à frente dos negócios hoje, em alguns

casos, ainda nem tenham nascido, serem os “Ulisses” de algo muito maior que uma fazenda, mas uma operação complexa e integrada na qual deverá atingir níveis máximos de produtividade e sustentabilidade, cada metro quadrado terá influência significativa para garantir números positivos no resultado final.

Antes mesmo de iniciar a sua odisseia, assim como Ulisses venceu os troianos tendo como principal fato a criação do “Cavalo de Troia”, o campo também precisou vencer a sua guerra particular, que foi a de tornar a zona rural em uma grande e produtiva fábrica de alimentos e energia. Hoje os recordes batidos constantemente em quase todas as culturas mostram que essa batalha foi vencida, no entanto, o caminho para encontrar a sua Penélope (esposa do mito grego, a qual esperou o amado por todos os anos, negando diversas ofertas de casamento onde os pretendentes alegavam que o seu marido havia morrido) só está no começo.



O agronegócio já construiu o seu Cavalo de Troia e venceu a guerra que foi deixar de ser extrativista para bater recordes de produtividade

Animosidade dos Deuses

A maior animosidade que o setor pode enfrentar deverá se concretizar, ou não, nas eleições de 2018, na qual é a volta do estado gordo e faminto, onde segundo a definição do Presidente da Abag (Associação Brasileira do Agronegócio), Luiz Carlos Corrêa Carvalho, na abertura do “Desafio 2050” (evento realizado no final de novembro, em São Paulo-SP, pela Andef, FAO-ONU (Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura), Abag e Embrapa), o mundo e o Brasil vivem uma espécie de pêndulo político, que se aproxima perigosamente dos protecionistas, os quais necessitam de medidas populistas, em detrimento das atitudes de mercado, para respirar.

Ainda nas apresentações de abertura do evento, o representante do Governo do Estado de São Paulo, Alberto Amorim, lembrou de uma frase do ministro de Portugal, Augusto dos Santos Silva: “Cuidado com o populismo, ele é o caminho para o autoritarismo”.

Dependendo do grau de radicalização do líder populista e autoritário, até fome ele pode trazer para sua nação, esse foi um dos principais fatores que contribuiu para o aumento de 10,6 para 11 na porcentagem da população mundial ser considerada, de forma simples e objetiva, esfomeada, segundo a ONU, o outro principal problema são os países em conflito armado.

Se um extraterrestre chega à terra e analisa ela somente pelo aspecto do nível dos “deuses” (governos) que a ocupam, com certeza ele aborta a missão. Caso tome o Brasil como referência então, é capaz de oferecer alguma ajuda à população.

Talvez se pegar uma agroindústria nacional como referência, o habitante do outro planeta mude de ideia, no entanto, se der um zoom maior e ver que mesmo através de uma política de crédito agrícola atrasada no mínimo em 50 anos e os níveis altíssimos de perdas em decorrência da falta de infraestrutura logística, onde tanto o solo como a população urbana são ácidos para qualquer tipo de cultura, vão passar a considerar os homens do campo como representantes do poder divino em todo universo.



“O aumento no número de esfomeados no mundo se deu devido à conflitos armados e democracias desestabilizadas”, Alan Bojanic, representante no Brasil da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura - FAO

Desvios de rota

A mudança de rota é o que mais assusta um comandante, principalmente pelo fato da embarcação ficar longe demais do seu ponto de chegada e com isso

correr o risco de ficar sem mantimentos ou combustível.

No caso do desafio de erradicar a fome até 2050, é preciso se atentar para criação de modas e conceitos mentirosos, que muitas vezes sobrevivem através da divulgação de notícias falsas ou distorcidas, podendo levar cadeias de negócio inteiras a perder o seu norte, vide o exemplo do desastre que foi a operação “carne fraca” para a pecuária, suinocultura e avicultura nacional.

Outro exemplo é a fama do Brasil ser o maior consumidor mundial de agroquímicos, o professor e doutor da Unesp de Botucatu-SP, Caio Carbonari, durante a sua apresentação mostra que a liderança no ranking no número absoluto de agroquímicos utilizados é mesmo brasileira, no entanto, na relação do consumo de produtos pela área, é sétimo, e comparado por toneladas de produção, a posição cai para 11º, nesses dois últimos quesitos o Japão é um dos países que lidera a lista.

Os defensores da utópica ideia de uma economia orgânica e sem indústria alimentícia será capaz de cumprir a demanda mundial por comida, também não divulgam que o consumo de agroquímicos no Brasil está estabilizado desde 2004, se relacionado com a área produtiva. O professor ainda divulgou dados prévios de um estudo sobre o EIQ (Consciente de Impacto de Consumo de Agroquímicos), onde o Brasil ficou no mesmo nível dos maiores produtores mundiais, mas a eficiência da agricultura nacional é superior pois a pressão de pragas, doenças e plantas daninhas é muito maior em países tropicais se comparado aos outros grandes produtores que estão na região temperada do globo.

Durante o evento “Desafio 2050”, o diretor geral do Ital (Instituto de Tecnologia de Alimentos), Luis Madi, tratou de quebrar uma verdade que está praticamente consolidada entre os orgânicos radicais da internet Ele provou através de dados científicos que, do ponto de vista sensorial (paladar e textura) e nutricional, não há superioridade alguma dos alimentos orgânicos.

A conclusão dos dois pesquisadores vem perfeitamente de encontro com o pensamento da professora de Toxicologia da USP, Elizabeth Nascimento, onde ela apresenta tranquilidade sobre o uso dos produtos químicos na agricultura brasileira, isso porque a ciência já estabeleceu instrumentos para saber quais os limites permitidos de cada produto vão afetar as pessoas, e o corpo de profissionais que receitam esses produtos (engenheiros agrônomos) são constantemente reciclados e atualizados com as novidades do mercado.

A professora ainda argumenta sobre o custo dos produtos, onde somente um louco jogaria fora,

exagerando na dose recomendada, correndo o risco de sofrer prejuízo tanto no desperdício como na queda de produtividade da cultura em decorrência da ação de resíduos.



Para o professor da Unesp, Caio Carbonari, o fato do Brasil ter adquirido a “fama” de maior consumidor de agroquímicos do planeta, mascara o fato que é a agricultura que faz o seu melhor uso.

Perigosos seres

Assim como Ciclope na mitologia grega, as áreas de pastagem degradadas no Brasil são gigantes, feias e a sua permanência dificilmente fará com que a odisseia da agricultura tenha sucesso.

No poema, Ulisses vence o monstro que ameaçava comer ele e toda a sua tripulação mais uma vez mostrando planejamento e inteligência, ele embebeda o gigante de vinho e quando esse pega no sono, fura o seu único olho, como durante a conversa anterior entre os dois ele se identificava como “ninguém”, seus companheiros (outros Ciclopes) acharam que ele havia enlouquecido, com isso os navegantes conseguiram escapar e seguir viagem.

O presidente da Cocamar, Luiz Lourenço, também mostrou astúcia ao combater as pastagens degradadas na área de sua cooperativa através da adoção de um programa onde é plantada soja e depois realizar pecuária de inverno, técnica que originou o case da “Fazenda Santa Brígida” na qual o faturamento da área degradada era em torno de R\$ 200,00 o hectare, depois do programa pulou para R\$ 8,5 mil o hectare. Isso sem contar o benefício ambiental, através de sequestro de carbono com a utilização da braquiária, planta que possui a raiz funda, para a época de pastagem.

No entanto, o maior adversário que o herói grego precisou vencer não era um grande exército ou monstros

extremamente fortes e violentos, mas as sereias, um inimigo no qual o seu poder atingia os instintos ocultos de suas vítimas, levando elas para armadilha para serem devoradas.

Tão oculto e traiçoeiro como a melodia dos seres metade mulher, metade peixe, são as perdas em uma produção agrícola, onde se não mensurada constantemente pode levar o agricultor a comprometer grande parte de sua margem.

No Brasil o grande gargalo de perdas está na parte logística, o escoamento da produção é muito precário, os portos são deficitários conforme a demanda, além de toda a burocracia para executar um processo de exportação, isso tudo vira uma reação em cadeia onde quanto maior é a safra, maiores serão as dores de cabeça de transporte.



Luiz Lourenço, presidente da Cocamar, mostra o trabalho feito de recuperação de pastagens degradadas aonde terras que faturavam R\$ 200,00 por hectare elevaram sua renda para R\$ 8,5 mil.

Telémaco

As apresentações do “Desafio 2050” foram de substancial importância, mas para fechar a história da odisséia da agroindústria brasileira até 2050 era necessário encontrar uma visão mais jovem, uma opinião de quem vai comandar esse navio até o seu objetivo, e infelizmente na programação do evento não havia essa fonte.

Entretanto, no mesmo dia, a Sociedade Rural Brasileira realizou a entrega do sexto Prêmio Rural Jovem. Era a oportunidade ideal para encontrar o Telémaco (filho de Ulisses) da reportagem.

O homenageado da noite, João Francisco Adrien Fernandez, diretor executivo e cofundador do comitê de liderança e juventude da entidade quase centenária,

economista, fornecedor de cana e pecuarista do município de Pratânia (região de Botucatu); tinha todos os requisitos para mostrar a sua visão de como a agropecuária vai caminhar rumo à excelência mundial.

O seu plano de viagem para chegar até 2050 é composto por uma complexa equação na qual o resultado precisa ser alimentar uma população mundial que hoje está próxima dos 10 bilhões de habitantes, que cresce em renda e conseqüentemente vai querer comer melhor, tendo uma cadeia produtiva amplamente sustentável, na qual a obsessão vai além da neutralidade sendo a única maneira possível de sequestrar carbono da atmosfera desenvolvendo uma atividade comercial.

As variáveis para alcançar esse resultado são tão complexas quanto ele. A primeira, e mais óbvia, porém nada simples, são as inovações tecnológicas, desde sistemas que auxiliem o produtor na gestão de sua propriedade, passando por insumos e sementes com fórmulas mais modernas e a implantação e eficiência cada vez maior de soluções relacionadas ao conceito de digital farm. Esses avanços serão os grandes responsáveis pelo ganho de produtividade.

No entanto, não adiantará nada quebrar recordes de produção sem sustentabilidade, isso porque o mundo não vai querer apenas comida, mas vai exigir alimentos sustentáveis. Sendo esse o segundo símbolo matemático, o qual na opinião do economista e agropecuarista implica em fatores como a criação do código florestal, a formalização trabalhista no campo, a implantação da pecuária intensiva e também neutra na emissão de carbono e a produção e ampliação da produção de biocombustíveis e bioenergia, já colocam o agronegócio brasileiro em destaque perante qualquer outro grande produtor mundial, no entanto ele alerta dos diversos problemas em relação da percepção da eficiência ambiental dos diversos agentes exportadores espelhados no planeta.

“A responsabilidade não é somente do setor produtivo, mas da demanda, a demanda vai ter que ser qualificada se ela quiser uma produção qualificada, os consumidores vão ter que ter cada vez mais atenção naquilo que eles consomem, eles vão ter que escolher se vão querer consumir uma soja produzida em determinada região da Ásia com trabalho semiescravo, ou então uma brasileira que atende a um rigoroso código florestal, a lei trabalhista”, disse João Francisco.

O último item do cálculo diz a respeito de quem vai coordenar cada barco dessa imensa esquadra, é sabido que as pessoas que estavam ou ainda estão à frente das fazendas no momento em que o Brasil deixou a condição de importador de comida para se transformar em um dos principais fornecedores mundiais, sempre tiveram



O jovem líder do agronegócio nacional, João Francisco Adrien Fernandez, vê a tecnologia, sustentabilidade e sucessão os fatores chave para o setor alcançar suas metas.

o foco muito grande na produção, e não poderia ter sido diferente, pois para chegar no estágio atual, foi preciso se desenvolver em ambientes altamente restritivos para se praticar a agricultura. O alvo para as novas mentes, que estão tomando as rédeas das propriedades rurais, será um pouco mais amplo, agregando as questões de planejamento e gestão como

sendo de importância contemporânea à produção.

O jovem líder setorial comunga da mesma opinião e enxerga que a conciliação entre as gerações onde o mais novo não vai precisar escolher outra profissão para ser inovador e o pai terá que abrir mão de algumas verdades para dar continuidade ao seu trabalho, será de fundamental importância para ambos superarem o período de transição de modo que não prejudique a sua longevidade.

E a hora que chegar?

Em 2050 esse repórter estará com 70 anos e espera ter sanidade mental para escrever a reportagem de capa da Revista Canavieiros com o seguinte título “Chegamos”.

De tudo que vejo no meu dia-a-dia, contando histórias que vão desde a de pequenos produtores até as maiores lideranças do agronegócio nacional, me sinto tranquilo em enxergar que essa viagem terá um final, e embora ainda ocorrerão diversos obstáculos, será um final triunfante.

No entanto, minha ansiedade jornalística já me obriga a imaginar e tentar identificar de como será a vida depois que Ulisses chegar à Ítaca (ilha que governa). Na mitologia o aventureiro não consegue ficar parado muito tempo e parte para novas viagens, quem duvida que a história se repetirá com o agronegócio nacional? 

Um bom desafio para depois de 2050, seria tornar a lua produtiva agronomicamente falando

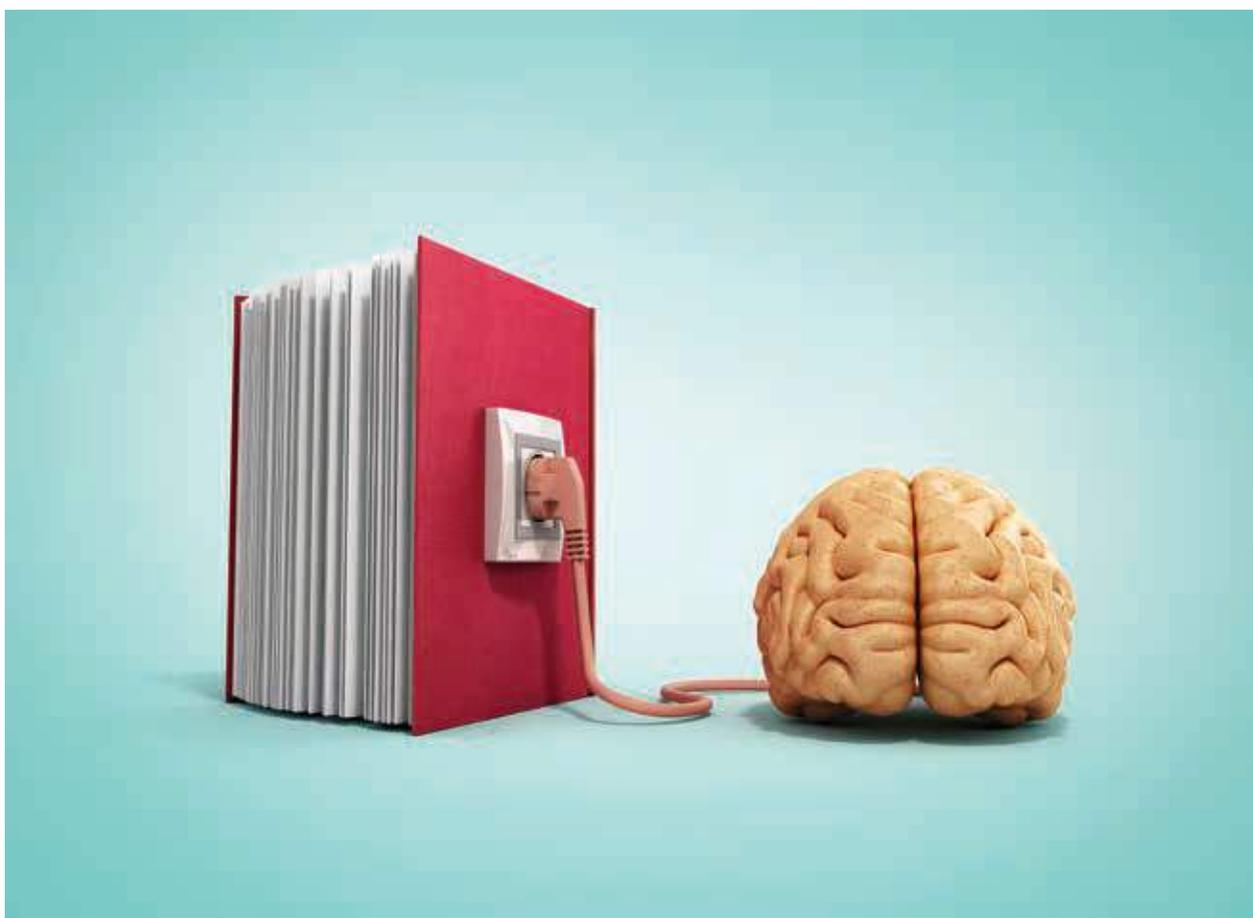


ACADEMIA

do Herbicida

Encontro de notáveis disseminou conhecimento para todos os presentes, pena que durou apenas dois dias e acontece somente de dois em dois anos

Marino Guerra



O termo academia é originário da Grécia, quando Platão começou a reunir pensadores para discutir questões filosóficas em um local denominado Jardins de Akademos (herói ateniense). No Brasil existem diversas academias que definem um local onde os notáveis

de determinada área se reúnem, exemplos mais populares são Academia Brasileira de Letras e Academia de Futebol.

Em Piracicaba-SP, durante os dias 30 e 31 de outubro, na terceira edição do Simpósio Sobre Manejo de Plantas Daninhas em Cana-de-Açúcar, ou SIMPDcana,

foi criada uma espécie de academia passageira, isso porque é totalmente inconcebível deixar tantos especialistas represados a vida inteira em um local só.

Mesmo que por pouco tempo, a dinâmica muito bem montada pelos organizadores (o professor da Esalq-USP, Dr. Pedro

Christoffoleti, e o consultor Dr. Marcelo Nicolai) fez com que o melhor do conhecimento de cada participante fosse transferido para o público que com certeza evoluirá no manejo e uso dos agroquímicos.

Tudo começa no preparo da área

O primeiro tema abordado, a utilização de herbicidas de pré-plantio, pode-se dizer que é a forma mais racional de combater as plantas daninhas, no entanto para se atingir a perfeição nessa opção de manejo, é preciso de algo que quase sempre é muito complicado, ou seja, o pessoal do campo convencer os responsáveis pelas planilhas e gráficos, tempo.



Dr. Pedro Christoffoleti, professor da Esalq, é categórico ao afirmar que o melhor combate às plantas daninhas se dá no preparo de solo na hora da reforma do canavial

O lado acadêmico do assunto foi abordado pelo dr. Pedro Christoffoleti, o qual demonstrou que o preparo de solo, na reforma do canavial, precisa estar integrado com a estratégia de combate as plantas competidoras focando em quatro momentos específicos: Eliminação de soqueira, combate ao banco de sementes, monitoramento dos escapes e

planejamento para aproveitar as características de seletividade dos produtos.

Baseado nessa filosofia, o pesquisador enumera problemas fundamentais em adotar a estratégia TCPC – Tira Cana, Põe Cana – adotada pelo mais ansiosos. Em relação à competição, ao enterrar as sementes da superfície, o produtor estará possivelmente adotando uma atitude paliativa, isso porque estudos comprovam que diversos tipos têm grande capacidade de dormência e sobrevivência.

A utilização do glyphosate para dissecar as soqueiras ainda é a prática mais recomendada, no entanto é preciso ficar atento a alguns detalhes, como por exemplo: deixar o produto fazer efeito durante pelo menos dez dias de sua aplicação, prestar atenção em algumas características da água que será misturada ao produto, como o seu PH, o ideal é que ela seja ácida (por volta de 4,5) e também a utilização dela com matéria orgânica, ou seja, retirada de rios, lagos ou poços, onde pode eliminar até 30% da capacidade de uma aplicação ideal.

Caso tenha muito tempo entre a destruição das soqueiras e o início do plantio, e a opção é não executar a rotação de cultura, o professor da Esalq também deixa aberta pela opção da utilização de um produto com residual alto, o que vai atacar o banco de sementes com um número de aplicações baixo, no entanto o ideal é deixar o solo descoberto por pelo menos 6 meses.

Sobre a utilização das moléculas recomendadas para o pré-plantio incorporado (PPI) deve ser utilizado para quem não pretende realizar novas aplicações no momento do “quebra-lombo” e também em áreas de expansão.

Quem imagina que a rotação de cultura com a cana-de-açúcar é eficiente somente para deixar nitrogênio no solo pode começar a rever os seus conceitos, Christoffoleti mostra que a prática também gera vantagens no controle das plantas daninhas, mas alerta que é necessário um planejamento prévio para aliar a melhor cultura e combater os vizinhos indesejados, se for possível utilizar a “meiose” nesse momento, é melhor ainda.

Representando o Grupo São Martinho, e mais especificamente a Usina Iracema, o engenheiro agrônomo, Luiz Henrique Franco de Campos, reforça a tese do professor ressaltando que a utilização da adubação verde (sinônimo para rotação de cultura) é uma prática consolidada em sua empresa, só que eles avaliam cada situação para definir se é possível e qual produto será utilizado junto com a cultura intermediária.

Para fechar o primeiro painel, o representante da Baldan Soluções Integradas, Edison Baldan Júnior, mostrou que é possível otimizar o processo de aplicação, o que gera benefícios como o de redução de pisoteio e rendimento operacional, integrando o quebra lombo com a distribuição do produto no solo.

Manejo de Plantas Daninhas em Áreas de MPBs (Mudas Pré-Brotadas)

O MPB pode ser considerada uma tecnologia antiga no que se trata de técnicas de plantio de cana-de-açúcar, pois era uma prática que havia deixado de ser utilizada há tempos, no entanto, com o advento da colheita mecanizada, ganhou grande importância devido seu alto grau fitossanitário.



Dr. Marcelo Nicolai, consultor, é preciso estar muito atento na forma de manejo de herbicidas em áreas com MPB.

Sendo assim, a relação dessa prática com os herbicidas era assunto que não poderia ficar de fora em evento de tamanha amplitude técnica. Com isso o consultor dr. Marcelo Nicolai foi o responsável da palestra técnica sobre o tema.

O primeiro assunto abordado foi sobre a questão dos produtos químicos gerarem ainda mais stress, pois o momento que deixar o viveiro de mudas e for para o campo pedirá mais energia da planta, o que poderá afetar a sua produtividade e longevidade.

Com isso, em áreas que está planejado o plantio através do MPB é preciso realizar um planejamento muito minucioso do que será utilizado desde a destruição da soqueira, com o objetivo de deixar um solo limpo (de resíduos e também mato) para a muda se desenvolver perfeitamente.

O consultor aponta que a prática de fazer a sulcação é recomendada, pois vai aprofundar as raízes e também permite que o herbicida trabalhe em uma camada mais superficial do solo, com o mesmo raciocínio ele condena o uso do plantio com matraca, pois deixa a raiz muito superficial e exposta aos produtos que estão na terra.

Para casos da introdução de mudas em áreas com falha, uma ideia bastante interessante é a utilização de veículos de pequeno porte que faz a aplicação anterior, justamente para tomar cuidado com a pequena cana.

Grama-seda: Desinfestação com eficácia e seletividade

A grama-seda é sem dúvida nenhuma uma das maiores vilãs que atormentam a vida dos produtores de cana, pequena, mas com um potencial devastador, em áreas com alta infestação pode roubar 40% da produtividade e reduzir sua longevidade de 2 a 3 cortes, com certeza ela é um gatuno que precisa ser eliminado.



Dr. Carlo Alberto Azânia, pesquisador, alerta que a capacidade de hibernação da raiz da grama seda pode ultrapassar os dois anos.

Para se ter ideia da importância que ela conquistou, foi desenvolvido um painel somente para ela, o qual foi apresentado pelo pesquisador do IAC/APTA – Ribeirão Preto-SP, dr. Carlos Alberto Mathias Azânia, onde ele apontou a resistência de sua raiz como o fator preponderante para diversos insucessos na briga para eliminar ela. Sua capacidade de perenidade é tão grande que,

mesmo se não conseguir emergir, sua capacidade de imersão pode ultrapassar os dois anos.

Com isso a recomendação para cana-soca é combater no seu terço inicial de crescimento, sempre levando em consideração que não vai resolver o problema em definitivo, apenas serão diminuídos os prejuízos da competição, nos outros terços a própria questão do sombreamento já prejudica o desenvolvimento de sua parte externa.

O pesquisador ainda aponta outras medidas que são eficazes no combate de sua infestação, como a limpeza de máquinas agrícolas para evitar sua disseminação, principalmente implementos de preparo de solo; utilizar variedades de brotação rápida com o objetivo do solo ficar mais tempo “sombreado” e a utilização de herbicidas residuais de alta e média solubilidade, com o objetivo de combater as raízes da gramínea.

O engenheiro agrônomo da Raízen, Francisco Tatit, apresentou a verdadeira operação de guerra que montaram para combater a grama, principalmente nas regiões de Piracicaba e Araraquara, a qual teve como princípio a única maneira de se exterminar o seu banco de sementes, deixar a área parada por até 12 meses, não podendo nem trabalhar com rotação de cultura.

Nesse projeto consistiram diversos procedimentos, como: dissecação das soqueiras e depois mais uma aplicação para a desinfestação química, com isso ainda foi registrada uma rebrota média de 30%, depois entrou com o controle mecânico, voltando ainda cerca de 15%, catação pontual, caiu para 10%, aplicação de composto (torta de filtro), catação química localizada (antes

do quebra lombo). E ainda não acabou ... Só conseguiram atingir os 100% de controle continuando com a catação química localizada nos cortes seguintes.

O representante da Ihara, Rodrigo Naime Salvador, criou uma esperança nos profissionais que enxergam a grama-seda como um monte de espinhos, ele disse que a empresa deve lançar uma nova molécula de graminicida em 2018.

Manejo de Plantas Daninhas na Cana-planta: Necessidades e tendências

Manejar as plantas daninhas no primeiro ano da cana significa que a lição de casa, que é acabar com a vizinhança na hora de fazer o preparo do solo, por um motivo ou outro não foi feito. Com isso o consultor, dr. Marcos Antônio Kuva, deixou muito claro que nesse período os profissionais terão que prestar muita atenção antes de fazer suas escolhas de manejo.



Dr. Marcos Antônio Kuva, consultor, o responsável por um canavial terá sempre que conviver com o seguinte dilema: é melhor tolerar eventuais escapes para preservar a cultura ou encarar eventuais problemas de fito e liquidar o mato?

Dois questões deverão exigir muita reflexão, é melhor tolerar os

eventuais escapes para preservar a cultura, ou encarar eventuais problemas de fito e liquidar o mato? Tudo isso dependerá de cada cenário, pois podem chegar a milhares de variáveis.

Em alguns lugares a opção de se realizar o manejo de plantas daninhas na cana planta não existe, como é o caso apresentado pelo engenheiro agrônomo da Usina CerradinhoBio, Luiz Fernando Aparecido de Almeida, onde a condição de afloramento de água em boa parte do canavial, que fica no município Chapadão do Céu-GO, exigem o combate às plantas daninhas seja eficiente no preparo do solo e até mesmo no plantio.

Um dado que eles coletaram em sua unidade que mostra o quanto as colhedeiças de cana são importantes vetores de disseminação de sementes de concorrentes, foi na execução da lavagem de uma máquina, onde ficou constatado que ela estava carregando cerca de um litro de culturas indesejadas para outras áreas.

Para quem não quer ou não pode ter que pensar em ficar durante todo o tempo do canavial tendo que ficar se planejando em executar aplicações de herbicidas, quem conhece a realidade de um canavial sabe que nem sempre, do ponto de vista de disponibilidade de maquinário, é possível fazer duas ou até três operações de combate por safra. Pensando nisso a Bayer, através do seu representante Augusto Monteiro, fez uma breve apresentação do Alion, lançamento que tem como principal característica sua longa capacidade de residual, podendo ficar no solo por até 150 dias, ou seja, mesmo em um cenário com 60 mm de chuva, o produto entra até 5 cm no solo, o que não

impede que ele atue no momento de germinação do mato.

Herbicidas residuais e o comportamento no solo

Ao optar pelo uso dos produtos pré-emergentes, que em sua grande maioria tem o comportamento residual alto, é preciso se atentar aos principais componentes, internos e externos, envolvidos com tal prática, que são: os custos e a sustentabilidade, e os dois exigem apenas uma coisa da equipe agrícola, evitar o seu desperdício.



Dra. Patrícia Andrea Monquero, professora da Ufscar, argumenta que embora os custos dos herbicidas com alto poder residual sejam mais altos, dependendo do cenário o seu benefício pode justificar o investimento.

Esse foi o foco da palestra ministrada pela professora da Ufscar, dra. Patrícia Andrea Monquero, na qual mostrou que embora o custo dessa categoria esteja em um patamar elevado, seus diversos fatores de eficiência podem justificar tal investimento.

Na explanação ela apresentou fatores que qualquer profissional com alguma experiência precisa se preocupar, como umidade do solo, características de solubilidade e

situação da palhada na hora de aplicar.

Sobre os fatores de desperdício ela lembrou sobre as características do solo, como as diversas formas que ele pode se movimentar em decorrência da quantidade de argila presente e também aspectos químicos, como o seu PH.

Na apresentação da case do painel, a engenheira agrônoma da Cofco, Patrícia Fontoura, acrescentou também o problema do pisoteio na área como um grande causador da perda de eficiência da ação dos herbicidas.

Em seguida o representante da FMC, Leonardo Brusantini, lembrou que é necessário considerar as infinitas possibilidades que existem na hora de compor um produto, o que impossibilita que um seja igual ao outro, levando em consideração o maior número de informações sobre todos os quesitos que compõem o ambiente antes da sua compra.

Herbicidas pós-emergentes na cultura da cana: como utilizá-los?

Ao ver a apresentação do empresário Edison Baldan Júnior



Edison Baldan Júnior, empresário, acredita que a aplicação de herbicidas pós-emergentes precisa requisitar recursos de aplicação tecnológicos para garantir a precisão

a resposta é bem clara, através da utilização de tecnologia, principalmente através da aplicação de precisão usando o recurso de drones.

No entanto, essa técnica ainda levará um tempo para se tornar totalmente eficiente. Segundo as apresentações do engenheiro agrônomo do Grupo Ipiranga, Thiago Veloso de Araújo, o avião ainda é a primeira opção em casos de infestação pós-emergente. E para essa necessidade específica o representante da Syngenta, Lupércio Garcia, apresentou o Lumica como uma alternativa tecnológica para ser utilizada.

Seletividade de herbicidas para a cana-de-açúcar: mitos e verdades

Logo no início de sua apresentação, o professor da Universidade Federal do Sul de Minas, dr. Saul Jorge Pinto de Carvalho, quebrou dois mitos muito comuns quando o assunto é a seletividade dos exterminadores de daninhas. A primeira é sobre



Dr. Saul Jorge Pinto de Carvalho, professor da Universidade Federal do Sul de Minas, não existe produto seletivo, seletividade é um conceito que engloba todos os fatores de uma aplicação de herbicida

o seu conceito, que nada mais é que acertar a vizinha e não a cana. A segunda é que o termo tem que ser usado para o tratamento, e não para o produto, ou seja, para ser seletivo é preciso levar em consideração fatores que vão além da fórmula, mas suas doses, métodos de aplicação e até composição do ambiente, como solo e clima.

Para comprovar sua teoria ele sua como exemplo o caso do glyphosate, o qual pode ser considerado seletivo, porém é preciso considerar o tempo, tem que esperar ele sair do solo. Um outro caso é sobre a seletividade quanto ao espaço, onde quando um tolete é plantado à uma profundidade de 20 ou 25 cm, ele estará seletivo ao produto que conseguir atingir no máximo 5 cm terra a dentro.

Com isso o professor consegue definir o tema de maneira bem objetiva e simples: “O melhor herbicida do mercado chama conhecimento e informação”.

E como uma das melhores maneiras para conseguir conhecimento e informação é através da experiência o case apresentado pelo engenheiro agrônomo do Grupo São Martinho, o mesmo que já havia participado do evento, Luiz Henrique Franco de Campos, na qual ele apresentou o programa “calda pronta” onde foram registrados índices de máxima eficiência na aplicação em áreas com daninhas em decorrência em se ter desenvolvido um time de especialistas na área.

“Catação das plantas daninhas: como otimizá-la?”

Se o tratamento do solo antes do plantio não deu certo, a utilização

dos pré-emergentes deu pouco resultado, e mesmo com a chuva dos pós-emergentes ainda há vizinhas residentes é preciso apelar para a última opção de manejo: a catação.

Em sua apresentação, o engenheiro e empresário Luiz César Pio, disse da importância do procedimento até hoje, principalmente quando são identificadas plantas de maior impacto, no entanto trabalhar com mão-de-obra no Brasil ficou muito caro e o pequeno e o médio fornecedor dificilmente têm condições de investir nisso, obrigando-o a utilizar a criatividade para adaptar, da melhor maneira possível, máquinas e implementos que os ajudem a executar o trabalho.

Devido as exigências das normas do trabalho, a utilização do modelo costal está com os dias contatos, como alternativa Pio aposta na utilização ou de quadriciclos adaptados ou até mesmo o de minitratores.



Luiz Cesar Pio, empresário, o rigor das leis trabalhistas obrigou, principalmente os pequenos e médios fornecedores, usarem sua criatividade para executar a atividade de catação

A pioneira no uso das motos *off road* na cultura canavieira foi a Usina Mandu, do Grupo Tereos, onde ele se mostrou bastante satisfeito em áreas com infestação baixa, no entanto o rendimento cai em áreas onde a concorrência é

maior, isso por causa de seu tanque, que oferece pouca autonomia.

Conhecimento, a melhor foto

Na edição especial das 50 melhores fotos da National Geographic, um dos mais importantes profissionais da revista e diretor de conteúdo na época, Chris Johns escreveu no editorial da revista: “Eu me incorporava ao ambiente e ficava à espera. Ao desaparecer, ao sumir no meio das coisas, conseguia captar expressões e emoções. Me movia em silêncio sem abrir a boca.”

Durante o III SIMPDcana esse foi exatamente o meu sentimento, não me movia, apenas prestava o máximo de atenção possível para tentar absorver cada gota daquele mar de conhecimento assim como Johns se preocupava com cada mudança em uma feição. 





PARCERIAS

em prol da vida

Ajudar a oferecer tratamento avançado e humanizado é o objetivo da campanha “O Agro contra o Câncer”

Diana Nascimento

Com o intuito de diminuir o atual déficit operacional mensal de R\$ 20 milhões, o Hospital de Amor (nova denominação do Hospital de Câncer de Barretos), lançou o projeto “O Agro contra o Câncer”, que visa à arrecadação de doações em todos os setores do agronegócio brasileiro.

Segundo informações do hospital, a partir da doação de produtores rurais, de leilões de gado, de empresas, de artistas (em sua maioria sertanejos ligados ao campo) e de pessoas que se solidarizam com o trabalho da instituição, é possível oferecer o mais avançado tratamento, 100% gratuito, para milhares de pessoas através do SUS (Sistema Único de Saúde).

A intenção do Hospital de Amor com o projeto “O Agro contra o Câncer” é firmar parcerias com os produtores e empresas de cada segmento. Não só a cana-de-açúcar será envolvida, mas também o café, o leite, o milho, o algodão, a laranja, a soja, a carne, as indústrias de nutrição animal, os laboratórios de produtos veterinários, os setores de fertilizantes e insumos agrícolas.

Para entender a dinâmica dessas parcerias, acompanhe

o exemplo: O frigorífico arrecada de seus produtores/fornecedores e repassa a doação para a Fundação Pio XII – Hospital de Amor. Na parceria com as indústrias da carne, a cada bovino abatido, será doado R\$ 1,00 (um real) pelo produtor/fornecedor que vendeu os bois. Da mesma maneira, poderá se estabelecer parceria com as usinas de cana-de-açúcar (especificando o valor por tonelada de cana vendida e processada), assim como os produtores de algodão, café, laranja, leite, milho, soja e as empresas ligadas ao agronegócio brasileiro.

Edmundo Mauad, diretor técnico do Hospital de Amor, durante apresentação realizada na reunião do Grupo Fitotécnico, ocorrida dia 21 de novembro, no Centro de Cana, em Ribeirão Preto, comentou que, segundo informações da Revista Nature, o câncer será um caos no mundo porque as pessoas estão vivendo mais e obesas. “Mesmo com toda a sua estrutura, os países em desenvolvimento não terão condições de oferecer e manter os tratamentos porque as drogas são caras e a única saída é o modelo da iniciativa privada junto com a sociedade civil. Com a parceria de vocês (do agro), vamos conseguir enfrentar a situação com grandes resultados”, salientou.

Mauad comentou sobre algumas filosofias adotadas pelo hospital desde a sua fundação como o fato de o médico só trabalhar para o hospital, não podendo atender em consultório particular. “Tem que ser 100% SUS, dedicado ao hospital e humanizado, ou seja, atender todo mundo igual, da melhor maneira possível”, destacou.

A assistência com pesquisa e prevenção também a uma filosofia da instituição. O hospital atende mais de 2 mil cidades de todos os estados do Brasil. A estrutura conta com cinco hospitais do câncer, sendo que o hospital principal fica em Barretos. Os outros são o Hospital Infantil (com cinema para as crianças, lanchonete MC Donald’s, brinquedoteca); Hospital de Cuidados Paliativos; Hospital Geral de Jales; Hospital Geral de Porto Velho (20 leitos); nove unidades fixas de prevenção



Mauad apresentou a filosofia de trabalho do Hospital de Amor



Pessoal envolvido diretamente no projeto "O agro contra o Câncer": Iza Barbosa, Luciana Paiva, Rubikinho, Sérgio Carbonell e Eduardo Romão (representando os produtores), ao lado de Marcos Landell e do secretário Arnaldo Jardim

localizadas em Barretos, Campinas, Campo Grande, Fernandópolis, Ji-Paraná, Juazeiro, Lagarto, Nova Andradina e Porto Velho; e dezoito unidades móveis (carretas equipadas com mamógrafos que viajam pelo país e realizam gratuitamente exames de mamografia e colo uterino). Atualmente está sendo construído um novo hospital em Palmas (TO), já com seu centro de prevenção, além de mais dois centros de prevenção em Rio Branco (AC) e Macapá (AP).

Mauad disse ainda que há parcerias com os melhores hospitais oncológicos e universidades do mundo como o Hospital M.D.Anderson em Houston (Texas), o Hospital Infantil Saint Judes em Memphis (Tennessee), a Universidade UCLA em Los Angeles (Califórnia), McGill em Toronto (Canadá) e LRCB, na Holanda, também com a parceria das carretas/laboratório das Unidades Móveis.

Landell lembrou, na ocasião, que o projeto é grandioso. Já o secretário Arnaldo Jardim, disse que estava impressionado, feliz e vibrando com o projeto. “Essa luta é muito importante. A nossa regional de Barretos, junto com o Hospital de Amor, fez um levantamento sobre a incidência de câncer na zona rural e a partir disso fizemos todo um programa de prevenção com relação ao uso de agroquímicos, através do programa Aplique Bem. O hospital consegue curar com tecnologia e avanço fantástico que orgulha todos nós. É uma alegria essa iniciativa do agro, parabéns a todos que integram esse grupo de excelência. Tudo o que se faz aqui do ponto de vista da pesquisa, da evolução, de novas cultivares, cuidados fitossanitários e outros têm muita identidade com a visão de pensar em alternativas e no futuro. Tudo isso com tom muito humano. O Hospital de Amor recebe agora o apoio da cana contra o câncer”, enfatizou. 🌱





REUNIÃO

que vale uma safra

Último encontro de 2017 do Grupo Fitotécnico de Cana-de-açúcar tratou sobre vários assuntos

Diana Nascimento



Segundo Landell, a última reunião do ano do Grupo Fitotécnico abordou vários assuntos de interesse do setor

Para o diretor do Centro de Cana do IAC (Instituto Agronômico), Marcos Landell, a última reunião do ano do Grupo Fitotécnico de Cana-de-açúcar, ocorrida dia 21 de novembro, no auditório do Centro de Cana, em Ribeirão Preto, foi especial. Várias coisas importantes aconteceram na presença do secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Arnaldo Jardim, e do diretor geral do IAC, Sérgio Carbonell. “Na ocasião, inauguramos o laboratório de fitopatologia e análises moleculares da cana-de-açúcar, fizemos a entrega do Prêmio Excelência no Uso de Variedades de Cana e o lançamento do projeto ‘O agro contra o câncer’, com apresentação do dr. Edmundo Mauad, diretor do Hospital de Amor”, resumiu.

Vale lembrar que o grupo completou 25 anos em 2017, pois iniciou suas atividades em abril de 1992. Ao congrega fitotecnistas de usinas e cooperativas, pesquisadores e outros profissionais de empresas de insumos, matérias-primas, máquinas, equipamentos, projetos e outros segmentos de produção ligados à cultura da cana, além de aglutinar as principais

lideranças técnicas do setor, o grupo atua para que o programa Cana IAC sirva como prospectador de demandas determinantes no aprimoramento de linhas de pesquisa científicas.

“Continuamos com bastante vigor, temos o apoio de várias empresas do agronegócio como Dow, Basf, Case, DuPont, Stoller, Syngenta e Bayer, que a cada reunião apresentam suas tecnologias”, ressalta Landell.

Ele também destaca que o programa Cana IAC conta com muitos parceiros da área do agronegócio, pessoas e empresas que ajudam nas experimentações, nas análises de laboratório e de solo, controle biológico e disponibilização de alguns equipamentos (para isso, o grupo tem o apoio das empresas Agroneli, Herbicat, DMLab, Biocontrol, New Farm, Agrivale, Yara, KBM, DMB, Biosoja, Valtra, Sipcarn, Assocana e Euroforte, além do Grupo Idea). “O grupo tem ainda a campanha beneficente voltada para instituições carentes que atendem crianças e adultos. Em 2017, arrecadamos 1,5 tonelada de alimentos, que foram encaminhadas para essas instituições”, comemorou o diretor do Centro de Cana.

Um dos pontos altos da reunião foi a inauguração simbólica do laboratório de análises moleculares e fitopatológica que dará suporte para que o produtor de cana esteja ciente da qualidade fitossanitária e pureza genética das cultivares utilizadas.

Ao utilizar cultivares saudáveis e com identidade genética comprovada, o produtor e o setor sucroenergético poderão esperar melhores retornos em produtividade e longevidade do canavial. Foram investidos na obra cerca de R\$ 440 mil, recursos provenientes da Fapesp e do Tesouro Estadual.

A agenda de 2018 do Grupo Fitotécnico de Cana-de-Açúcar já está definida. A primeira reunião está agendada para o dia 06/03 e as próximas serão nos dias 10/04, 29/05, 17/07, 28/08, 09/10 e 20/11, sempre às terças-feiras. 🌱

MICRO NA FORMULAÇÃO, MACRO NOS RESULTADOS.

REATOR 360^{CS}

Referência no controle de colônias, colchão, braquiária e demais gramíneas em cana-de-açúcar, **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 picão-preto, trapoeraba e guanxuma.

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



Alta eficácia no período seco



O melhor graminicida



Formulação microencapsulada



Maior residual com baixa volatilidade



Seletividade

Reator. Tecnologia que gera resultados.

SEMEANDO E CULTIVANDO A VIDA *Juntos*



ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE
UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB
RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

FMC



/fmcagricola



/FmcAgricolaBrasil



/fmcagricola



/fmcagricola

fmcagricola.com.br



UM BOM negócio

Além de salvar vidas, proteger ativos e a imagem da empresa, a Cultura de Segurança é sinônimo de eficiência operacional

Diana Nascimento



Schemann destacou que a segurança é um valor que deve ser de responsabilidade da alta gestão das empresas

Conhecida por seus produtos químicos, há mais de 200 anos a DuPont opera plantas de alto risco. “Com toda essa experiência que acumulamos, desenvolvemos uma área de consultoria que preza em salvar vidas”, salientou Ricardo Schemann, gerente de projetos da empresa, que abordou, durante a última reunião do ano do Grupo Fitotécnico de Cana-de-açúcar, sobre o valor da cultura de segurança.

Segundo ele, o segmento sucroenergético tem evoluído muito nos últimos anos. “O IAC traz tecnologia e conhecimento para o setor. Entendemos que a parte de segurança ainda tem um espaço para ser trabalhado. Nós, da DuPont, acreditamos que todos os acidentes podem ser evitados”, completou Schemann.

Uma estatística interessante é que, embora nos EUA o número de acidentes de trânsito esteja caindo (queda de 18% entre 2006 e 2015), mortes e acidentes com pedestres aumentaram nesse período: mais de 12% em fatalidades e quase 15% em acidentes em geral. “Os acidentes com selfies no mundo são maiores do

que os acidentes com tubarão. Isso é uma realidade, a tecnologia traz uma série de benefícios, mas temos que nos adaptar à ela. O mundo está mudando e nós, da DuPont, entendemos que podemos ajudar o setor a buscar essa melhoria nesse sentido. Para nós, a questão de segurança, saúde, meio ambiente e respeito às pessoas com comportamento ético são valores fundamentais. Segurança é um valor”, enfatizou o executivo.

A Dupont se tornou referência no mercado de segurança a partir de sua fábrica de pólvora, em 1802. Com essa atividade de alto risco, era preciso investir em segurança porque caso contrário, o negócio não teria sustentabilidade.

Na Primeira Guerra Mundial e com a alta produção de pólvora, a empresa tinha altos níveis de acidentes. Com o tempo, a DuPont aprendeu muito e já na Segunda Guerra Mundial conseguiu manter o índice de acidentes em patamares baixos.

“A primeira regra criada nessa época foi de que a segurança seria responsabilidade da gerência. Temos equipes de segurança trabalhando para nós, são empresas que têm centenas ou milhares de funcionários. No entanto, não podemos entender que segurança é responsabilidade de uma equipe de 10 ou 20 pessoas, é o nosso compromisso como líderes. Assim como gerenciamos qualidade, produtividade e custos, a segurança é parte de nossa gestão. Desde 1811 a DuPont trabalha com esse conceito”, explicou Schemann.

A crença de que todos os acidentes podem ser evitados se consolidou na empresa em 1940. A DuPont começou a trabalhar a segurança fora do trabalho na década de 50 e a meta zero foi estabelecida em 1990. O gerenciamento de acidentes fora do trabalho ocorre porque fora ou dentro do trabalho, o impacto gerado pelo acidente para a empresa será o mesmo. Schemann esclarece que segurança sempre foi parte do DNA da DuPont, que possui 170 mil funcionários em 140

países. “Segurança é um bom negócio, pois além de salvar vidas, protege os ativos e a imagem da empresa”, frisou.

Solução Sustentável

Para o mercado agro, a empresa traz toda a experiência prática acumulada durante os anos. “O que levamos para o mercado são soluções que aplicamos internamente e que funcionam”, diz Schemann.

A área Dupont de Soluções Sustentáveis, uma unidade de negócios dentro da empresa, captura toda a tecnologia desenvolvida em gestão dos riscos, ou seja, a proteção de valor. Ao operar em condições adequadas, como é possível melhorar e extrair mais valor para influenciar o mercado e criar novos valores?

Schemann esclarece que a questão da segurança é operada independente de perdas ou não. “Começamos com uma iniciativa avulsa e na medida em que evoluímos, transformamos isso em diferencial competitivo. Alguma coisa que antes não era gerenciado pela liderança, hoje é uma estratégia competitiva, principalmente em um mercado que trabalha com commodities. A briga por preço e margem lá na frente é muito forte e temos que olhar internamente. O que podemos melhorar internamente para sermos mais competitivos?”, indaga.

A DuPont, nesse sentido, trabalha com um modelo integrado que inclui o que deve ser feito, capacitação, uso de ferramentas e implementação, porém traz um terceiro pilar que é fundamental: o uso de mentalidades e comportamentos.

“Podemos ter muita tecnologia, procedimento e treinamento, mas se a pessoa não comprar aquela ideia, ela não irá seguir. Tenho visto vários investimentos em instalações nas usinas, estruturas grandes para o carregamento e descarregamento de caminhões, por exemplo, que é um superinvestimento, mas vemos um terceirizado ou funcionário realizando o processo sem usar o cinto de segurança porque ele não entende isso como valor. Por isso trazemos esse terceiro pilar como um diferencial, focado nos resultados do negócio”, argumenta Schemann.

Na gestão do risco operacional, é preciso estar alinhado com a estratégia do negócio. Porém, cada pessoa tem valores diferentes, sendo necessário entender o que é importante para cada uma e trabalhar a questão da percepção do meio. “Há usinas mais novas e mais antigas e não podemos exigir o mesmo de cada uma delas, temos que entender o meio que essas pessoas estão para definir a melhor maneira de atuação. Com isso, a gente consegue fazer uma integração de

tudo o processo baseado no compromisso da liderança, contexto social e meio físico”, esclarece o gerente de projetos.

O executivo apontou alguns fatores sobre a questão da segurança no mercado sucroenergético: pouca ou quase inexistência de governança em segurança; ausência de participação ativa da liderança, mas ainda delegada para a equipe de segurança; legislação trabalhista ambiental e das TACs (multas); gestão de terceiros (padrões mínimos para os terceiros entrarem na empresa); baixa percepção de risco e disciplina operacional; alto número de acidentes, questão de mudança na safra e na entressafra. “Existem muitos processos e gestão a serem feitos para garantir uma operação segura”, observa.

Uma avaliação quantitativa e financeira mostrou que com o trabalho mais efetivo em segurança, estima-se, em média, nos grupos do Brasil, um potencial de retorno de R\$ 25 milhões nos últimos três anos. Isso representa custos diretos e indiretos que poderiam deixar de serem gastos, mas investidos em outras coisas caso houvesse investimento e foco em segurança.

No setor sucroenergético, a DuPont é muito conhecida pelo programa Stop, que faz uma contenção dos acidentes. “Fazemos um diagnóstico de segurança para entender como está a gestão de segurança na empresa e fazer recomendações de melhorias, a capacitação da liderança na operação (qual o papel de um líder na questão da segurança, o que deve ou não ser feito). Estamos realizando um trabalho em um grupo de usinas e foi organizado um workshop com a presidência da usina e um dos diretores confessou que era a primeira vez que estava sentado em uma sala de aula para aprender sobre segurança. Ele queria aprender sobre o assunto. Vemos que há uma preocupação com isso”, conta Schemann.

Segundo ele, a segurança é o primeiro passo para a eficiência operacional e por isso a empresa oferece um programa que foi desenhado exclusivamente para o setor sucroenergético e que está funcionando muito bem. Os clientes que compram insumos agrícolas da DuPont têm diferencial e vantagens para adquirir o serviço de consultoria. Funciona como se fosse um programa de milhas: à medida que se compra os produtos da empresa, acumulam-se pontos que podem ser trocados pelo serviço de consultoria.

“Por que a gente não se sente inseguro? Não usa o cinto de segurança, dirige usando o celular, passa do limite de velocidade? Será que não estamos operando no limite e uma hora pode acontecer? É preciso ser cada vez mais efetivo e gerenciar a segurança nas nossas organizações”, finalizou Schemann. 



REDUZIR CUSTOS

e aumentar a produtividade - um desafio, mas não uma missão impossível

Importante evento do setor realizado no interior de São Paulo divulgou tecnologias e resultados visando melhorar o desempenho na área financeira a partir do aumento da produtividade

Fernanda Clariano

A redução dos custos e o aumento da produtividade é algo que deve estar sempre em pauta, sobretudo em tempos de competitividade crescente. Desenvolver estratégias para reduzir os gastos, otimizar ferramentas e o tempo são fatores que influenciam diretamente nos resultados financeiros. O grande desafio, no entanto, é definir os melhores caminhos, estratégias e soluções.

Com o intuito de contribuir com o setor por meio de informações valiosas que levem as empresas a iniciarem um novo ciclo de recuperação e de crescimento, o Grupo Idea realizou em Ribeirão Preto-SP a 16ª edição do Seminário de Produtividade e Redução de Custos da Agroindústria Canavieira. O evento aconteceu nos dias 6 e 7 de dezembro e reuniu cerca de 280 pessoas, entre produtores de cana,

profissionais de usinas, pesquisadores, consultores e executivos de empresas ligadas ao segmento.

Em seu discurso de abertura, o diretor do Grupo Idea e idealizador do evento, Dib Nunes, lembrou que nenhum outro setor da economia nacional é tão resistente quanto o setor canavieiro. “Já passamos por muita coisa e ainda estamos na luta resistindo aos desafios. Sobrevivemos ao congelamento de preços de combustíveis por quase seis longos anos, fomos discriminados com o estímulo do consumo da gasolina e com a retirada de carga tributária deste combustível e continuamos. Em 2016, foram produzidos 650 milhões de toneladas de cana em todo o país, o que resultou em 27 bilhões de litros de etanol e cerca de 37 milhões de toneladas de açúcar. Estamos saindo da crise que nos impuseram e vamos sair mais fortes, pois muitas novidades tecnológicas deverão impulsionar o setor daqui para frente. O RenovaBio também vem aí para nos ajudar a regularizar o comércio e a incentivar o uso do etanol no país”, disse Nunes.

Mercado de etanol e açúcar

Nos últimos anos, o setor de combustíveis passou por um período tumultuado e consequentemente o setor da cana-de-açúcar atravessou uma crise acentuada. Porém, no ano passado houve uma condição de mercado e algumas mudanças

favoreceram o aumento da receita. De acordo com o gerente de economia e análise setorial da Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar), Luciano Rodrigues, nos últimos dois anos, houve uma melhora na receita da indústria em função de uma condição mais adequada do mercado internacional de açúcar e de uma mudança no mercado de combustíveis, com destaque para a nova política de precificação da Petrobras, que começou a vincular o preço da gasolina nas cotações internacionais do petróleo. “Foram dois anos de preços mais remuneradores e a característica negativa desses dois anos é que estamos ainda ‘engatinhando’ em produtividade, em função de todos os anos de crise que inviabilizaram a realização de manejos adequados e renovação de canaviais”, ponderou Rodrigues.

O RenovaBio, projeto de Lei aprovado recentemente na Câmara dos Deputados, também foi contextualizado pelo executivo. O projeto determina que em seis meses tenham que ser definidas metas que terão dois anos para a regulamentação completa do programa. Em linhas gerais o programa estabelece três elementos importantes para o setor de biocombustíveis e em especial para o setor de cana-de-açúcar.

O primeiro deles é a definição de uma meta de descarbonização para os próximos dez anos. “Ao estabelecer uma meta, temos uma



Dib Nunes - diretor do Grupo Idea



Luciano Rodrigues - gerente de economia e análise setorial da Unica

diretriz muito clara sobre qual vai ser o papel dos biocombustíveis no mercado brasileiro nos próximos 10 anos, isso é fundamental para nortear investimentos”, disse Rodrigues.

O segundo está associado ao reconhecimento do papel dos biocombustíveis no processo de descarbonização. “Sabemos que os biocombustíveis promovem redução de emissões. Estamos num mundo em que se discute como reduzir emissão de gás do efeito estufa e dentro do RenovaBio há um papel denominado CBio que quantifica esse benefício gerado pelos biocombustíveis”, citou Rodrigues

O terceiro elemento mencionado por Rodrigues refere-se ao mecanismo de indução a ganhos de eficiência ambiental e consequentemente econômica. “Na medida em que cada biocombustível vai ter o seu reconhecimento atrelado ao seu nível de eficiência energética ambiental, temos uma indução para que os produtores busquem implementar práticas e tecnologias que reduzam ainda mais a emissão dos biocombustíveis e promovam maior ganho de eficiência ambiental e econômica. Este foi um passo fundamental para que tenhamos um desenho de médio a longo prazo para os biocombustíveis no Brasil, explicou Rodrigues.

“O mercado do biocombustível não

começou o ano de forma positiva, mas estamos terminando o ano muito bem”, essa foi a afirmação do diretor da Bioagência, Tarcilo Rodrigues, ao apresentar as perspectivas sobre o mercado de etanol. “Os preços de gasolina ainda não haviam entrado na nova política da Petrobras. Mas, quando a companhia começou a aplicar os preços internacionais e houve um rearranjo tributário, que aumentou a competitividade do etanol na bomba, o biocombustível foi beneficiado”. O RenovaBio também foi destacado por Rodrigues, segundo ele, existem muitos desafios pela frente, pois é preciso superar algumas barreiras como o entendimento real do seu papel. “Existem prós e contras. O setor precisa saber se comunicar, saber como informar a população que este é um programa positivo para o país e não uma série de subsídios ou de intervenção, e sim, algo de longo prazo que vai realmente aumentar a matriz de combustíveis no país”, avaliou o diretor da Bioagência.

Já o mercado de açúcar foi enfatizado pelo trader da Sucden, Eduardo Costa Carvalho. As análises apresentadas mostraram que o consumo está sob ameaça em função dos preços de 2016 e das políticas públicas contra o açúcar. De acordo com o executivo, a produção tem aumentado na maioria dos grandes produtores em 2017/18, como Índia, União Europeia e Brasil - já considerando uma possível quebra da safra e ajuste no mix devido à paridade - e também no Paquistão, China, Tailândia, Austrália e Argentina. O superávit para 17/18 é estimado em 4,5 milhões de toneladas.

A previsão da Sucden para o Centro-Sul do Brasil é de produtividade da cana acima das



Eduardo Costa Carvalho - trader da Sucden

expectativas, porém, o inverno mais seco reduziu a produtividade no último terço da safra e até mesmo para o próximo ano. Nota-se neste momento, cana com boas condições vegetativas, mas aparentemente com menor crescimento.

O mix de produção do etanol deve reagir e atingir 53,4%, ainda assim, a produção em 17/18 deve atingir 35,5 milhões de toneladas, aproximadamente 700k tm acima do último ano. Outros elementos: Chuvas final de safra, já existem unidades que encerraram a safra deixando cana bisada. Renovação 12/15% para próxima safra.

Já o rendimento da cana de açúcar na região NNE foi novamente atingido pelo clima desfavorável. O ATR estimado é alto, 132,5 Kg/tm, devido ao tempo seco, porém abaixo da safra passada. O mix deve favorecer o açúcar, em 52,5%, apesar da paridade estar positiva para etanol. A produção total de açúcar deve atingir 2,9 milhões de toneladas, um volume baixo para região e ainda menor que a safra anterior.

Os custos e as tecnologias

SAFRA	2017/18	SAFRA	2018/19
Cana-de-açúcar	591	Cana-de-açúcar (mln tons)	588
ATR (kg/ton)	136,5	ATR (kg/ton)	135,2
Mix açúcar (%)	46,20%	Mix de açúcar (%)	44,10%
Açúcar (mln tons)	35,5	Açúcar (mln tons)	33,4
Etanol (B litro)	25,8	Etanol (B litro)	26

Como fazer o uso dos bioestimulantes buscando a redução de custos? O tema foi apresentado no 16º Seminário de Produtividade e Redução de Custos pelo professor da Universidade Federal de Uberlândia, Gaspar Korndorfer. De acordo com Korndorfer, na parte de adubação há a possibilidade com o manejo de bioestimulantes aumentar a eficiência dos fertilizantes de um modo geral promovendo uma melhor utilização dos nutrientes utilizados na adubação, assim como, o uso desses bioestimulantes na produtividade da cana buscando melhor enraizamento e perfilhamento e, sobretudo maior produtividade em condições de maior intensidade de estresse. “Existe grande diferença entre as variedades de cana em relação a resposta ao uso de bioestimulantes. O comportamento dos bioestimulantes depende da dosagem, época de aplicação e tipo de mistura, volume de calda, pH da calda, tempo de permanência sobre o tolete ou folha, é recomendável que se faça o uso de bioestimulantes (enraizadores) especialmente nos períodos de baixas temperaturas (ex: plantio de inverno), baixa umidade no solo e cana submetida à condições de alto estresse”, explicou o professor.

Já a evolução dos custos de produção na safra atual comparada com os últimos ciclos foi discorrida pelo diretor da Sucrotec, Francisco Oscar Louro Fernandes. Segundo ele, foi observado que, devido à queda dos



Gaspar Korndorfer - professor da Universidade Federal de Uberlândia

preços, principalmente do açúcar em 2017, houve uma redução nos custos de produção, principalmente na cana de fornecedor e arrendamentos.

Entretanto, outros custos tiveram elevação. A cana própria ficou cerca de 8% mais cara do que no ano passado, principalmente por conta da queda no rendimento agrícola. Já o custo industrial registrou aumento de 5%. “Na média geral, houve redução de 2% no custo de produção total por produto - saco de açúcar ou litro de etanol”.

Ações e alternativas para que o setor se recupere e melhore seus resultados

“Muito mais do que apresentar o que o setor precisa fazer para se recuperar, é preciso primeiro sobreviver para depois expandir”, disse o vice-presidente de Relações Externas e Estratégia da Raízen e presidente do Conselho Deliberativo da Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar), Pedro Mizutani quando indagado sobre o que o setor precisa para se recuperar? De acordo com ele, a nova realidade do setor sucroenergético exige mudanças para se manter na atividade e o novo ciclo de crescimento da produção dependerá de dois elementos fundamentais: manutenção do esforço do setor privado visando a novos ganhos de eficiência e produtividade e



Pedro Mizutani - vice-presidente de Relações Externas e Estratégia da Raízen e presidente do Conselho Deliberativo da Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar)

ambiente regulatório estável e políticas públicas consistentes. “Precisamos que haja modernização na forma de gerir a atividade, com foco em inovações tecnológicas, inclusive, com abertura para as soluções apresentadas pelas startups”, pontuou Mizutani que também ressaltou “é fundamental reduzir o endividamento do setor, pois as dívidas impedem os gestores de realizarem o que é melhor para a empresa”, comentou o executivo.

Para Dib Nunes algumas das principais causas dos baixos rendimentos se deve ao fato do setor ter expandido a sua produção rapidamente a partir de 2004 a 2009; a mão de obra se tornou ruim, escassa e problemática; a queima da cana foi gradativamente eliminada, fazendo com que houvesse obrigatoria e rápida expansão da colheita mecanizada sem a devida preparação de mão de obra, sistematização dos canaviais, infraestrutura de apoio e gestão; houve uma explosão do plantio mecanizado, também sem a devida preparação; e as crises de preços do etanol e internacional do açúcar que duraram seis longos anos. “A somatória disso tudo abalou os investimentos nos canaviais e as usinas”, concluiu Nunes.



O agrônomo da Canaoeste (filial Ituverava), João Maciel, marcou presença no 16º Evento de Produtividade e Redução de Custos da Agroindústria Canavieira, buscando ampliar os conhecimentos para contribuir na melhoria e eficiência operacional e o aumento da produtividade dos associados.

RIPER, NÍVEL DE AÇÚCAR ELEVADO AO MÁXIMO

ihara.com.br

RIPER, o poderoso maturador da IHARA que transforma a energia de crescimento em sacarose de maneira rápida, flexível e eficaz.



Cana com +TAH
[Tonelada de Açúcar por Hectare]



Flexibilidade de uso e ação rápida,
auxiliando o gerenciamento da colheita



Carência de
apenas 14 dias

ATENÇÃO:
Este produto é pesticida e deve ser usado, sempre e ao modo indicado, e sua distribuição e venda regulamentada pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Não é permitido a distribuição de produtos sem a emissão de nota. Faça o Registro Interagrodador Pesticida. Consulte o manual de uso e embalagem e o sistema de produção. Não descartar em lixo comum.
CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRICOLA/MERCADO.

Riper

IHARA
Agricultura
é a nossa vida



BOM USO

de variedades

Para evitar prejuízos e problemas com doenças, a dica é utilizar várias cultivares de cana

Diana Nascimento



Braga Júnior e Landell explicaram a dinâmica do Prêmio Excelência no Uso de Variedades de Cana

A entrega do Prêmio Excelência no Uso de Variedades de Cana-de-açúcar, que destaca as unidades produtoras com menor índice de concentração varietal e com o melhor índice de atualização varietal aconteceu no dia 21 de novembro, durante a sétima e última reunião do ano do Grupo Fitotécnico de Cana-de-açúcar. O pesquisador e coordenador do censo varietal, Rubens Braga Júnior, e o diretor do IAC, Marcos Landell, foram os responsáveis pela entrega dos prêmios.

Criado em 2016, este ano o prêmio será entregue também em nível regional e estadual. “Vemos como uma oportunidade o fato de termos criado esse prêmio porque ele coloca os holofotes sobre uma coisa que julgamos importantíssima para o setor sucroenergético que são os programas de melhoramento genético de cana no Brasil. Não só o programa do IAC, mas também os do CTC e Ridesa”, disse Landell.

O objetivo do prêmio é oferecer uma fotografia para o setor, para que se possa, de maneira mais inteligente,

premiar todos os programas e consultores que atuam com variedades, assim como as usinas, produtores e associações. “O prêmio traz, nas entrelinhas, esse valor”, ressaltou Landell.

O prêmio, um troféu confeccionado em impressora 3D, foi entregue às usinas que mais se destacaram nas diversas regiões estratificadas e àquela que mais se destacou na região Centro-Sul do Brasil.

“O prêmio contempla dois indicadores que consideramos muito importantes: o índice de atualização varietal e o índice de concentração varietal. As unidades que utilizam variedades mais modernas e também tem um baixo nível de concentração passam a ganhar, na soma dos rankings, esses prêmios”, lembrou Braga Júnior.

Ele comentou ainda que a atualização varietal com o uso de variedades mais novas e modernas, certamente leva à maior produtividade, o que é comprovado. “Usando as tecnologias que os programas de melhoramento estão desenvolvendo, tem-se mais produtividade. Além disso, com uma pequena concentração de variedades, há um menor risco genético, pois as doenças vão aparecendo. Quando aparece uma nova doença, acaba pegando variedades imunes no momento e por isso não se deve ter uma concentração elevada de uma variedade porque caso ela seja acometida por alguma doença, o prejuízo pode ser muito grande”, atenta Braga Júnior.

O nível de concentração é obtido através da soma das três primeiras variedades, mais a amplitude entre a primeira e a terceira (quanto maior, pior). Há uma penalização se a variedade tiver mais do que 15% (limite ideal segundo os programas de melhoramento).

Para concorrer à premiação, é necessário que a usina participe do censo varietal e possua mais de 5 mil hectares cultivados e índice de atualização varietal menor do que sete anos. A usina ganhadora é aquela que, na soma desses rankings, apresentar os melhores números.

O secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Arnaldo Jardim, o diretor geral do IAC,

Sérgio Carbonell, e o presidente da Orplana, Eduardo Romão, ajudaram a entregar os prêmios.

As usinas vencedoras foram:

- Usina Otávio Lage, do Grupo Jalles Machado. Com IAV (Índice de Atualização Varietal) de 5,97 e ICVA (Índice de Concentração Varietal Ajustado) de 57% e ranking médio de 35,5, é a melhor usina do Estado de Goiás;

- Usina Iturama, do Grupo Coruripe de Minas Gerais. Com IAV de 4,79 e ICVA 63%, a usina tem se notabilizado, nos últimos anos, em prêmios de produtividade no Brasil;

- Região de Araçatuba (SP) - Usina Ipê, do Grupo Pedra, com IAV de 4,32 e ICVA de 49%;

- Região de Assis (SP) - Usina São Luiz, do Grupo Quagliato, com IAV 5,64 e ICVA de 33%;

- Região de Jaú (SP) - Usina Santa Fé, do Grupo Itaquerê, com IAV 5,24 e ICVA de 64%;

- Região de Ribeirão Preto (SP) - Usina Alta Mogiana, do Grupo Lincoln Junqueira, com IAV 4,96 e ICVA de 47%;

- Região de São José do Rio Preto - Usina Cruz Alta, do Grupo Tereos, com IAV 5,75 e ICVA de 56%.

O Prêmio Excelência Nacional de Uso de Variedades teve como usinas ganhadoras a Usina Furlan, matriz do Grupo Furlan (segundo lugar) com IAV de 4,34 e ICVA de 40% e a Usina Santa Maria, do Grupo J. Pilon (primeiro lugar), com IAV de 3,24 e ICVA de 41%. 🌱

An advertisement for the magazine 'Revista Canavieiros'. The top part shows a hand holding a magazine cover with the title 'Revista CANAVIEIROS' and the tagline 'A força que movimentou o setor'. Below this, the text 'Anuncie aqui!' is written in large, bold letters. Underneath, it says 'Revista CANAVIEIROS' and 'A força que movimentou o setor' again. The main headline is '22.000 EXEMPLARES Distribuição Gratuita'. Below that, it says 'Sollicite um orçamento (16) 3946.3300' and 'Rodrigo Moisés ramal: 2305 (comercial)'. At the bottom, the website 'revistacanavieiros.com.br' is listed.

www.revistacanavieiros.com.br

Revista
CANAVIEIROS
A força que movimentou o setor

Anuncie
aqui!

Revista
CANAVIEIROS
A força que movimentou o setor

22.000
EXEMPLARES
Distribuição Gratuita

Sollicite um orçamento
(16) 3946.3300
Rodrigo Moisés
ramal: 2305 (comercial)

revistacanavieiros.com.br



DO GENÉRICO

à inovação

Com investimentos e estratégias, empresa de defensivos pretende aumentar sua participação no mercado nacional

Diana Nascimento

O ano de 2017 não será tão bom para o mercado de defensivos. Segundo o CEO da Adama Brasil, Rodrigo Gutierrez, o ano será marcado por queda e os motivos são o nível de estoque de distribuição, produtos ilegais, novas tecnologias de controle, queda de preços, nível de incidência de pragas nas lavouras e clima.

Para o Brasil, a previsão de decréscimo é de 10,6% equivalente a US\$ 8,5 bilhões. “Vamos entrar em 2018 com estoque menor de defensivos e, por isso, esperamos um crescimento significativo em 2018 para a Adama. Temos uma expectativa de crescimento de 12%, bastante significativa do ponto de vista de vendas e não em aplicação, o que corresponde a US\$ 9,5 bilhões”, afirmou o executivo durante o evento “Encontro com o Presidente”, realizado no dia 28 de novembro de 2017 no Hotel Palácio Tangará, em São Paulo, para jornalistas especializados em cana.

Em 2017, a empresa espera alcançar um crescimento total de 2,4% diante de uma redução de 13% do mercado nacional.

Os planos para 2018 da Adama incluem ainda um crescimento de 28%, aumento de 0,8% no market share e o lançamento de dois novos produtos: Nimitz e Cronnos. “A perspectiva até 2020 é alcançarmos um crescimento de 52%, 7% de market share, além de lançarmos novos produtos”, completa Gutierrez.

O CEO contou sobre a estratégia de investimentos para os próximos cinco anos. A Adama começará a produzir insumos para defensivos agrícolas que hoje são importados da China, o que demandará investimentos de US\$ 30 a US\$ 50 milhões. As duas fábricas da Adama no Brasil, localizadas em Londrina (PR) e Taquari (RS) terão expansões. “Até 2019, a unidade de Londrina deverá ganhar mais duas fábricas, além das três já existentes. Em 2018, a unidade de Taquari ganhará mais uma fábrica e duas em 2020”, contabiliza.



O CEO da Adama Brasil contou sobre a estratégia de investimentos da empresa para os próximos anos

A empresa também pretende dobrar o número de princípios ativos no país. “Temos fôlego para competir nos mercados de soja, milho, cana, trigo, algodão, pastagens e café, chegando à meta de 7% da fatia do mercado”, afirmou Gutierrez.

Para o mercado de cana, a Adama promete novidades constantes como o desenvolvimento de uma ferramenta para o gerenciamento de equipamentos de corte, carregamento e transporte. Serão desenvolvidos produtos para demandas futuras e para complementar o manejo de plantio e sulco. Toda a parte de nutrição da Adama também está sendo reconstruída para a entrada de novos produtos.

Início

No evento, o diretor de RH e TI da Adama Brasil, Johannes Castellano, contou a trajetória da empresa. “Em 2011, a companhia ganhou um sócio,



Segundo Castellano, o propósito da Adama é criar simplicidade na agricultura



Dalla Corte salientou que o Nimitz está sendo estudado como o primeiro nematicida real do mercado

a ChemChina, que trouxe oportunidades e vantagens de pesquisa e desenvolvimento. Isso se consolidou em 2016 com a aquisição de 100% da Adama, o que garantiu presença global. No Brasil, éramos conhecidos como Milenia. Adama é o nome global dessa empresa número 1 em quantidade de ingredientes ativos”, esclareceu ao dizer que, no Brasil, a empresa está presente nas cinco regiões através de parcerias com distribuidoras e cooperativas.

Com capacidade de produção de 170 milhões de litros/ano de produtos, o propósito da Adama é criar simplicidade na agricultura. “Temos complexidade para levar simplicidade para o cliente e isso envolve os produtos e a maneira como os desenvolvemos e vendemos”, acrescenta Castellano.

Antes focada em defensivos genéricos de alto volume e complexos, hoje a Adama também é uma empresa inovadora, especializada em misturas e formulações exclusivas, novos ativos e tecnologias.

Segundo Castellano, o portfólio híbrido, liderança no espaço agrodigital e alavancagem a partir da China - que possibilita o investimento em P&D, banter e segurança de suprimento de matéria-prima -, permitem essa filosofia. “A agricultura está mudando. O uso da tecnologia pelo produtor rural fará toda a diferença no futuro. Nos próximos dez anos a agricultura será digital”, aposta o diretor de RH e TI.

Novo nematicida

Ao aplicar um nematicida em sua lavoura, o produtor espera foco no resultado, ação pontual e paralisante. No entanto, isso vem acompanhado da convicção de

que ele continua perdendo produtividade, além da toxicidade do produto.

Para mudar esse cenário, a Adama apresentou o Nimitz, novo produto para o controle de nematoides. “Com o Nimitz, o produtor terá longevidade da cultura, maior produtividade, menor toxicidade, maior rentabilidade, ação eficaz e definitiva. O produto está sendo estudado como o primeiro nematicida real do mercado”, aponta Gerson Dalla Corte, gerente de Marketing de Produtos da Adama Brasil.

O Nimitz se destaca por possuir perfil toxicológico e ambiental mais brandos, pois pertence a um novo grupo químico, altamente eficaz no controle de vários tipos de nematoides e com forte ação letal em ovos juvenis e adultos, alto nível de eficácia com uma única aplicação e versatilidade de uso em diversas culturas como café, algodão, cenoura, citros, tomate, pimentão, cana, batata, pimenta-do-reino, goiaba, soja e outras.

“O produto apresenta perfil ecotoxicológico, ou seja, é menos invasivo em espécies de pássaros, peixes e abelhas. Por ser menos agressivo, não causa desequilíbrio no ambiente”, salienta Dalla Corte.

Na cultura da cana-de-açúcar, por exemplo, existem 3 milhões de hectares com a presença de nematoides. O principal produto usado para o controle era o carbofuran, que está sendo retirado do mercado. “O Nimitz traz nível de controle em patamar superior com maior produtividade, chegando a um incremento de 10 t/cana/ha, e brotação mais eficiente. Tivemos resíduo zero em catorze áreas aplicadas, além de o produto ser seguro em áreas de açúcar para exportação”, concluiu Dalla Corte. 🌱



IAC DIVULGA DADOS

sobre o Censo Varietal de cana-de-açúcar

Este ano, mais 6 milhões de hectares foram recenseados nos estados de São Paulo, Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Paraná

Diana Nascimento e Fernanda Clariano



Marcos Landell - diretor do IAC

Pelo segundo ano, o IAC (Instituto Agrônômico) realizou o Censo Varietal IAC com o objetivo de atender à crescente necessidade de informação do setor sucroenergético, possibilitando o acesso a importantes conhecimentos referentes às principais regiões produtoras de cana-de-açúcar do país, onde os dados agrupados forneceram relevantes análises, permitindo uma visão contextual de regiões de maior inovação nessa tecnologia varietal, assim como a indicação de riscos biológicos advindos de grande concentração varietal regional.

Na safra passada (2016/17), o Censo Varietal do IAC foi responsável pelo maior recenseamento histórico já realizado no Brasil, foram 7 milhões de hectares levantados.

“Este é o segundo ano de levantamento do censo varietal e está sendo muito compensador porque nos dois anos batemos recordes de levantamento, o que mostra que a soma do nosso trabalho mais a confiança que o IAC tem dentro do mercado fez com que conseguíssemos esses recordes de levantamento”, disse o pesquisador e líder do Programa Cana

do IAC, Marcos Landell.

No final do mês de novembro, o IAC divulgou os dados do censo que foi realizado de abril a novembro, onde foram coletadas na região Centro-Sul do Brasil informações de 216 unidades produtoras, responsáveis por mais de 6 milhões de hectares recenseados e a expectativa é de que a safra 2017/18 chegue a um número muito próximo aos 7 milhões de hectares, como no ano passado visto que o questionário para as empresas do Nordeste acabaram de ser entregues e, portanto, não foram fechados.

“Para o IAC, este censo é uma ferramenta interessantíssima porque conseguimos fazer o mapeamento nacional. Terminamos o censo da região Centro-Sul e vamos iniciar do Norte/Nordeste”, ressaltou Landell.

Intenção de Plantio

Foram apresentados os dados da intenção de plantio, que visa levantar informações sobre o plantio de variedades entre os meses de abril/16 e março/17 no Brasil e em todas as unidades produtoras de cana-de-açúcar, incluindo usinas, destilarias, associações de fornecedores e outros.

O início da coleta de informações sobre a intenção de plantio começou em setembro de 2017 e no mês de novembro foi encerrada a coleta de dados na região Centro-Sul. Isso resultou em 146 unidades recenseadas em 703.848 hectares, um recorde no levantamento de intenção de plantio no Brasil.

Os resultados desse estudo podem ser conferidos nos gráficos abaixo:

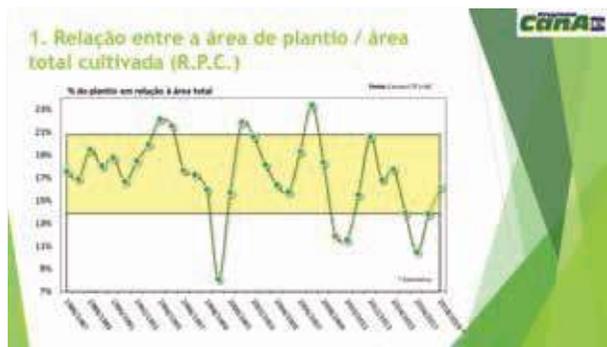
O Estado de Goiás tem a variedade 7515 em 29% de sua área. A intenção de plantio dessa variedade ainda é grande, acompanhada da CTC4, IAC91-1099 e RB92579.

O Estado de Goiás tem apresentado, nos últimos anos, uma das empresas mais produtivas em função do uso de um grupo de variedades mais novas. “Essa ousadia do pessoal de Goiás em acreditar nos programas de melhoramento, com certeza, está trazendo mais sustentabilidade para as suas produções”, disse Landell.



No Estado de Minas Gerais, a CTC4 já é a variedade com maior intenção de plantio, com 15,8%.

“Também observamos nesse estado a tendência de utilizar variedades mais novas e são de Minas Gerais alguns dos prêmios de usinas mais produtivas do país nos últimos quatro anos”, lembrou o diretor do Centro de Cana.

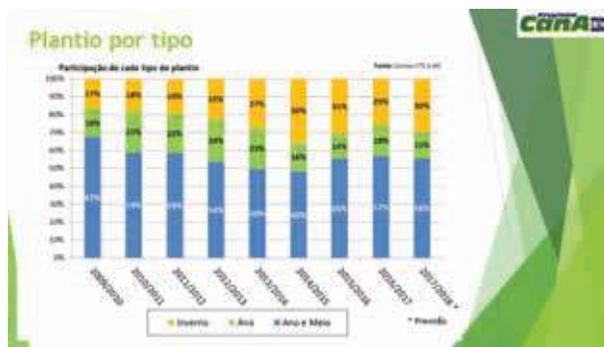


Em Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, há a predominância da variedade 7515 em 29,8% da intenção de plantio.



O Estado do Paraná apresenta um problema preocupante, segundo Landell, ao ter 42,8% de intenção de plantio na variedade 7515. “Tivemos a oportunidade de avaliar algumas empresas no estado e percebemos que a 7515 não tem contribuído para aumentar a produtividade, pelo contrário, a variedade produzia 14 toneladas abaixo da média de um grupo avaliado de mais de 10 usinas (usinas de grupos diferentes). Ao tirar a sua participação, notamos que

a produtividade subia para mais de 10 toneladas. É preciso ficar atento para isso”, alerta Landell.



No Estado de São Paulo há a tendência para a variedade RB966928 com 17%. “Essa foi a grande variedade do ano em termos de intenção de plantio, com grande contribuição por ser uma variedade excepcional. Houve uma queda em relação a 7515 no estado”, salientou Landell.



Na região Centro-Sul, a cana com maior intenção de plantio é a 7515 com 17,9%, seguida pelas variedades RB966928 e CTC4.



Ao olhar a participação dos programas de melhoramento no censo e intenção de plantio na região Centro-Sul, nota-se a predominância da Ridesa com as variedades RB (63,1 no censo e 53,4% na intenção de plantio). As variedades do programa do CTC têm crescido. Elas

apresentam 16,5% no censo e 30,5% na intenção de plantio. “Praticamente está dobrando em relação à área cultivada. O IAC também aumentou de 3,5% para 6% a intenção de plantio de suas variedades”, observou Landell.



Variedade mais cultivada no Centro-Sul

De acordo com o Censo Varietal do IAC, a RB867515 permanece como a variedade mais cultivada, lembrando que a proporção dela que está em torno de 26% da área total da região Centro-Sul, mas está caindo. Nota-se que se a área total é 26% e a área de plantio é 18%, mostrando que ela está sendo reduzida. “Isso é muito bom, é uma segurança biológica porque quando se tem uma concentração grande de uma única variedade é perigoso, pois pode surgir uma nova doença e afetar diretamente essa variedade prejudicando a produtividade e causando prejuízos para quem tem áreas muito significativas dessa variedade”, afirmou Landell. De acordo com pesquisador, é recomendado que em uma área de produção, uma variedade de cana-de-açúcar não represente mais do que 15% do total. “A diversidade varietal é estratégica para garantir a segurança biológica e evitar que, em caso do ataque de praga ou doença severa, grande parte do canal seja atingida” pontuou Landell.

Novidades do censo deste ano

Para o consultor em Planejamento Estratégico, Rubens Leite do Canto Braga Júnior, o que mais chamou a atenção foi a questão de concentração que está reduzindo, a redução forte da RB867515, em substituição a essa variedade, um crescimento muito rápido de CTC4 e de RB966928. Essas são as principais novidades em relação ao que ocorria nos anos anteriores.

Índice de atualização varietal

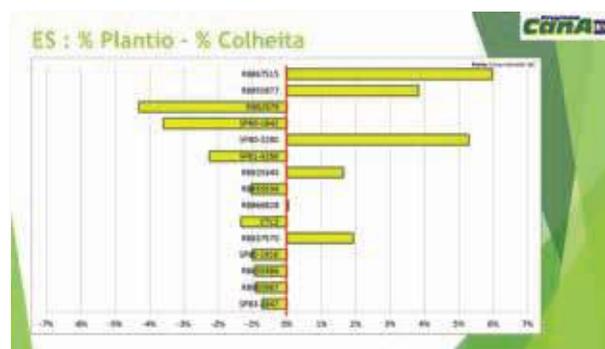
O índice de atualização mostra quem usa variedades mais novas e quem usa variedades mais antigas. A média

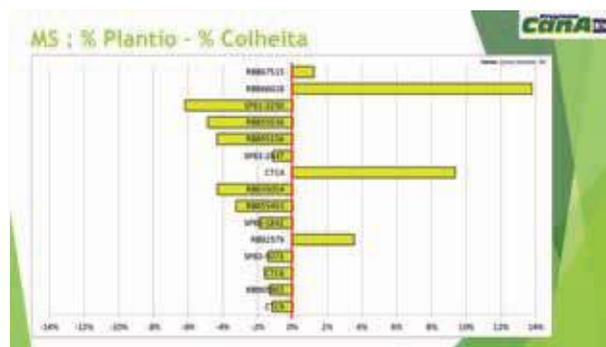
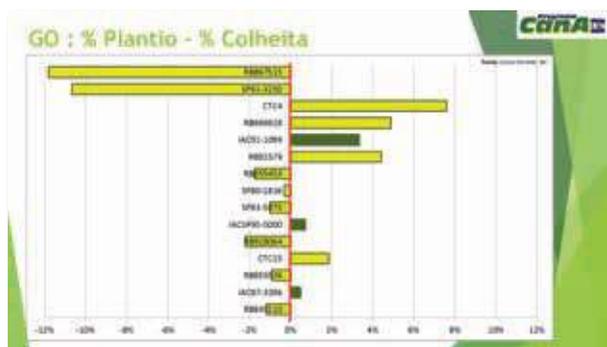
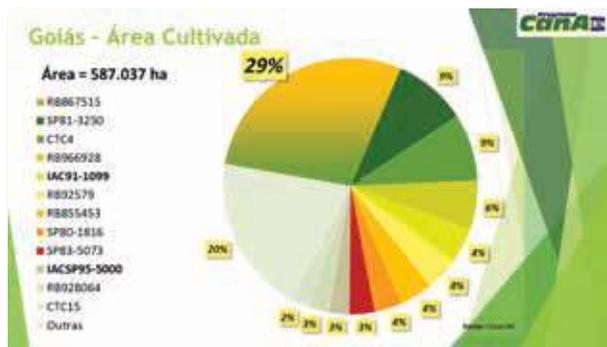
do referido índice aumentou 40%, o que mostra que usar variedades novas é interessante, embora ainda não se esteja com a proporção esperada. Na comparação entre as regiões, o Centro-Sul está com 8,1 e São Paulo com 7,6, sendo que a região de Assis usa as variedades mais novas e a região de Araçatuba as mais antigas.

Já o índice de maturação varietal mostra o uso de variedades precoces ou variedades tardias. Nos últimos anos, o uso de variedades precoces tem aumentado e isso pode ser devido à colheita mecanizada. “A safra precisa começar mais cedo e o uso de variedades mais precoces ficou significativo. O Centro-Sul está com média 7, sendo que as variedades mais precoces são utilizadas nas regiões de Ribeirão Preto e Piracicaba, enquanto as variedades mais tardias estão sendo utilizadas pelos estados do Espírito Santo e Mato Grosso”, observou Braga Júnior.

Resultados por estados

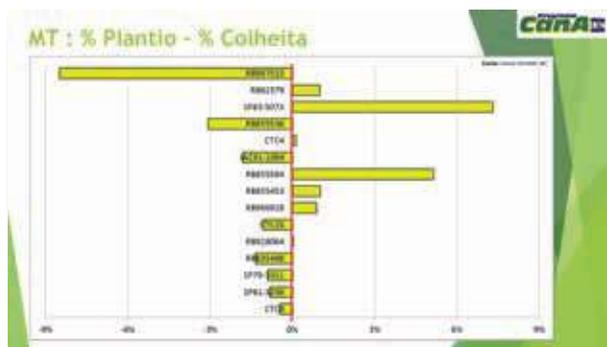
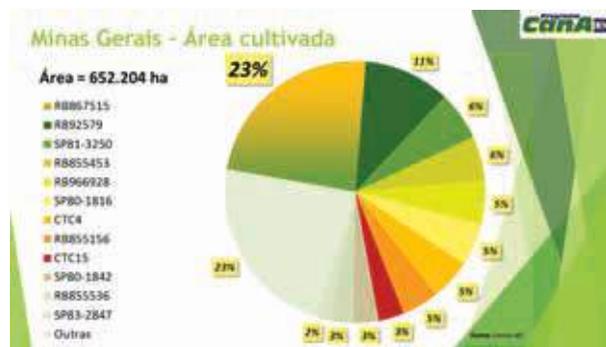
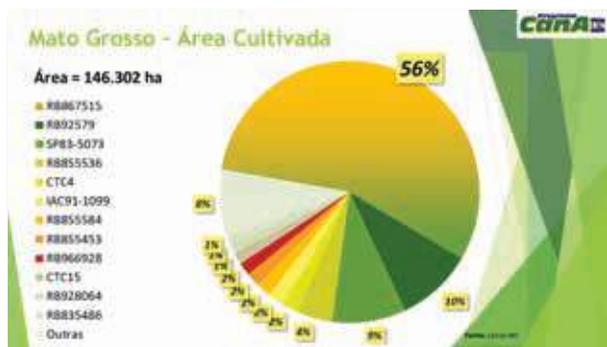
No Espírito Santo foram levantados 47 mil hectares, com elevado nível de concentração de uma única variedade, a 7515 com 59%. “Temos que agradecer pela ferrugem alaranjada não ter atingido essa variedade”, frisou Braga Júnior.





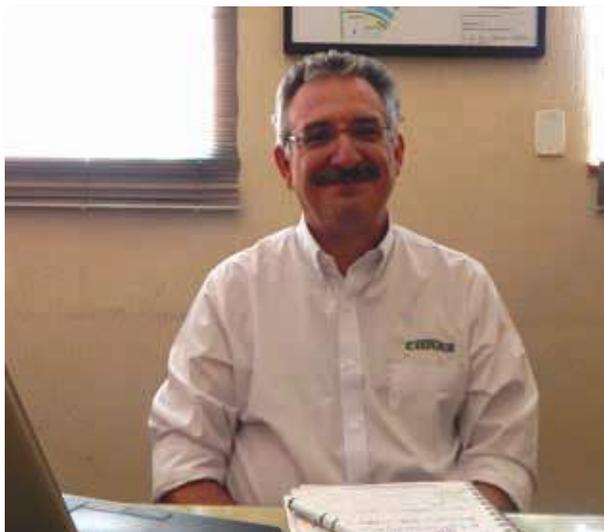
Mato Grosso teve pouco mais de 146 mil hectares recenseados e 56% de predominância da variedade 7515.

Minas Gerais também apresenta a variedade 7515 como a mais cultivada em 23% de sua área de 652.204 mil hectares.



A área cultivada no Mato Grosso do Sul é de pouco mais de 550 mil hectares com predominância da variedade 7515 em 33% da área.

O Estado do Paraná possui, assim como os outros estados, alta concentração da variedade 7515, com 43%.



*Rubens Leite do Canto Braga Júnior - consultor em
Planejamento Estratégico*

Em novembro de 2017, o prêmio foi entregue pelo secretário de Agricultura e Abastecimento, Arnaldo Jardim, com o comparecimento de todos os premiados,

mostrando a importância que o setor sucroenergético dá a esse evento. Pelo segundo ano consecutivo, a Usina Santa Maria de Cerquillo alcançou a primeira colocação, seguida da Usina Furlan de Santa Bárbara D'Oeste. 



Vendem-se mudas de espécies  **na|ivas!**

Com pensamento voltado para a sustentabilidade ambiental, a Copercana disponibiliza no viveiro da Fazenda Santa Rita, em Terra Roxa/SP, a venda de mudas de espécies nativas.

** Quantidade limitada*

Maiores informações:
(16) 3946.3316
Sertãozinho/SP





HERDEIRO

do futuro

Antes de herdar o futuro é preciso acreditar nele

Marino Guerra

O trabalho realizado e o conhecimento são as formas mais gratificantes de encontrar a felicidade



João Marcos era um garoto simples, que cursava a oitava série na rede pública de ensino de Sertãozinho. Magro, baixo e dono de uns óculos todo remendado, era vítima fácil de bullying por parte de seus colegas de sala, os quais já conheciam de cor letras de funk e rap, as quais o conteúdo era sempre baseado na revolta contra a sociedade e na idolatria às drogas e sexo. As meninas de sua sala mal sabiam dele, aliás lembravam de sua existência quando algum

garoto mais deslocado o usava para impor a sua moral.

Embora as atitudes o chateava, João sabia muito bem o que queria. Quando se deitava para dormir, seus sonhos eram quase sempre com números sendo usados como matéria-prima na construção de coisas boas, de alegria. Ele também tinha seus ídolos, mas ao contrário de seus colegas, que idolatravam cantores ostentando correntões de ouro, carros importados e mulheres seminuas, ele se espelhava em um cientista

em uma cadeira de rodas incapaz de mexer um órgão do corpo e que, mesmo assim, era respeitado por onde ele passava.

Do pouco que pôde ler sobre ele, havia uma matéria onde alertava sobre oito previsões a respeito do fim da humanidade as quais se baseavam nas seguintes causas: crescimento populacional, uso errado da inteligência artificial, mega uso de energia e ainda de fontes não renováveis, a vinda de alienígenas como saqueadores da humanidade, mudanças climáticas, grande guerra mundial e uso da engenharia genética para o mal. E isso permaneceu na cabeça do jovem até ele notar que todos os atores da sociedade que estava inserido, se tivessem oportunidade poderiam desencadear um evento que seria determinante para a destruição do Planeta Terra, ou pela raiva, ou pela ganância.

Isso lhe causou grande desilusão, e então em uma noite teve um tenebroso pesadelo, onde toda a sociedade apertava em conjunto, por simplesmente uma estar com raiva da outra, o botão vermelho e a terra explodia.



Aluno do Senai-SP aprendendo como deixar o mundo com cheiro de casa limpa

Ao chegar em sua escola, na manhã seguinte do pesadelo, meio ensonado, ficou sabendo que naquela tarde eles iriam conhecer um colégio diferente. A professora disse que havia uma destilaria de etanol lá dentro, e quem conseguisse entrar lá poderia ter uma futura profissão a qual seria um dos responsáveis por salvar o mundo de um dos efeitos elencados por seu gênio-ídolo, o aquecimento global.

Isso foi o suficiente para o garoto transbordar de

ansiedade, ele ficava imaginando a escola com uma chaminé enorme, como ele via ao longe da janela de sua casa uma destilaria, ou então os professores com jalecos brancos explicando reações químicas complexas as quais gerariam produtos que borrifados no ar aglutinariam os gases negros, iguais aos que soltavam os ônibus e caminhões velhos que passavam em frente da sua casa, e então eles caíam no chão deixando o ar com cheiro de casa limpa.

Enfim chegou a hora de conhecer. Quando o ônibus passou em frente à entrada, ele já percebeu que havia algo diferente, foi inevitável a comparação do prédio recém-pintado e com uma arquitetura em relação a sua escola com os muros sujos, e uma arquitetura de dar medo. Mesmo com o grande movimento da rua, com esforço ele conseguiu ler o nome da escola: Escola Senai Ettore Zanini.

Entrando no saguão principal se assustou, pois estava praticamente lotado e com pessoas de todos os tipos. Em cima de um palco, vários senhores com roupas sociais recebendo uma premiação, a qual ele não conseguia entender o motivo devido ao barulho, próximo a ele, aplaudindo cada nome chamado, uma porção de pessoas também vestidas com roupa de escritório.



Manoel Ortolan e Paulo Skaf, não haveria a concretização do sonho de Senai de Sertãozinho se agricultura e indústria não caminhassem juntos

No canto esquerdo uma banda de fanfarra se preparava para iniciar uma apresentação a qualquer momento, enquanto que ao lado dela garotos com roupas esportivas formavam uma roda, entre eles,

ele reconheceu um de seu bairro, já conhecido na vizinhança por conseguir faturar algumas medalhas na natação.

Ele e sua turma foram instalados ao fundo do salão e orientados de que conheceriam as dependências da escola assim que a cerimônia de abertura encerrasse, ele ficou observando, porém sua cabeça só pensava no mundo novo que estava prestes de descortinar sobre os seus olhos.

Ao finalizar a tal “cerimônia”, depois que todos sociais haviam conquistado suas respectivas fotos, com o salão somente com os alunos, era chegada a hora de conhecer as dependências do mundo perfeito de João Marcos.

O tour, tendo um aluno como guia, no qual já era nítida uma mudança de postura, primeiro os levou para conhecer algumas salas de aula, arejadas, espaçosas e limpas, algumas com a presença de um computador por aluno. Os olhos do garoto não paravam de brilhar e seu coração pulsava, a emoção tomou conta a ponto de perceber que algumas gotas de lágrimas saíam de seus olhos embaçando ainda mais a velha e surrada lente de seus óculos, quando começou a conhecer os 16 laboratórios.



De Skaf para Toniello: “Esse com certeza é a unidade do Senai que mais me impressionou nos últimos tempos”

Era uma enxurrada de novos nomes como: pneumática, hidráulica, metrologia, CAD/CAM, eletricidade, comandos eletrônicos, instrumentação, automação de processos, cromatografia, espectrofotometria e microbiologia. Por todos que passava havia um clima diferente de sua sala de aula, ali tanto os professores como os alunos demonstravam felicidade, foi quando concluiu que ela não estava nas coisas fúteis valorizadas pelos

colegas, pois era raro ver em seu convívio de classe algum sorriso sem ser o maldoso de ter prejudicado ou ofendido alguém. Mas ali a felicidade era por ter descoberto algo ou ainda realizado alguma tarefa utilizando o conhecimento obtido.

Seu grau de emoção só ia aumentando quando passou a conhecer as oficinas: calderaria, manutenção eletromecânica, instrumentação, tornearia, fresagem, ajustagem, CNC e solda. A hora que conheceu a Unidade Piloto de Produção de Etanol ele simplesmente ficou estático, só voltou à terra depois de um flash em seu rosto. Ao passar por ele, o jornalista que havia feito a foto bateu em seu ombro e disse: - Somente pelo seu olhar eu sei que ano que vem você estará aqui, pois se conhece de longe um digno herdeiro do futuro.



A imponente Unidade Piloto de Produção de Etanol

A partir daquela noite o menino não teve mais pesadelos com o fim do mundo, pois tinha certeza de que havia pessoas boas construindo um futuro bom, e que ele com certeza faria parte daquele time.

Nota: A escola que mudou a imagem de João Marcos sobre o mundo é real, foi reinaugurada em Sertãozinho no dia 24/11, depois de receber quase R\$ 50 milhões em investimentos para a sua reforma. Na ocasião, dentre as diversas autoridades presentes, esteve o presidente da Fiesp, do Sesi-SP e do Senai-SP, Paulo Skaf, além do presidente da Copercana, Antonio Eduardo Toniello e o presidente da Canaoste, Manoel Ortolan.

Dentre as centenas de frases ditas no evento uma foi marcante. De Skaf para Toniello depois de conhecer toda a estrutura: “Esse com certeza é o Senai que mais me impressionou nos últimos tempos” 

2018

CARREGANDO

2017 já se foi...

E posterior a ele, iniciaremos
agradecendo a você, amigo/cliente,
por nossa parceria sólida e duradoura.

OBRIGADO!

Um excelente 2018!

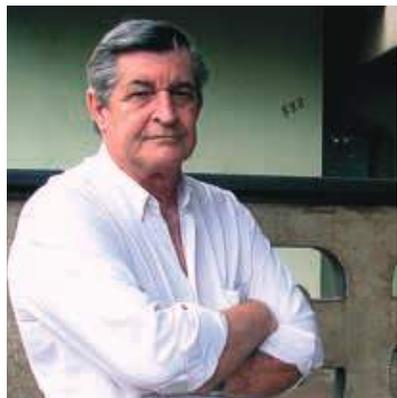
Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



*Oswaldo Alonso



CHUVAS DE NOVEMBRO DE 2017

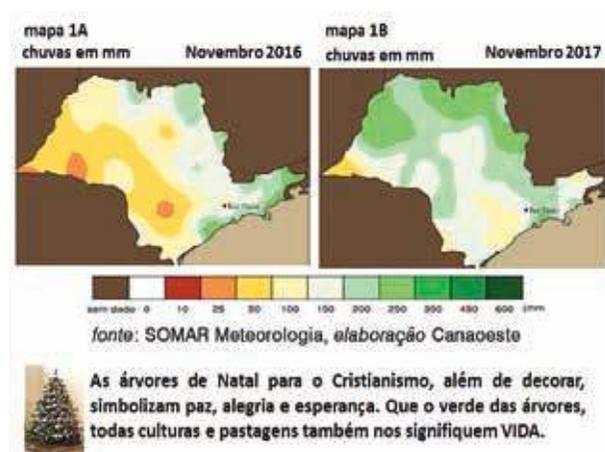
& previsões para dezembro a fevereiro

Quadro 1: Chuvas observadas durante o mês de novembro de 2017

Locais	mm chuvas mês	normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	255	152
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal-Automática	236	165
Algodoeira Donegá - Dumont	172	198
Andrade Açúcar e Álcool	261	180
Barretos - INMET/Automática e Ciiagro	289	175
BIOSEV-MB-Morro Agudo	234	195
BIOSEV-Santa Elisa	189	189
CFM - Faz Três Barras - Pitangueiras	167	172
COPERCANA - UNAME - Automática	178	162
DESCALVADO - IAC-Ciiagro	174	158
E E Citricultura - Bebedouro - Automática	271	179
FAFRAM - Ituverava - INMET-Automática	288	195
Faz Santa Rita - Terra Roxa	235	201
Faz Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	299	155
IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	155	170
IAC-Ciiagro - São Simão - Automática	210	178
Usina da Pedra-Automática	168	183
Usina Batatais	255	225
Usina São Francisco	191	168
Médias das chuvas	223	179

A média das chuvas de novembro de 2017 (223mm) foi quase 25% acima das normais climáticas do mês (179mm) e que as de novembro de 2016. As menos volumosas ocorreram em Dumont, CFM-Pitangueiras, Sta Elisa, Centro de Cana IAC, Usinas da Pedra e São Francisco.

No Estado de São Paulo, durante novembro de 2017-mapa 1B, as chuvas foram superiores as de novembro de 2016-mapa 1A, em quase toda área sucroenergética do Estado.



Continuam as anotações diárias de chuvas dos escritórios regionais e que estão sendo condensadas em Pitangueiras. Diariamente são disponibilizados no site Canaoste e, as suas médias mensais e respectivas normais climáticas, são aqui também mostradas no Quadro 2.

Quadro 2: Chuvas mensais de janeiro a novembro de 2014 a 2017, anotadas pelos escritórios regionais e as respectivas médias mensais e as normais climáticas (médias históricas).

Localidades, meses e anos	setembro				outubro				novembro				Acumulados de janeiro a novembro de 2014 a 2017				
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	
Barretos																	
INMET	1	30	119	14	7	24	75	56	89	138	196	137	289	719	1.026	1.090	906
Sebedouro																	
Escritório Canaoceste		97	184	8	20	22	109	168	131	173	238	162	291	846	1.237	1.566	1.234
Est. Exp. Citricultura	2	57	148	24	58	47	43	110	96	163	197	131	271	707	1.005	1.204	972
Cravinhos																	
Esc. Antonio Anibal		79	137	18	8	41	101	220	127	227	357	169	216	782	1.164	1.534	995
Ituverava																	
FAFRAM / INMET	3	30	120	0	12	76	100	114	142	180	298	197	277	902	1.298	1.173	993
Morro Agudo																	
Faz. S Luiz e Biosev.MB	4	45	130	8	15	37	124	193	180	134	269	109	256	627	1.053	1.237	1.028
Pitangueiras																	
Copercana		70	113	19	7	48	72	165	82	135	228	96	215	679	1.108	1.151	995
CFM Fazenda 3 Barras	5	58	113	11	6	31	87	133	89	193	245	77	167	698	1.012	1.142	803
Pontal																	
Bazan, B. Vista e Carolo		54	93	13	7	54	53	94	89	173	253	125	226	770	966	1.056	957
Serrana																	
Fazenda da Pedra	6	45	100	7	39	42	94	234	72	222	194	196	168	774	874	1.498	912
Sertãozinho																	
I.Zootecnia-Ciliagro	7	42	114	0	4	42	14	125	99	201	134	328	143	839	856	1.502	1.196
Destilaria Santa Inês		50	94	16	35	65	76	87	46	209	164	121	141	983	1.018	1.260	916
Uname	8	50	108	10	35	66	97	168	54	154	228	142	178	884	1.024	1.461	999
Severina																	
Bulle Arruda e Ivan Aidar	9	56	105	11	8	40	59	90	84	147	192	129	303	812	889	1.380	1.027
Terra Roxa																	
Fazenda Sta Rita	10	30	123	29	13	16	136	112	102	167	224	248	235	822	1.286	1.437	1.192
Viradouro																	
Escritório Canaoceste		52	107	23	9	24	46	91	118	148	226	116	180	801	1.035	1.108	970
Usina Viralcool		62	152	8	6	63	51	191	75	181	288	113	153	827	1.092	1.265	858
Centro de Cana IAC	11	71	93	20	7	37	76	98	93	111	210	251	155	772	1.055	1.306	840
Médias mensais		54	120	13	19	43	78	136	91	171	246	159	213	796	1.072	1.301	984
Normais climáticas		59	53	58	58	116	109	113	113	178	179	180	179	1.201	1.204	1.199	1.201

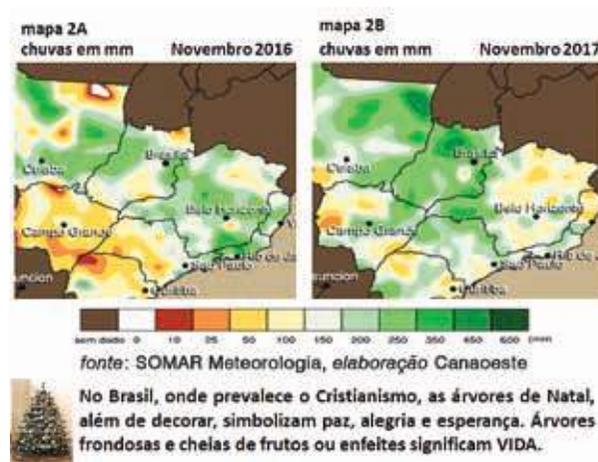
OBS: Médias mensais, nas últimas 4 colunas da penúltima linha e em vermelho, correspondem às chuvas e suas somas anotadas durante os meses de janeiro a novembro de 2014 a 2017; enquanto que as Normais Climáticas referem-se às médias históricas, no mesmo período, próximas ou mais de 20 anos dos locais assinalados em 1 a 11.

No Quadro 2, pode-se notar, no destaque do canto inferior direito, que as diferenças observadas entre médias mensais, que de janeiro a novembro de 2017 (984mm) foram superiores apenas as de 2014 (796mm). No mesmo período, destaca-se o maior volume de chuvas em 2016 (1.301mm). Lembrando que estas chuvas de 2016 foram muito próximas as do mesmo período de 2013 (1.288mm).

Ainda no Quadro 2, observa-se as pequenas variações das Normais Climáticas entre 2014 a 2017 (negritadas e nas últimas quatro colunas da última linha).

Na Região Centro-Sul do Brasil, durante novembro de 2017 - mapa 2B, as chuvas foram mais volumosas que as de novembro de 2016 - mapa 2, em quase toda área

sucroenergética das regiões Centro-Oeste, Sudeste e do Estado do Paraná.



Mapa 3: Elaboração Canaoceste sobre Prognóstico de Consenso entre INMET-INPE para (final) dezembro 2017 a fevereiro 2018.

Soluções BASF para cana-de-açúcar.



Para conhecer todos os serviços, incluindo Gestão de Risco e os Programas de Relacionamento, acesse: www.agro.basf.com.br

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Use corretamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na etiqueta.

Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Evite a utilização do produto por pessoas de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO, VENDA SOB RECIPIENTE AGRÔNOMICO.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa de manejo integrado de pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrição temporária de uso no estado do Paraná: Contain® para o alvo *Brachiaria plantaginea* na cultura da cana-de-açúcar e Plateau® para os alvos *Emilia sonchifolia* e *Indigofera hirsuta* na cultura da cana-de-açúcar. Registro MAPA: Contain® nº 00128895, Plateau® nº 02298, Heat® nº 01013, Regent® Duo nº 12411, Regent® 800 WG nº 005794, Comet® nº 08801, Nomolt® 150 nº 01393, Abacus® HC nº 9210 e Opera® nº 08601.

BASF Cana. Máximo potencial para o seu negócio e longevidade para o seu canavial.

0800 0192 500

facebook.com/BASF.AgroBrasil

BASF
We create chemistry



MUDAS PRÉ-BROTADAS:

tecnologia para renovação dos canaviais

Enga. Agr. Msc. Ana Paula S. M. Bonilha -
Especialista de Desenvolvimento de Produto
e Mercado da Ourofino Agrociência



Eng. Agr. Dr. Roberto Estêvão Bragion de Toledo –
Gerente de Produtos Herbicidas e Cana-de-açúcar
da Ourofino Agrociência



Eng. Agr. Msc. Edson Donizeti de Mattos - Gerente
de Pesquisa Agrícola da Ourofino
Agrociência



De acordo com o último levantamento realizado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), em outubro de 2017, a área de cana-de-açúcar atingiu mais de 10 milhões de hectares, sendo produzidas mais de 716 milhões de toneladas, com rendimento médio de 70 mil quilos por hectare. O resultado apresenta um decréscimo de 0,5% frente à pesquisa anterior, de setembro. Como na atividade canavieira o aumento da produtividade é sempre almejado pelos agricultores, manter a engrenagem funcionando bem é requisito fundamental. Para isso, é preciso buscar novas soluções e tecnologias adaptadas à cultura brasileira, entre elas as MPBs (mudas

pré-brotadas), que podem auxiliar o aumento da produtividade e, conseqüentemente, a lucratividade do campo.

Porém, é preciso conhecer os benefícios e manejos da MPB para conquistar bons resultados. Para o sistema tradicional de plantio de cana-de-açúcar, por meio de toletes de aproximadamente 40 centímetros e com idade de até 10 meses, são necessárias de 18 a 20 toneladas de cana para cultivo de um hectare, em média. Entretanto, um quarto do que é produzido a cada ano na mesma área não vinga devido à exposição ao sol e à chuva, deixando o canavial com falhas.

Além disso, nos plantios tradicionais, quando utilizamos entre 15 a 20 gemas viáveis por metro, assistimos a uma

competição não apenas entre os perfilhos, mas também entre as touceiras para se estabelecerem. Água, nutrientes, luz e espaço exigem um gasto de energia que não se traduz necessariamente em produção de maior volume por hectare.

Já no sistema de mudas pré-brotadas, as touceiras, seguramente, poderão expressar melhor o potencial de produção, pois a tecnologia consiste na substituição dos toletes de cana pelas mudas previamente germinadas, denominadas como minirrebolos, que incluem as gemas. Após o corte, essas mudas recebem um manejo térmico e são tratadas com fungicidas. Na sequência, antes de irem para o campo, são colocadas em

caixas de brotação para posterior aclimação e rustificação.

Esse processo é cada vez mais utilizado por usinas e fornecedores de cana-de-açúcar. O plantio das mudas ocorre após 60 dias da aclimação e rustificação e dentre as vantagens está a redução da quantidade de cana utilizada para o plantio de um hectare: apenas duas toneladas são cultivadas e oferecem mais uniformidade e tolerância a doenças e pragas. Ou seja, quase dez vezes menos investimento em mão de obra e produto, garantindo mais assertividade para germinação, sanidade e aumento da produtividade.

Ainda dentre os benefícios

do sistema, destaca-se o uso de maquinários. A plantadeira em uso no MPB é muito mais barata que as utilizadas no sistema convencional.

No entanto, como se trata de uma tecnologia relativamente recente, ainda nota-se pouco conhecimento em relação à seletividade de herbicidas em MPB. Por isso, há a necessidade de estudar o comportamento no solo e na planta de diferentes herbicidas em cana e os possíveis reflexos quanto à seletividade, bem como os impactos no desenvolvimento inicial e até na produtividade dos cultivares em MPB.

Para que o canavial expresse

todo o seu potencial produtivo e o agricultor consiga adequar as falhas para o cultivo comercial, os herbicidas mais indicados para manejo são aqueles que apresentam alta seletividade para MPB e performance no manejo de gramíneas e folhas largas, como as soluções de atrazina, sulfentrazone, clomazone e metribuzim.

É importante conhecer programas que têm intensificado os estudos sobre a seletividade dos herbicidas em canas previamente brotadas. São eles que oferecem soluções integradas para o manejo de plantas daninhas ocasionam prejuízos ao produtor canavieiro. 🌱



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

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

Revista **CANAVIEIROS**
A força que movimenta o setor

Faça parte dessa família!

atendimento@revistacनावीeros.com.br www.facebook.com/revistacनावीeros
comercial@revistacनावीeros.com.br www.twitter.com/cनावीeiros

(16) 3946.3300 - ramal 2305 (comercial) - Rodrigo Moisés ou Marília Palaveri



*Profa. Dra. Carla S. Strini Paixão



Máquinas e implementos desempenham papel fundamental na agricultura, e especificamente, por meio das semeadoras-adubadoras são criadas as condições para que ocorra uma boa implantação da cultura no campo. Assim, o entendimento de uma semeadora-adubadora quanto aos seus sistemas, regulagens, corte das coberturas vegetais, retorno do solo e das palhas após abertura do sulco de semeadura torna-se imprescindíveis para a obtenção de altas rentabilidades na cultura, permitindo ainda diferenciar produtores. Existem inúmeras nomenclaturas utilizadas erroneamente para esta função. Primeiramente segue a função de cada um deles:

- **Semeadora-adubadora:** dosa e coloca no solo sementes e adubos (ex.: milho, feijão, soja, etc.).



VAMOS

CONHECER?

Semeadoras-adubadoras – CONSTITUIÇÃO

- **Plantadora-adubadora:** dosa e coloca no solo partes vegetativas e adubo (ex.: cana-de-açúcar e mandioca).



- **Transplantadora-adubadora:** dosa e coloca no solo plântulas ou mudas e adubo (ex.: arroz, eucalipto e mudas de hortaliças).



Neste texto vamos conhecer e aprender detalhadamente as partes constituintes de uma semeadora-adubadora de precisão, que recebe este nome por dosar as sementes em espaçamento uniforme com pouca variação do número e da posição das sementes na linha:



1 - Marcador de linha: Permite facilitar o serviço de semeadura mantendo-se o espaçamento pré-definido entre as sucessivas passadas da máquina na área, evitando-se a sobreposição ou afastamento das passadas. É calculado com o auxílio da seguinte equação:

$$D = \frac{e(n+1) - b}{2}$$

em que:

D = distância do centro da última unidade semeadora ao disco marcador, m;
e = espaçamento entre linhas, m;
n = número de unidades semeadoras, e
b = bitola do trator, m.

2 - Disco de corte: Os discos cortam a palha, os mais utilizados são os lisos. Quanto maior seu diâmetro, maior é a força necessária para que ele penetre no solo, em razão da sua maior área de contato.

Quanto mais fundo, maior é o excesso de pressão, isso faz com que o disco apenas empurre a palha para o fundo do sulco, não cortando adequadamente o material vegetal e provocando o “encestamento” das sementes.

O uso dos discos de corte, em “zig zag”, também ajuda a evitar embuchamentos; quanto maior o desencontro das linhas, maior é o fluxo de palha entre os sulcadores. Assim, semeadoras-adubadoras que não apresentam sistemas adequados que facilitem o corte das palhas levam ao embuchamento, que tem

sido uma das principais reclamações dos produtores, ocasionando paradas constantes da máquina e reduzindo o desempenho operacional. Além disto, no embuchamento, ocorre enleiramento das palhadas, implicando em maiores perdas de germinação, em maior infestação do terreno por plantas daninhas, problemas na deposição de fertilizante e sementes, além de falhas na cobertura das sementes.



3 - Reservatório de adubo: Dentro dos reservatórios de adubo encontram-se os dosadores. Os fertilizantes podem formar “pelotas ou empedrar”. Assim, os dosadores devem ser robustos e com capacidade de quebrar estas formações. Em algumas máquinas, há uma peneira de malha grossa na parte superior do depósito para evitar que caia adubo “empedrado” ou com outros corpos estranhos no mecanismo dosador.

Os dosadores devem capturar o fertilizante, desestruturá-lo, conduzi-lo em doses desejadas e liberá-lo na mangueira. Aletas rotativas ou rotores dentados conduzem o adubo a uma comporta com abertura variável, liberando-o ao tubo de descarga.

Os dosadores com roscas sem fim (foto página seguinte) são conhecidos por quebrarem com facilidade as “pelotas” de adubo. No entanto, liberam o fertilizante em pulsos, havendo certa desuniformidade ao longo da linha.



4 - Disco duplo ou haste: A abertura de sulcos é realizada através dos sulcadores, que podem ser discos duplos (semeadora apresentada anteriormente) e por hastes (botinhas), sendo a necessidade desta última para semeaduras diretas. A maior profundidade de trabalho das hastes em relação aos discos duplos causa mobilização mais intensa de solo e exige maior esforço de tração e potência dos tratores.



5 - Reservatório de sementes: Dentro do reservatório de sementes se encontram os dosadores. Os mecanismos mais frequentes são os discos horizontais e os pneumáticos. O tipo de dosador utilizado, além de afetar a distribuição de sementes, pode interferir na qualidade de semeadura, em função de danos mecânicos ocasionados às sementes.

Na maioria das semeadoras de precisão brasileiras, a dosagem de sementes é realizada por discos horizontais alveolados, que têm a função de capturar, individualizar, dosar e liberar as sementes.

O sistema pneumático utiliza vácuo ou pressão para a dosagem de sementes. No sistema de pressão, um disco vertical gira, aprisionando a semente de um reservatório

localizado em sua base. A pressão do ar mantém as sementes presas em orifícios. Um dispositivo com corte de pressão é responsável pela liberação de sementes para o solo. No sistema a vácuo, as sementes são presas pelo vácuo produzido por uma turbina.



6 - Rodas de profundidade: Sua função é regular a profundidade da deposição das sementes. Como podemos observar na figura abaixo, a roda de profundidade é constituída de uma regulação com numeração, na qual pode-se colocar o pino mais para cima ou para baixo. Se colocamos a trava na posição 1, a roda de profundidade sobe e assim o disco de semente desce, posicionando a semente em maior profundidade. Ao colocar a trava na posição 8, a roda fica na vertical, estabilizando o disco, com isso diminui a profundidade de deposição da semente.



7 - Rodas compactadoras: Na abertura e fechamento do sulco de semeadura pode haver a formação de bolsões de ar. A redução desses bolsões favorece os ambientes térmico e hídrico e o acondicionamento físico do solo ao redor das sementes.

O aumento do contato solo/semente diminui o tempo para a germinação, além de aumentar a sua percentagem. Na parte posterior da semeadora-adubadora fica a roda compactadora, responsável pelo pressionamento do solo ao redor da semente, restabelecendo o fluxo de água solo-semente necessário à germinação e emergência da

cultura e eliminando bolsões de ar.

A roda compactadora pode ser de borracha ou de ferro, lisa ou ranhurada, com saliência ou alívio na parte central. Um bom contato entre a semente e o solo auxilia a transferência de água para a semente. Uma boa cobertura e compactação das sementes depende da quantidade de solo mobilizado pelo mecanismo sulcador, da profundidade de deposição das sementes no sulco, do tipo de mecanismo de cobertura e compactação e da umidade do solo.

Como regra geral, rodas em formato de “V” (foto abaixo), as mais utilizadas, pressionam o solo lateralmente, sem ocasionar selamento superficial quando se trabalha com solos com maior teor de água ou quando ocorrem precipitações logo após a semeadura. O ângulo das rodas compactadoras com a direção de deslocamento deve ser regulado de forma a se obter a quantidade recomendada de solo sobre as sementes, que é função da profundidade final requerida para as sementes. Quando se deseja aumentar a quantidade de solo jogada sobre as sementes, deve-se aumentar o ângulo de ambas (abrir) as rodas compactadoras com a direção de deslocamento.



8 - Roda de tração: Os dosadores são movidos através de um sistema de engrenagens (movida e motora), e estes são acionados por meio da roda de tração ou motriz (em grande parte do número de semeadoras a campo). Assim, semeadoras com esse sistema não dependem da velocidade de trabalho e sim do número de voltas da roda motriz.

Antes de qualquer operação, é fundamental que o produtor conheça o equipamento que irá trabalhar para uma melhor qualidade de operação. No próximo artigo serão abordados os cálculos para a regulagem da quantidade de sementes e adubos necessários, como calcular a relação de engrenagens e distância correta a ser aplicada para o marcador de linhas. 



ASSOCIADO CANAOESTE

PROCURE O AGRÔNOMO OU ESCRITÓRIO
DA SUA REGIÃO E SE INSCREVA NO
SERVIÇO DE TRANSMISSÃO DE
INFORMAÇÕES WHATSAPP DA CANAOESTE

RECEBA AS NOTÍCIAS DO SETOR
ONDE ESTIVER.



CANAOESTE



ACOMPANHAMENTO

DA SAFRA 2017/2018

Thiago de Andrade Silva
Gerente de Planejamento, Controle, Topografia e T.I.
da Canaoste



São apresentados a seguir os dados obtidos até a segunda quinzena de novembro, referentes à safra 2017/2018, em comparação com os da 2016/2017, no mesmo período.

Na Tabela 1, encontra-se o ATR médio acumulado (kg/tonelada) do início da safra 2017/2018 até a segunda quinzena de novembro em comparação com o obtido na safra 2016/2017, sendo que o ATR da safra 2017/2018 está 2,16 Kg acima do obtido na 2016/2017 no mesmo período.

Tabela 1 – ATR (kg/t) médio da cana entregue pelos fornecedores de cana da Canaoste das safras 2016/2017 e 2017/2018

SAFRA	2016/2017	2017/2018	DIFERENÇA
ATR (kg/t)	138,06	140,22	2,16

As tabelas 2 e 3 contêm detalhes da qualidade tecnológica da matéria-prima nas safras 2016/2017 e 2017/2018.

Tabela 2 – Qualidade da cana entregue pelos fornecedores de cana da Canaoste, até a segunda quinzena de novembro, da safra 2016/2017

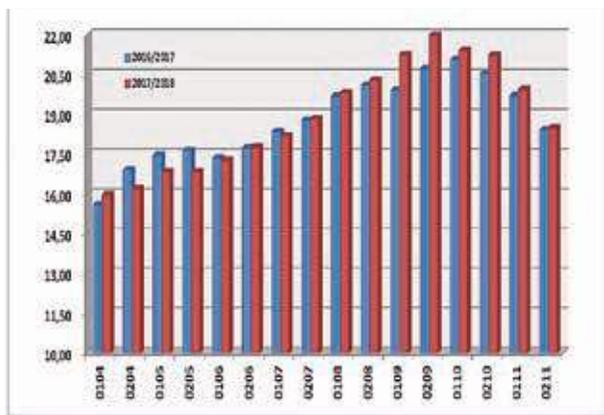
QUINZENA	BRIX	POL CALDO	PUREZA	FIBRA	PC	ARC	ATR
							Kg/t
	%						
104	15,59	12,78	81,87	11,79	10,86	0,71	111,09
204	16,9	13,87	81,96	11,6	11,82	0,71	120,36
105	17,45	14,48	82,91	11,82	12,3	0,68	124,69
205	17,63	14,9	84,49	12,08	12,6	0,63	127,12
106	17,35	14,81	85,35	12,31	12,48	0,6	125,67
206	17,73	15,24	85,91	12,19	12,86	0,59	129,24
107	18,35	15,87	86,51	12,25	13,38	0,57	134,11
207	18,78	16,25	86,5	12,29	13,69	0,57	137,05
108	19,69	17,15	87,1	12,55	14,39	0,55	143,57
208	20,09	17,48	87	12,87	14,58	0,55	145,44
109	19,9	17,49	87,85	12,99	14,55	0,52	144,96
209	20,73	18,25	88,03	13,09	15,17	0,52	150,79
110	21,06	18,52	87,92	13,41	15,3	0,52	152,11
210	20,53	17,95	87,39	13,75	14,74	0,53	146,81
111	19,7	17,21	87,33	13,77	14,13	0,53	140,96
211	18,41	15,83	85,93	13,92	12,96	0,57	130,05
MÉDIA	19,06	16,48	86,34	12,64	13,79	0,57	138,06

Tabela 3 – Qualidade da cana entregue pelos fornecedores de cana da Canaoste, até a segunda quinzena de novembro, da safra 2017/2018

QUINZENA	BRIX	POL CALDO	PUREZA	FIBRA	PC	ARC	ATR
							Kg/t
	%						
104	15,96	12,94	80,9	11,61	11,03	0,74	113,02
204	16,19	13,29	81,98	11,63	11,33	0,71	115,55
105	16,84	14,12	83,81	11,78	12,01	0,65	121,6
205	16,84	14,31	84,92	12,05	12,11	0,62	122,26
106	17,27	14,78	85,53	11,87	12,55	0,6	126,32
206	17,76	15,3	86,12	11,78	13,01	0,58	130,62
107	18,17	15,66	86,13	11,89	13,29	0,58	133,31
207	18,83	16,35	86,79	12,02	13,84	0,56	138,42
108	19,81	17,38	87,69	12,29	14,64	0,53	145,86
208	20,29	17,83	87,86	12,55	14,95	0,53	148,82
109	21,25	18,68	87,9	12,69	15,63	0,52	155,34
209	21,98	19,37	88,14	12,99	16,12	0,51	159,95
110	21,4	18,85	88,06	13,23	15,63	0,51	155,21
210	21,23	18,61	87,66	13,54	15,35	0,52	152,58
111	19,94	17,49	87,66	13,93	14,32	0,52	142,64
211	18,48	16,03	86,71	14,28	13,05	0,54	130,61
MÉDIA	19,23	16,69	86,63	12,41	14,03	0,56	140,22

O gráfico 1 contém o comportamento do BRIX do caldo da safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

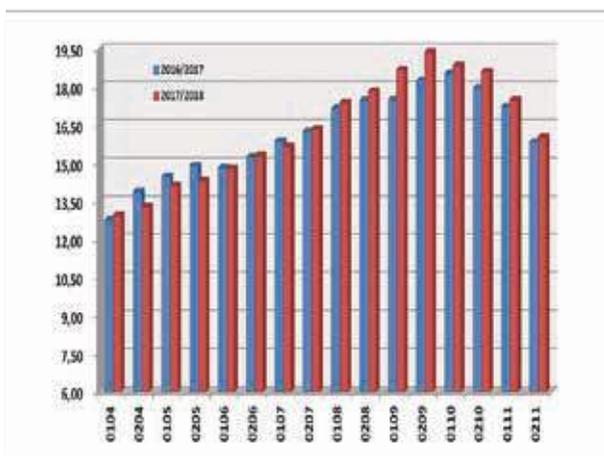
Gráfico 1 – BRIX do caldo obtido nas safras 2017/2018 e 2016/2017



O BRIX do caldo da safra 2017/2018 ficou acima em relação ao da 2016/2017 na primeira quinzena de abril e a partir da segunda quinzena de julho, exceto no mês de junho que ficou equiparado. Na segunda quinzena de abril, no mês de maio e primeira quinzena de julho ficou abaixo. Na média, o BRIX do caldo obtido nesta safra está 0,9% superior ao da 2016/2017.

O gráfico 2 contém o comportamento da POL do caldo na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

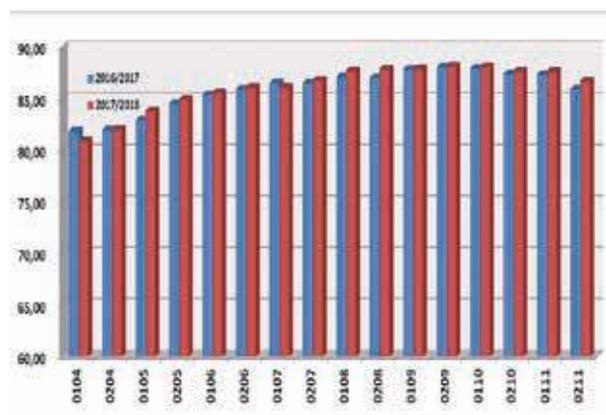
Gráfico 2 – POL do caldo obtida nas safras 2017/2018 e 2016/2017



Pode-se observar que a POL do caldo apresentou o mesmo comportamento do BRIX do Caldo, sendo que na média, nesta safra de 2017/2018, a POL do caldo está 1,3% superior ao da safra 2016/2017.

O gráfico 3 contém o comportamento da Pureza do caldo na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

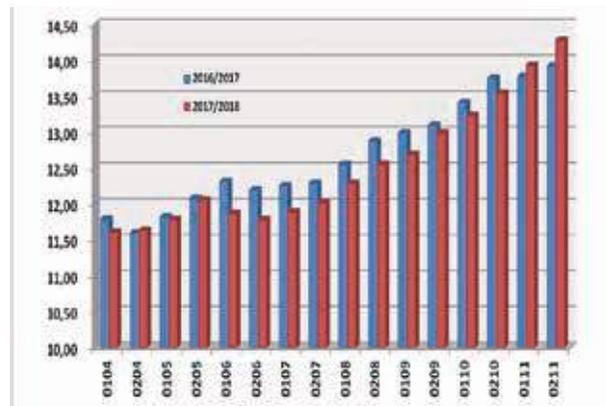
Gráfico 3 – Pureza do caldo obtida nas safras 2017/2018 e 2016/2017



A Pureza do caldo da safra 2017/2018 ficou abaixo da obtida na 2016/2017 na primeira quinzena de abril e na primeira quinzena de julho, equiparada na segunda quinzena de abril e acima no restante do período.

O gráfico 4 contém o comportamento da Fibra da cana na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

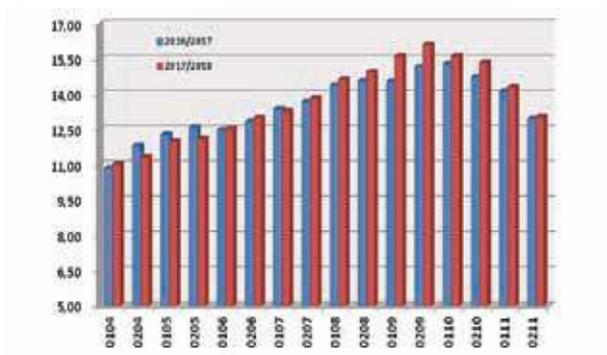
Gráfico 4 – Comparativo da Fibra da cana



A Fibra da cana na safra 2017/2018 ficou abaixo daquela obtida na 2016/2017 durante todo período exceto na segunda quinzena de abril e no mês de novembro que ficou acima, ficando na média 1,8% inferior à observada na safra 2016/2017.

O gráfico 5 contém o comportamento da POL da cana na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

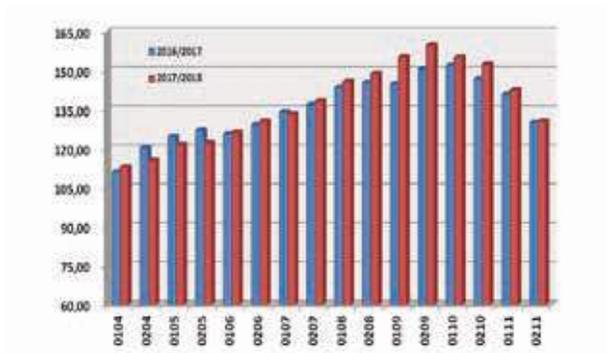
Gráfico 5 – POL da cana obtida nas safras 2017/2018 e 2016/2017



A POL da cana na safra 2017/2018 ficou acima da obtida na 2016/2017 na primeira quinzena de abril, no mês de junho e a partir da segunda quinzena de julho e abaixo na segunda quinzena de abril, no mês de maio e primeira quinzena de julho, ficando, nesta safra 1,7% superior a safra 2016/2017.

O gráfico 6 contém o comportamento do ATR na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

Gráfico 6 – ATR obtido nas safras 2017/2018 e 2016/2017

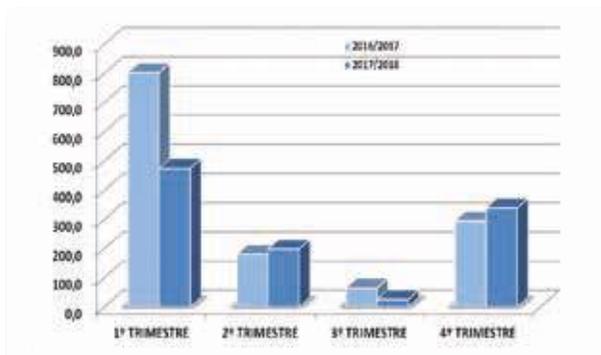


O ATR, expresso em kg/t de cana na safra 2017/2018, ficou acima do obtido na 2016/2017 na primeira quinzena de abril, mês de junho e segunda quinzena de julho em diante e abaixo na segunda quinzena de abril, mês de maio e primeira quinzena de julho, portanto, um comportamento semelhante ao da POL da cana, tendo em vista que a mesma participa com 90% do ATR. Na média o teor de ATR desta safra está 1,6% superior ao da safra anterior.

O gráfico 7 contém o comportamento do volume de precipitação pluviométrica registrado na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

Gráfico 7 – Precipitação pluviométrica (mm de chuva) registrada em 2016 e 2017

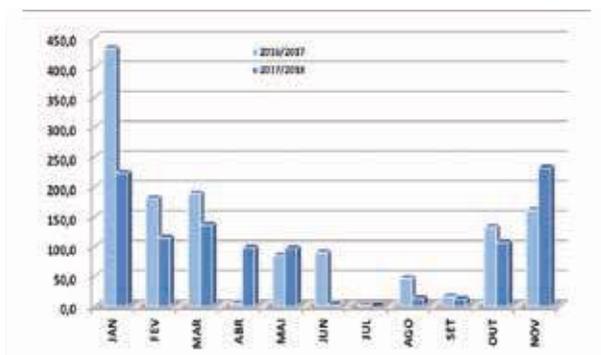
A precipitação pluviométrica média observada nos meses de janeiro, fevereiro, março, junho, agosto, setembro e outubro de 2017 ficou muito abaixo da obtida em 2016,



sendo setembro com menor acentuação; muito acima em abril e novembro; e pouco acima em maio.

O gráfico 8 contém o comportamento da precipitação pluviométrica acumulada por trimestre na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

Gráfico 8 – Precipitação pluviométrica (mm de chuva) por trimestre, em 2016 e 2017



Em 2017, observa-se um volume de chuva muito abaixo no primeiro trimestre e no terceiro trimestre, pouco acima no segundo trimestre e quarto trimestre até o momento, se comparado aos volumes médios de 2016.

O volume de chuva do ano de 2017 de agosto até o mês de outubro ficou aquém do mesmo período de 2016, somente em novembro houve um volume maior de chuva, o que provavelmente contribuirá para o desenvolvimento do canal. Em consequência do volume menor de chuva desses meses, observou-se um aumento expressivo no teor de ATR nos meses de setembro e outubro, considerando o mesmo período da safra 2016/2017 e o aumento positivo da diferença da média geral de ATR, comparando as safras 2016/2017 e 2017/2018. Uma hipótese para a recuperação do ATR é que a cana perdeu água concentrando assim sacarose nesses períodos de estiagem. O ATR médio ficou 1,6% (2,16 kg/t) acima do obtido na safra 2016/2017. Em relação à produtividade agrícola (TCH), observamos números semelhantes ao da safra 2016/2017. Não houve presença considerável de florescimento. 🌱



COPERCANA PREMIADA

- 5 GANHADORES
CRUZEIRO
COM DIREITO A
ACOMPANHANTE
- 2
RENAULT KWID
0 KM
- 7 GANHADORES
1 ANO
DE COMBUSTÍVEL
GRÁTIS
R\$ 200 POR MÊS
- 5 GANHADORES
1 ANO
SUPERMERCADO
GRÁTIS
R\$ 400 POR MÊS
- 1400
VALES-COMPRAS
INSTANTÂNEOS
- 10 GANHADORES
TV 32"

Realização:



Apoio:



Imagens ilustrativas. Consulte o regulamento no site ou em uma das empresas parceiras.



REVITALIZAÇÃO DE SOLOS

na cultura da cana-de-açúcar: a microbiologia como parceira do produtor

Fernando Dini Andreote*



Dorotéia Alves Ferreira*



A pesar de nem sempre reconhecidos, os solos compõem o principal agente do sistema produtivo agrícola, pois é sobre este que as plantas se sustentam, e é dentro deste que ocorre toda a dinâmica da água e nutrientes que serão usados ao longo do desenvolvimento vegetal. Muitos processos físicos e químicos presentes no solo são de nosso conhecimento, no entanto, poucos ainda se conhece e se explora em relação aos organismos presentes nos solos utilizados para a prática agrícola.

Inicialmente, cabe ressaltar que o universo biológico dos solos é amplo, onde ocorrem milhões de organismos e milhares de espécies em cada grama de solo. Estes organismos, em sua grande maioria, são parceiros do produtor, pois auxiliam o desenvolvimento das plantas de diversas maneiras.

Existem no solo, por exemplo, organismos capazes de suprir a planta por meio da fixação biológica do nitrogênio ou pela solubilização do fósforo, além de organismos atuantes na proteção de plantas contra pragas e patógenos radiculares. Estas reconhecidas funções, juntamente com outras relacionadas ao funcionamento e estruturação do solo, são altamente dependentes da biodiversidade do solo e da atividade microbiana presente neste ambiente. Ao contemplarmos esta multifuncionalidade microbiana no sistema solo-planta, surge um importante questionamento sobre o efeito das práticas agrícolas e de manejo sobre este componente do sistema solo.

As plantas são altamente conectadas a microbiologia do solo, primeiramente por servirem como fonte de nutrientes (com destaque para o carbono), os quais são

liberados para estes microrganismos pela exsudação radicular ou ao longo do processo de decomposição da matéria orgânica. Assim sendo, a biodiversidade de plantas está intimamente correlacionada com a biodiversidade microbiana do solo. No entanto, como a prática agrícola requer uma homogeneização da ocorrência de plantas nas áreas (tanto espacial como temporal), esta leva a uma redução natural da biodiversidade dos solos. Quando isto ocorre, muitos dos processos que derivam da atividade microbiana perdem eficiência e tornam o sistema de produção mais dependente das atuações do produtor. Por exemplo, se perdemos a atividade de proteção das plantas por organismos antagonistas a patógenos, o produtor precisa proteger mais as plantas por meio do uso de defensivos. Em resumo, a falta de cuidado com a fração viva do solo gera um sistema mais dependente do produtor ano após ano, o que se reflete diretamente no incremento no uso de defensivos e fertilizantes, e consequentemente aumento nos custos de produção.

A próxima questão que surge está relacionada a maneira em que podemos interferir neste processo, ou seja, como preservar a biodiversidade e explorar melhor o potencial presente nos organismos do solo? A resposta para esta pergunta é composta de diversas

possibilidades, pois pode-se atuar no manejo biológico dos solos de diversas maneiras. Primeiramente, a atuação mais simples se dá pela diversificação das formas de matéria orgânica que ocorrem no sistema, o que pode ser atingido por meio da ocorrência de um maior número de plantas na área, ou pela utilização de resíduos orgânicos nas áreas (nas formas de fertilizante orgânico ou organomineral). Outra forma de atuação é por meio da inserção de micro-organismos nos solos cultivados, o que pode ser feito de forma acoplada a primeira atuação, uma vez que resíduos orgânicos, principalmente os derivados de animais, são ricos em biodiversidade. Soma-se a estas oportunidades, uma gama de pacotes tecnológicos disponíveis no mercado, que busca dar suporte ao produtor num manejo mais adequado da fração viva dos solos.

Aplicando estes conceitos no sistema de cultivo de cana-de-açúcar diversos pontos apresentam particularidades. A característica predominante de monocultivos com cana-de-açúcar é altamente atuante na perda da biodiversidade dos solos cultivados nesta condição. Por ser uma planta semiperene e que não apresenta área de entre linha capaz de permitir a presença de outras espécies vegetais, o sistema cana-de-açúcar é um dos mais limitantes quanto à ocorrência de biodiversidade vegetal. No entanto, o desenvolvimento do setor, com a implementação de novas práticas, traz novas oportunidades para possíveis práticas que possam atuar nesta diversificação de plantas. Um exemplo disto está na prática da meiosi, onde as plantas mães são cultivadas conjuntamente com outras culturas (predominantemente leguminosas), o que torna este sistema apto a receber, mesmo que por um pequeno período, outra

espécie vegetal. Percebe-se com esta prática diversos ganhos na cana-de-açúcar que se desenvolve posteriormente, tanto pelo aporte de nitrogênio no sistema, como pela melhor condição biológica que o solo apresenta após o cultivo das demais espécies presentes na meiosi.

Outro ponto importante dentro das particularidades do sistema de cultivo da cana-de-açúcar está no amplo uso de resíduos orgânicos nas áreas cultivadas (palhada, torta de filtro, vinhaça, entre outros). Tradicionalmente, o setor usa os resíduos orgânicos gerados ao longo da produção vegetal e derivados do processo de industrialização da cana-de-açúcar, o que contribui para o aporte de matéria orgânica, que serve como base da atividade microbiana do solo. Aqui cabe uma indicação de aprimoramento do sistema, uma vez que o carbono presente nestes resíduos é derivado da própria cana-de-açúcar. Assim sendo, se este for combinado com carbono derivado de outras fontes, como por exemplo resíduos de origem animal, o ganho com a utilização dos mesmos deve ser ainda maior, servindo como um grande pilar de manejo da vida do solo no sistema de cultivo de cana-de-açúcar. Em conjunto, estas observações mostram a problemática do monocultivos da cana-de-açúcar, mas também evidencia que existem possibilidades para uma melhor exploração da biologia

do solo no cultivo desta espécie.

Tanto na cultura da cana-de-açúcar como das demais espécies vegetais, os desafios num melhor uso da microbiologia do solo são grandes. O recente acesso a esta informação por parte dos pesquisadores e produtores tornam as indicações de práticas adequadas ainda iniciais, mas já com grandes potenciais de mudanças nos cenários de produção vegetal. Espera-se desenvolver, de forma conjunta entre academia e setor produtivo, práticas mais específicas para cada cultivo e para cada região, onde a cultura é implantada e cultivada. Certamente, este desenvolvimento levará a uma revitalização dos solos, onde ocorrerá uma ampla exploração deste recurso, e consequentemente um sistema de produção mais equilibrado e funcional, que demandará menos esforços do produtor em suprir as necessidades vegetais. 

** Fernando Dini Andreote -
professor Associado Livre Docente
da ESALQ/USP*

** Dorotéia Alves Ferreira -
pesquisista e Desenvolvimento da
Andrios Assessoria
e Treinamento em
Microbiologia do Solo*





Renata Carone Sborgia

“Eu não quero promessas. Promessas criam expectativas e expectativas borram maquiagens e comprimem estômagos”.

Fernanda Mello

1) O bolo de fubá não é “**difícil de se**” fazer!

Com a escrita incorreta... será difícil!

O correto é: O bolo de fubá não é **difícil de fazer!** (sem o se)

Regra fácil: Quando o verbo estiver no infinitivo (no exemplo: fazer) e não for pronominal, não haverá “se”.

OBS.: A construção da frase já tem sentido passivo:

“Bolo difícil de fazer” = bolo difícil de ser feito

Outro exemplo correto: Osso duro de roer = Osso duro de ser roído (sentido passivo)

2) Maria está “**afim**” de ir ao cinema. Com a expressão incorreta... não conseguirá assistir ao filme!

O correto é: **A Fim (escrita separada)**

Regra Fácil: AFIM (escrita junta): significa semelhante, parente, ou ainda, alguém com quem se tem afinidade. Ex.: Maria é minha **afim**, assim como Ana.

A FIM (escrita separada): significa “para”, com a ideia de finalidade. Ex.: Maria está **a fim** de viajar.

OBS.: correta a expressão nesta frase: Estou “**a fim**” de você!

3) Maria está com dor na “**costa**”.

Com a escrita incorreta... a dor não melhorará!

O correto é: **nas costas (plural: costas)**

Regra fácil: a expressão **costas**: que se refere a parte de trás do tronco humano ou a parte de trás de animais e de objetos: só é usada no plural.

OBS.: Todas as palavras que se ligam a essa expressão (**costas é substantivo**),

como artigos, adjetivos, pronomes adjetivos, numerais adjetivos e participípios devem concordar com ela (costas) em gênero e número.

Ex.: O ladrão levou três tiros **nas costas**.

Suas costas estão sujas de barro!

Mantenha **as costas** eretas contra o assento do carro.

OBS.: **costa (singular) é a área próxima ao mar; litoral.**

Ex.: Tempestade avança rumo à **costa** daquele local.

PARA VOCÊ PENSAR:

“A vida não está aí apenas para ser suportada ou vivida, mas elaborada.

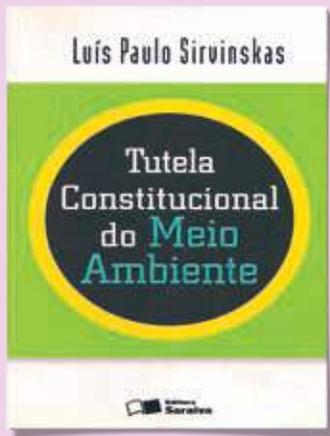
Eventualmente reprogramada. Conscientemente executada.

Não é preciso realizar nada de espetacular.

Mas que no mínimo seja o máximo que a gente conseguiu fazer consigo mesmo.”

Fernanda Mello

BIBLIOTECA “GENERAL ÁLVARO TAVARES CARMO”



“A Tutela constitucional do meio ambiente traz à baila os principais problemas sobre a aplicabilidade das normas constitucionais ambientais pelos tribunais brasileiros. Como nossos tribunais vêm interpretando as normas constitucionais? Qual é a visão adotada – antropocêntrica, ecocêntrica ou biocêntrica? Como conciliar o desenvolvimento socioeconômico com a preservação do meio ambiente? Como os tribunais têm solucionado a questão social, econômica e ambiental?”

(Trecho extraído da “orelha” do livro)

Referência:

SIRVINSKAS, Luís Paulo. **Tutela constitucional do meio ambiente:** interpretação e aplicação das normas constitucionais ambientais no âmbito dos direitos e garantias fundamentais. - 2ª ed. - São Paulo: Saraiva, 2010.

Os interessados em conhecer as sugestões de leitura da Revista Canavieiros podem procurar a Biblioteca da Canaeste.

biblioteca@canaoeste.com.br

www.facebook.com/BibliotecaCanaoeste

Fone: (16) 3524-2453

R: Frederico Ozanan, 842 - Sertãozinho/SP

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



11 anos de experiência nos deram uma boa perspectiva

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

E como lembrar é viver separamos algumas conquistas desta caminhada:

- Baldan** | 90% melhor posicionado no Google que seus concorrentes
- Drogacenter Online** | Redução de 88% dos custos com materiais impressos
- Clínica Basile** | 22 palavras entre as 3 primeiras posições após 4 meses de otimização
- Dr. André Venturelli** | 64 palavras-chave em 1º lugar no Google (cirurgia plástica ribeirão preto)
- Paso Ita** | 52 palavras em 1º lugar no Google
- Nossa Sagrada Família** | Aumento de 262% nas vendas online em 3 meses
- Agavic** | Aumento de 500% nas vendas online



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

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

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



VENDE-SE

- Imóvel Rural com 37,6 hectares próximo a Usina Batatais (Sítio Santa Maria 2 – estrada velha Batatais a Franca-SP).

Tratar com Anderson pelo telefone (16) 3946 3300 - ramal 2284.

VENDE-SE

- Apartamento na Zona Sul de Ribeirão Preto, empreendimento Les Alpes da construtora Copema, área de 140m², sendo 3 suítes e duas vagas na garagem (paralelas), face sombra no 10º andar; R\$ 700.000,00 – Tratar com Augusto (16) 9 8185-4889.

VENDE-SE

- Apartamento semimobiliado no Condomínio Praças do Golfe, em frente ao Shopping Iguatemi, em Ribeirão Preto, 4º andar, 104 m², 3 suítes, lavabo, cozinha, área de serviço, banheiro de empregada, 2 vagas na garagem e varanda com churrasqueira. Valor R\$ 570 mil. Tratar com Carla

(16) 9 8114-7115 ou Maurício (16) 9 8121-1399.

VENDE-SE

- Adubadeira São Francisco DMB, 2007,

- Sulcador DMB, 1996.

Tratar com Carlos Lovato pelo telefone (16) 9 9708-0055.

VENDE-SE

-Boca de colheitadeira 3640

Tratar com Lair Ribeiro pelos telefones (16) 3367 3322 ou (16) 9 9199-0890.

VENDEM-SE

- Trator MF 65X, ano 74, R\$ 18.000,00;

- Ford 6600, turbo, ano 82, R\$ 20.000,00;

- Valmet, modelo 78, ano 91, R\$ 22.000,00.

Tratar com Guilherme pelo telefone (16) 9 9961-1982.

VENDEM-SE

- Silagem de milho ensacada (nutrição animal), sacos com 25 kg ou mais, sacos de 200 micras, armazenamento pode ser mantido por 8 meses, silagem com todas as espigas, com análise.

Tratar com Luís Americano Dias pelo telefone (19) 9 9719-2093.

VENDEM-SE

- Tríplex com sulcador, grade e disco de corte - marca Feroldi, ano 2009;

- Grade aradora de arrasto, 16x26, sem pistão, marca Tatu;

- Chassis de arado, Iveco de 4 hastes, marca Ikeda;

- Triturador de milho.

Valor de R\$ 8.500,00 (todos os implementos).

Tratar com Alceu pelo telefone (16)

9 9162-9175 (Claro) ou Robinho (16) 9 9162-9136 (Claro).

VENDE-SE

- Colheitadeira de milho, em perfeito estado de conservação.

Pronta para o uso! Marca: Jumil, Tipo: Foguete com rosca para descarga (tipo graneleiro).

Tratar com Mauro pelo telefone (16) 9 9961-4583.

VENDE-SE

- Apartamento Viva Bem Ribeirão da Trisul, em Ribeirão Preto, no bairro Lagoinha, com elevador, área comum com academia, salão de festa infantil e adulto, brinquedoteca, quiosque para churrasco, piscina adulta e infantil, Canindé e playground, 2 quartos, sala, cozinha com móveis planejados e banheiro com aquecedor a gás já instalado e Box. R\$ 159.500,00.

Tratar com Lucas pelo telefone (16) 9 9269-0541.

VENDE-SE

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

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

VENDEM-SE

- Mitsubishi - L200 Triton, 4x4, automática, 2009, turbo diesel, 3.2, na cor prata, vidros e travas elétricas, ar-condicionado, direção hidráulica, completa. Aceita troca. 2º dono. Ótimo estado;

- Fazenda no município de Luís Eduardo Magalhães – BA, área total de 2127 hectares, área de plantio, casa sede e de colono, pivô de irrigação, tulha, barracão, maquinário. R\$ 39.000.000,00;

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

- Loteamento no Distrito Industrial José Marincek II, em Jardinópolis – SP, lotes a partir de 1.000 m², direto com a incorporadora, em até 120 vezes, infraestrutura completa. Pronto para construir. Instale sua empresa já;

- Loteamento residencial no Jardim Maria Regina, em Jardinópolis – SP, lotes a partir de 250 m², entrada parcelada e financiamento após seu término, direto com a loteadora, sem consulta ao SERASA e SCPC, terrenos a partir de R\$ 70.000,00. Pronto para construir;

- Locação miniescavadeira, limpeza de terrenos, baldrame, piscina, brocas, alicerce. Jardinópolis, Ribeirão Preto e região.

Tratar com Paulo (16) 3663-4382; (16) 99176-4819; (16) 98199-0201. Dutra Imobiliária.

VENDEM-SE

- Trator Valtra A 750, 4x4, 1500h, 2014;

- Trator MF 265, 1988;

- Carreta com Guincho para Big Bag Agrobros, 5 t;

- Cultivador de cana Dria, Ultra 507, 2 linhas;

- Cobridor e aplicador inseticida Dria;

- Adubadeira de hidráulico Lancer;
- Roçadeira Lateral, dupla, Kamak Ninja;

- Carreta de 4 rodas;

- Calcareadeira 2,5 t, Bundny;

- Grade aradora de 16 discos, Tatu;

- Lâmina de hidráulico Piccin;

- Pá de hidráulico;

- Pulverizador Jacto 600 litros com barras;

- Tanque com bomba para combustível;

- Tanque com bomba de 4000 litros;

- Motosserra Stihl.

Tratar com Flávio (17) 9 9101-5012.

VENDEM-SE

- Caminhão 1976 – 1113, truck prancha;

- Caminhão 1980 – 608, carroceria de madeira;

- Trator Valmet 88 - Série Prata;

- Trator Valmet 85;

- Pulverizador Jacto Columbia A17 - 2.000 litros com barras;

- Pulverizador Jacto Vortex A18 - 2.000 litros com barras;

- Plantadeira Marchesan Ultra 8 linhas, plantio direto;

- 02 Plantadeiras Marchesan PST2 9 linhas, plantio convencional;

- 02 Grades niveladoras Piccin 36 discos Mancal de atrito;

- Grade intermediária 20/28, controle remoto.

Tratar com Leorides pelos telefones (16) 3382-1755 – Horário comercial (16) 99767-0329.

VENDEM-SE

- Motoniveladora Huber-Warco 140, Dreesser, 1980, motor Scania 112, toda revisada, motor, embreagem e bomba d'água nova, pneus seminovos, tander revisado, balança, Valor R\$ 45.000,00;

- Caminhão Mercedes Benz L 1113, 1978/1985, amarelo, carroceria basculante com fominha em metal (grade), com capacidade para transportar ate 500 caixas de laranja, todo revisado, documentação ok,

Valor R\$ 35.000,00;

- Camionete GM-Chevrolet D20, LUXO, 1989/1990, branca, 5 lugares, cabine dupla, diesel, toda revisada, 4 pneus novos, direção antifurto, baixa quilometragem, documentação tudo ok, Valor R\$ 35.000,00;

- Carro importado Chrysler Stratus LE, 1996, com 183 mil km, todo original, único dono, branco, pneus novos, todo revisado, gasolina, Valor R\$ 14.000,00.

Tratar com Jorge Assad - whatsapp (17) 9 8114-0744 - cel (17) 9 8136-8078 - Barretos –SP.

VENDE-SE

- Área de 3,5 alqueires de mata nativa para reserva ambiental, em Cajuru-SP;

- Gleba 3 alqueires em Cajuru, terra vermelha e plana, 14 km da cidade.

Tratar direto com proprietário pelo telefone (16) 9 9154-3864.

VENDEM-SE

- Mudas de abacate enxertadas.

Variedades: Breda, Fortuna, Geada, Quintal e Margarida.

Encomende já a sua! Mudas de origem da semente de abacate selvagem, selecionadas na enxertia para alta produção comercial. R\$15,00.

Tratar com Lidiane pelo telefone (16)9 8119-9788 ou lidiane_orioli@hotmail.com.

VENDE-SE

- Carroceria plantio de cana-de-açúcar, truck, valor - R\$ 12.000,00.

Tratar com Coelho pelo telefone (16) 3663-3850 ou (16) 9 8112-5585.

VENDE-SE

- Tanque de expansão para leite com capacidade de 2.500 litros, em perfeito estado. R\$ 10.400,00. Fazenda Aliada em Sales Oliveira.

Tratar com Fernando pelo telefone (16) 9 8149-2065.

VENDE-SE

- Saveiro CS Trend 1.6, ano 2012/13, prata, completa R\$ 28.000,00.

Tratar com Júnior pelo telefone (16) 9 9179-7585.

VENDEM-SE

- 11 vacas paridas, de primeira e segunda cria; grau de sangue 3/4 Holandês, inseminação de touro Europeu;

- 3 novilhas prenhas de inseminação e uma novilha para inseminar.

Tratar com José Gonçalo da Freiria pelo telefone: (16) 9 9996-7262.

VENDE-SE

- Uma novilha SENEPOL P.O, embriões vitrificados de renomados plantéis.

Tratar: com Henrique Serrana-SP, pelos telefones (63)9 9916-4015 ou (63)9 9206-7445.

VENDE-SE

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

Tratar com João Souza pelo telefone (19) 9 9434-0750.

VENDE-SE

- Área de 12.902,00 m2, sendo aproximadamente 800m2 de construção, de frente para a Rodovia Armando de Salles Oliveira, em Sertãozinho-SP, com estacionamento asfaltado, escritório com recepção, 8 salas, 4 banheiros, cozinha, barracão e lavador com rampa para veículos. Ótimas condições de pagamento.

Tratar com Júnior pelo telefone (16) 9 9179 7585.

VENDEM-SE

- Fábrica de ração para grande

confinamento de bovinos e/ou de vacas leiteiras, em regular estado de funcionamento, R\$ 22.500,00;

- Transformador trifásico de 15 kva, R\$ 2.200,00,

- Fossagem com motor elétrico em bom estado de conservação e funcionamento, R\$ 2.000,00.

Tratar com Ademar Ferreira de Paula pelo telefone (16) 9 9203-2115 ou a_fpaula@yahoo.com.br.

VENDEM-SE

- 22 hectares de reserva cerrado pronto para averbação, com cadastro ambiental rural, laudo do bioma cerrado, terminando o gel, localização Cajuru – SP, R\$ 16.000,00 por hectare;

- Sítio de 11,5 alqueires, localização Cajuru-SP/Cássia dos Coqueiros-SP, topografia plana, montado casa, curral, energia, rica em água, 3 represas, ordenha montada, pronto para pecuária, R\$ 1.100.000,00.

Tratar com Paulo ou Murilo pelo telefone (16) 9 9139-6207.

VENDEM-SE

- Moto Honda, Falcon NX400, 2008;

- Ensiladeira Menta modelo Robust Quattro, 2004;

- Plantadeira Jumil, J2s, 1992, com 3 linhas.

Aceito troca por gado de leite.
Tratar com Alex pelo telefone (16) 99136-6858.

VENDE-SE

- Plantadora de grãos Jumil 2800, 8 linhas, plantio convencional, R\$ 6.000,00.

Tratar com André pelo telefone (16) 9 9614-4488.

VENDEM-SE

-Varredura de adubo (08-10-10), excelente qualidade e com menos impurezas, produto + frete, pagamento à vista. Aplica-se com esparramadeira;

- Prédio comercial em área nobre, Av. Independência, Alto da Boa

Vista, Ribeirão Preto, alugado para comércio, 700 m² AC, R\$ 3.850.000,00, são aceitos imóveis como permuta. Particular para particular. Descartam-se corretores.

Tratar com Paulo (16) 9 9609-4546 ou 9 9395-1262.

VENDE-SE

- Ford Ranger, 2010, modelo XL, diesel, cabine dupla, branca em bom estado de conservação e 93.000 km, R\$ 46.000,00.

Tratar com Gilberto Bonacin pelos telefones: (16) 3954-1633 ou (16) 9 8155-8381.

VENDE-SE

- Silverado 6cc, diesel, preta, ar-condicionado, direção hidráulica, trava elétrica e alarme, acompanha dois jogos de rodas, sendo um aro 20 e outro aro 15. Documentos de 2016 pagos.

Tratar com Waldemar ou Ciro, pelos telefones (17) 9 8102-1947 ou (17) 9 9143-8385, e e-mail ciroadame@gmail.com

VENDE-SE

- Apartamento no empreendimento Les Alpes da construtora Copema, em Ribeirão Preto, no bairro Saint Gerárd. Área de 140 m², 3 suítes e 2 vagas na garagem.

Tratar pelo telefone (16) 9 9630-1148 com Tatiana.

VENDE-SE

- Área de mata fechada, três alqueires e uma quarta, Estado de Minas Gerais, entre São Tomás



de Aquino e Capetinga, bairro dos Pereiras. Valor a combinar.

Tratar Janaína Oliveira Andrade (35) 3543-2007 ou José Antônio Oliveira (35) 9 9833-8727.

VENDEM-SE

- Ovinos, liquidação de Plantel, criador há 15 anos: ovelhas, borregas, filhotes e reprodutores.

Tratar com Paulo Geraldo Pimenta pelos telefones (16) 3818-2410 (escritório) ou (16) 9 8131-5959.

VENDEM-SE

- Fazenda com 5.400 hectares, sendo 2.800 hectares plantados em eucaliptos com altitude de 900 metros, localizada em Arcos-MG;

- Fazenda com 1.122 hectares, sendo 750 hectares plantados em eucaliptos, localizada em Itapeva-SP;

- Fazenda com 664 hectares, sendo 535 hectares plantados em eucaliptos, localizada em Itapeva-SP.

Tratar com Arnaldo pelo telefone (16) 9 9351-1818.

VENDEM-SE

- Conjunto completo de equipamento para combate a incêndio, R\$ 35.000,00;

- Patrol - máquina moto niveladora, marca Dresser, modelo 205-c, 1988, revisada, pneus novos, motor novo cummins, em bom estado, R\$ 80.000,00;

- Caminhão Volks 31260, 2006, com carroceria e carreta reboque Facchini de 2 eixos para cana inteira, em bom estado.

Tratar com Marcos Aurélio Pinatti pelos telefones (17) 3275-3693 ou (17) 9 9123-1061.

VENDEM-SE

- Sítio de 14 alqueires, com APP e Reserva Legal formadas, excelente para gado (leite e corte) e piscicultura (2 minas com 1 milhão de litros/dia, rio ao fundo e um córrego em um dos lados), em Descalvado/SP;

- Caminhonete C-10, ano 71, bom estado de conservação, gasolina.

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

VENDEM-SE

- Tanque de Expansão de 1.200 litros;

- Ordenhadeira, 4 conjuntos;

- Lasca de Aroeira.

Tratar com Milton Garcia Alves pelos telefones (16) 3761-2078 ou (16) 9 9127-8649.

VENDE-SE

- Terreno de 2.000 metros em excelente localização. Ótimo para chácara.

Tratar com Antonio Celso Magro pelo telefone: (16) 9 9211-1916.

VENDEM-SE

- 01 bazuca com capacidade de 6.000 Kg, Maschietto - R\$ 5.000,00;

- 01 Pá-carregadeira, modelo 938 GII, ano 2006, série 0938 GERTB, em bom estado de conservação- R\$ 120.000,00;

- 01 conjunto de irrigação completo com fertirrigação, filtro de areia e gotejador Uniram Flex 2,31 x 0,70m com +/- 30 mil metros, sem uso - R\$ 52.000,00;

- 01 lote grande de aroeira com diversas bitolas e comprimentos - R\$ 35.000,00;

- 01 Compressor, modelo ACC115, motor 115 HP/84KW, pressão de trabalho 06 BAR, Fad 350 pés cúbicos por minuto, peso 1950 Kg, acoplado com carreta - R\$ 95.000,00.

Tratar com Furtunato pelos telefones (16) 3242-8540 - 9 9703-3491 ou furtunatomagalhaes@hotmail.com - Prazo a combinar.

VENDEM-SE

- Retroescavadeira Caterpillar 416E, 4x2, 2012, com 5.000 horas, no valor de R\$ 94.000,00;

- Pá carregadeira CASE W20E, 2010, no valor de R\$ 150.000,00;

- Arado 4 bacias - R\$ 1.000,00;

- Arado 3 bacias, reversível - R\$ 1.000,00.

Tratar com Wilson pelo telefone (17) 9 9739-2000 - Viradouro- SP.

VENDEM-SE

- Fazenda no município de Buritizeiro com área de 715 hectares, toda cercada, 200 ha para desmate, 300 ha formados, 2 córregos e uma barragem, casa, curral, energia elétrica a 400 metros (aguardando instalação), propriedade a 6 km de Buritizeiro (Rio São Francisco). Valor R\$ 4.500.000,00;

- Sítio em Buritizeiro com área de 76,68 hectares, formado, casa e curral, energia elétrica, cercada a 18 km de Buritizeiro (Rio São Francisco). Valor R\$ 250.000,00.

Tratar com Sérgio pelos telefones (16) 9 9323-9643 (Claro), (38) 9 9849-3140 (Vivo) e (16) 3761-5490.

VENDEM-SE

- Fazenda localizada no município de São Roque de Minas, com área de 82,7 hectares, contendo: Casa antiga grande, energia elétrica, queijeira, curral coberto, aproximadamente 20.000 pés de café em produção, água por gravidade, 3 cachoeiras dentro da propriedade, vista panorâmica do parque da serra da canastra;

- Eliminador de soqueira usado e em bom estado.

Tratar com José Antônio pelo telefone (16) 9 9177-0129.

VENDEM-SE

- Palanques de Aroeira;

- Madeiramento, Vigas, Pranchas, Tábuas, Porteiras, Moirões e Costaneiras até 3 metros.

Tratar com Edvaldo pelos telefones



(16) 9 9172-4419 (16) 3954-5934 ou madeireiraruralista@hotmail.com

VENDEM-SE

- Kombi/09, branca, flex, STD, 9 passageiros, único dono 135.000 km, perfeito estado de conservação;

- Camioneta Silverado 97/98, prata, banco de couro, diesel, único dono, bom estado de conservação;

- F.4000 91/92, prata, segundo dono, MWM, funilaria, pintura e carroceria reformadas, mecânica em ordem.

Tratar com Mauro Bueno pelos telefones (16) 3729-2790 ou (16) 9 8124-1333.

VENDE-SE

- Chácara com 2.242 m², na região de Ribeirão Preto, casa com 3 quartos, 1 sala de estar e 1 sala de jantar, cozinha, 1 banheiro interno e 1 externo, área externa com piscina, murada e com pomar.

Tratar com Alcides ou Patrícia pelos telefones (16) 9 9123-5702 ou 9 9631-8879.

VENDE-SE

- Sítio em Cajuru, 3 alqueires formados em pasto, 2 casas, represa e outras benfeitorias.

Tratar com Carlos pelo telefone (16) 9 9264-4470.

VENDE-SE

- Sítio com 13 alqueires, localizado na Vicinal Vitor Gaia Puoli - Km 2, em Descalvado-SP, em área de expansão urbana, com nascente, rio, energia elétrica, rede de esgoto e asfalto.

Tratar com o proprietário - Gustavo F. Mantovani pelos telefones (19) 3583-4173 e (19) 9 9767-3990.

VENDEM-SE

- Carroceria cana picada Galego, tombamento esquerdo;

- Carroceria aberta para transporte e plantio de cana inteira, de ferro, 8 metros, Galego;

- 2 rodas (aro e disco) 18-4-38

seminovos;

- 2 rodas (aro e disco) 14-9-28 seminovos;

- Adubadeira e Calcareadeira modelo Komander 3.6, 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;

- Grade Niveladora dobrável Hidráulica, Tatu, modelo GNDH 56 discos de 22 polegadas;

- Chevrolet s10 LTZ 2.8, turbo, diesel, 4x4, automática, 2015/2016, Km: 30 mil km, preta, 4 pneus BF goodrich novos

Tratar com Marcus ou Nelson pelos telefones (17) 3281-5120, (17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.

VENDEM-SE

- F 250 XLT L, 2006, prata CS;

- Strada adventure locker, 2010, preta CE;

- Montana Conquest 1.4 2009 completa;

- Corolla GLI, automático, 2014, prata;

- Focus S, 2014, prata;

- D 20, 1987;

- Trator MF 275, 2002.

Tratar com: Diogo (19) 9 9213-6928, Daniel (19) 9 9208-3676 e Pedro (19) 9 9280-9392.

VENDEM-SE

- Caminhão VW 26310, ano 2004 - canavieiro 6x4, cana picada - Rodoviária;

- Carreta de dois eixos, cana picada - Rondon.

Tratar com João pelos telefones: (17) 3281-1359 ou (17) 9 9736-3118.

VENDE-SE

- Gleba de terras sem benfeitorias (30 alqueires), boas águas, arrendamento de cana com Usina ABENGOA (Pirassununga). Localizada no município de Tambaú-SP (Fazenda família Sobreira).

Tratar com proprietário em Ribeirão Preto pelos telefones: (16) 3630-2281 ou (16) 3635-5440.

VENDEM-SE

- Sítio Arlindo - município de Olímpia, área de 12 alqueires, casa de sede, área de churrasco (100 m²), casa de funcionário reformada, pomar e árvores ao redor da sede, 4 alqueires de mata nativa de médio/grande porte, terras de "bacuri" (indicador de terras muito férteis). Rede elétrica nova, divisa com fazenda Baculerê, distância de 25 Km de Olímpia;

- Carreta tipo Been, cor laranja, para 8 toneladas, muito prática e resistente, se autocarrega e descarrega em caminhões. Tempo de descarregamento 23 minutos, trabalha com baixa velocidade na esteira, mas grande eficiência.

Tratar com David pelo telefone: (17) 9 8115-6239.

VENDEM-SE

- Fazenda com 48 alqueirões, no município de Carneirinho - MG, localizada muito próxima da rodovia asfaltada. Ótimo aproveitamento para plantio de cana, seringueira e/ou pastagens. Preço: R\$ 70.000,00/alqueirão;

- Imóvel sobradado em Ribeirão Preto - SP, localizado na Av. Plínio de Castro Prado, com salão e WC privativos, sacada, 03 dormitórios, sendo uma suíte, armários embutidos, banheiro social, sala, sala de jantar, jardim de inverno, cozinha com armários, área de serviço, quarto com estante em alvenaria, WC, despensa, varanda coberta, ótima área externa.

Excelente ponto comercial. Área construída: 270 m².

Tratar com Marina e Ailton



pelos telefones (17) 9 9656-3637 e (16) 99134-8033 – Marina ou (17) 9 9656-2210 – Ailton.

VENDEM-SE

- Fazenda em São Roque de Minas-MG, área com 380 hectares, casa sede, casa de caseiro, curral, cercas novas, represa, várias nascentes, cachoeira, divisa com a Serra da canastra, 28 km de estrada de terra de Tapira-MG, Valor R\$ 3.800.000,00;

- Fazenda em Campina Verde-MG, área com 242 hectares, casa sede nova, casa de caseiro, curral, barracão, 9 divisões de pasto/cerca nova, 10 km de cerca de choque, 3 nascentes, represa, 11 km do asfalto, 15 km da cidade sendo 11km de terra e 4km de asfalto, terra vermelha sem cascalho, topografia plana, documentação: CAR/GEO/RESERVA LEGAL OK. Estuda permuta;

- Fazenda em Andrelândia-MG, área com 320 hectares, casa sede, casa de caseiro, curral, tronco e balança Coimma, 3 galpões de implemento, área para cultivo de café, com estrutura para manuseio, 5 divisões de pasto com bebedouro e cocho, 2 represas, 3 lagoas naturais, 6 minas D'água, 1,5 hectare de eucalipto, 1 hectare de capim e cana, 20% reserva;

- Fazenda em Castelo dos Sonhos-PA, área - 2.600 alqueires, área aberta - 1.400 alqueires, casa sede, 3 casa de caseiro, 2 currais com brete e balança, 1 barracão de 10x30, 2 transformadores, telefone, represas naturais nos pastos, Rio Curuá no fundo, várias divisões de pasto com corredor, cerca 5 fios de arame liso, cocho coberto em todos os pastos, topografia plana, solo vermelho e misto, beira do asfalto BR-163, 20 km da cidade, 300 km do frigorífico Redentor-MT, 200 km do frigorífico Redentor-PA, Estuda permuta;

- Fazenda em Cajuru-SP, área com 30 alqueires, 20 alqueires em cana, casa de caseiro, curral, 10 km de Cajuru sendo 4 km de terra, 6 de asfalto;

- Fazenda em Cajuru-SP, área com 113 alqueires, 86 alqueires em cana, arrendamento 4.200 toneladas ano, casa sede, casas de caseiro, curral 12 km de Cajuru;

- Fazenda em Cravinhos-SP, área com 50 alqueires, 42 alqueires em cana, arrendamento 65 toneladas por alqueire, 10 km da Usina, R\$ 135.000,00 por alqueire;

- Fazenda em Carmo da Cachoeira-MG, área com 464 hectares, área de café 222 hectares, 870 mil pés de café (altura referente ao nível do mar: mínima de 980 metros e máxima de 1.050 metros), certificada por Certifica Minas-Licenciada e autorizada pela R.FU como exportadora de café, casa sede, casa de administrador, 7 casas de colono, 5 barracões de armazenamento, 2 barracões de implemento, 1 galpão de beneficiamento e rebenefício 450m², 1 oficina completa, posto de abastecimento (Diesel), 1 reservatório de água de 1 milhão de litros, 2 lavadores.

Tratar com Paulo Sordi, Fábio Valente e Miguel Lima pelos telefones (16) 99290-0243, 3911-9970, (16) 99184-7050, (16) 99312-1441.

VENDEM-SE

- Trator 4283, 4x4, 2016, 0 hora;
- Trator 292, 4x4, 2009, 2 mil horas;
- Caminhão Mercedes 1113 truck, graneleiro, 73, vermelho;
- Colhedora de grãos MF 3640, 1990, revisada;
- Plataforma de soja 14 pés, flexível;
- Plataforma de milho 5 linhas;
- Bazuca com capacidade de 6 mil kg;
- Bazuca com capacidade de 8 mil kg;
- Distribuidor de adubo, 4 caixas, com disco TATU;
- Distribuidor de adubo, 4 caixas, com disco Baldan;
- Grade niveladora 3620, com controle remoto Baldan;
- Terraceador 18 discos, com controle

remoto TATU.

Tratar com Saulo Gomes pelo telefone (17) 9 9117-0767.

VENDEM-SE

- VW 13190/13 worker 4x2 chassi;
 - VW 26260/12 pipa bombeiro;
 - VW 26260/12 transbordo;
 - VW 26260/12 calda pronta;
 - VW 26260/11 munk prancha;
 - VW 31320/10 pipa bombeiro;
 - VW 15180/11 const.4x2 chassi;
 - VW 15180/11 baú oficina;
 - VW 15180/08 boiadeiro;
 - VW 15180/02 baú oficina;
 - MB 2729/14 betoneira;
 - MB 1718/12 4x2 chassi;
 - MB 1725/09 4x4 abastecimento;
 - MB 1725/06 4x4 comboio;
 - MB 1725/06 4x4 chassi;
 - MB 2423/04 pipa bombeiro;
 - MB 2318/99 6x4 chassi;
 - MB 2318/96 6x4 chassi;
 - MB 1418/96 4x4 chassi;
 - MB 2325/92 pipa bombeiro;
 - MB 2314/91 pipa bombeiro;
 - MB 2217/90 munk carroceria;
 - MB 2220/88 pipa bombeiro;
 - MB 2013/83 poly guindastes;
 - MB 1513/76 4x2 chassi;
 - MB 1113/69 4x2 chassi;
 - F Cargo 1719/13 4x2 chassi;
 - FI2000/95 pipa bombeiro;
 - Prancha 3 eixos/08;
 - Hincol 43, 2012;
 - Argos 20.5, 2010;
 - TKA 21.7, 2011;
 - Masal 12.5, 2007;
 - Caçamba truck 10m³;
 - Caçamba toco 5m³;
 - Tanque de Fibra 15.000 litros;
 - Caixa de transferência MB 2217/2318;
 - Baú 7.60;
 - Baú oficina 4.60;
 - Baú oficina 6.00, novo.
- Tratar com Alexandre pelos telefones: (16) 3945-1250 / 9 9766-9243 (Oi) / 9 9240-2323 Claro, whatsapp.

VENDEM-SE

- Trator Valtra BM, 100, 4x4, 2004;

- Trator Valtra BH, 180, 4x4;
- Trator Valtra BM, 110, 4x4;
- Trator Massey Ferguson, 265, 4x2;
- Trator Massey Ferguson, 290, 4x2;
- Trator Ford, 4610, 4x2;
- Trator Ford, 6610, 4x2;
- Tanque de chapa para água de 3.500 lts;
- Caminhão D-60, 77, motor Perkins, com direção hidráulica e carroceria de madeira;
- Plantadeira Semeato, 3 linhas;
- Chorumeira de 4 mil litros, Fertilance;
- Arado Aiveca, 4 hastes;
- Arado 3 bacias;
- Grade niveladora, 20x20 de arrasto;
- Grade intermediária, Tatu, 18x28, espessura 270mm;
- Enleirador de palha DMB;
- Kit's de amendoim;
- Sulcador DMB.

Tratar com Waldemar pelos telefones (16) 9 9326-0920.

VENDEM-SE OU TROCAM-SE

- Ford Ranger 3.0, Diesel, 2011, CD. 4x4 vende-se ou troca-se por trator de médio porte, com opção de voltar a diferença;
- Trator New holland TT 4030, ano 2012, com 3600 horas (ou troca-se por trator de médio porte ou cabinado);

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

VENDE-SE OU ALUGA-SE

- Salão medindo 11,00 metros de frente por 42,00 metros de fundo, 462 metros, possui cobertura metálica com 368,10 metros, localizado à Rua Carlos Gomes, 1872, Centro, Sertãozinho-SP. Preço a combinar.

Tratar com César pelo telefone (16) 9 9197-7086.

VENDEM-SE ou PERMUTAM-SE

- Bezerros, crias de inseminação artificial, filhos de touros como Wildman THOR (3/4-Alta), GARIMPO Boss (3/4-Alta), CHARMOSO Wildman Tannus (3/4-Alta), IMPERADOR BAXTER (5/8-Alta), AXXOR Avalon (5/8-Alta), Gillette JORDAN (Ho/Semex), Gillette JERRICK (Ho/Semex), Willsey KESWICK (Ho/Semex), STEADY (Ho/Semex), ARISTEU (3/4-Semex), para serem, quando adultos, reprodutores em gados leiteiros.

Em caso de permuta, aceitamos novilhas e/ou vacas.

Tratar com Marina e Ailton pelos telefones: (17) 9 9656-3637 e (16) 99134-8033 - Marina ou (17) 9 9656-2210 - Ailton.

ALUGA-SE

- Estrutura de confinamento com capacidade para 650 cabeças com: 1 vagão forrageiro + 1 carreta 4 rodas + 1 carreta 2 rodas, 1 ensiladeira JF90, 1 trator 292 + 1 trator Ford 5610, 1 misturador de ração, 3 silos trincheiras de porte médio, sendo uma grande possibilidade de área para produção de silagem com irrigação ao redor de 30 ha, Jaboticabal-SP, a 2 km da cidade.

Tratar com Luiz Hamilton Montans pelo telefone (016) 9 8125-0184.

ARRENDAM-SE

- Terras e, se for necessário, há a possibilidade de residir na propriedade.

Tratar com Patrícia da Silva Custódio de Viradouro-SP, pelo telefone (17) 9 9116-3185.

ARRENDA-SE

- Propriedade com 55 hectares, toda plantada em cana de açúcar, 2º corte, próximo de usina, na região de Frutal-MG, terra de primeira qualidade.

Tratar com Marcus ou Nelson pelos telefones (17) 3281-5120, (17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.

PROCURAM-SE

- Glebas de Cerrado em pé, no Estado de São Paulo, para reposição ambiental. Não pode ser mata. Área total da procura: Cinco mil hectares, podendo ser composta por várias áreas menores. Documentação atualizada, com: CCIR/CAR/Certificação de (Georreferenciamento), mapa do perímetro da área em KMZ e Autocad/Bioma/vegetação.

Valor por hectare, condição de pagamento e opção de venda.

Tratar com Ricardo Pereira pelo e-mail e telefone - ricardo@fabricacivil.com.br - (16) 9 8121-1298.

VENDE-SE OU PERMUTA-SE

- Fazenda 2.105 hectares, Bonópolis - GO (toda formada) Geo/Car em dia, 1600 hectares próprio para agricultura, plaina, boa de água, 4 km margem GO 443, vários secadores/recepção de grãos (50 km). A região é nova na agricultura (1 milhão de sacas de soja), mas está em plena expansão e é própria para integração lavoura/pecuária.

Tratar/fotos com Maria José (16) 9 9776-1763 - Whats (16) 9 8220-9761.

VENDE-SE

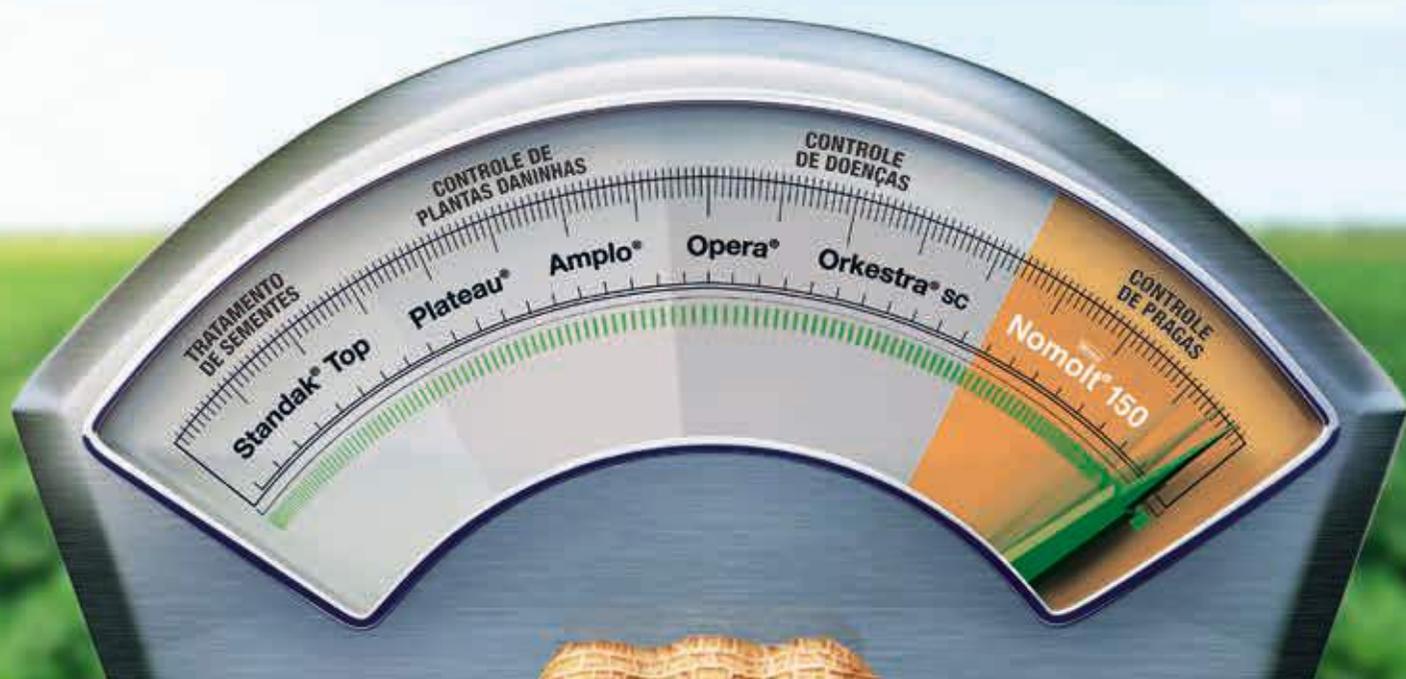
- Caminhão Volvo FM 440, branco, 2009, único dono.

Tratar com Thiago ou Ricardo Pelá pelo telefone (16) 3942-2779

- 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.

Chegou Nomolt® 150, mais um aliado de peso para a produtividade da sua lavoura.

em



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrições temporárias no estado do Paraná: Plateau® para os alvos *Indigofera hirsuta* e *Emilia sonchifolia*, Ampló® para amendoim. Registro MAPA: Standak® Top nº 01209, Plateau® nº 02298, Opera® nº 08601, Orkestra® SC nº 08813, Ampló® nº 0508, Nomolt® 150 nº 01393.

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



BASF Amendoim.
Produzindo resultados de peso.

0800 0192 500
facebook.com/BASF.AgroBrasil
www.agro.basf.com.br

BASF
We create chemistry

POTTENTE, CHOQUE DE EFICIÊNCIA CONTRA OS NEMATOIDES

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



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



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



Maior residual mesmo sob chuva: baixa solubilidade e lixiviação

 **ATENÇÃO**
Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Use adequadamente e seja responsável ao aplicar em condições favoráveis, na temperatura ideal e no tempo de exposição de acordo com o rótulo. Não permita a utilização do produto em áreas de saúde. Faça o teste de segurança de campo. Evite o contato com a pele e os olhos. Use equipamento adequado.
CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. Venda sob RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

Pottente

IHARA
Agricultura é a nossa vida