

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



OUTLET DO COOPERADO

Encontro entre produtores rurais e boas oportunidades de negócios acontece no 15º Agronegócios Copercana



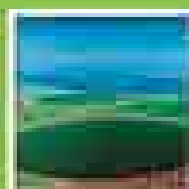
Entrevista

Marcelo Cesar
Secretário de
Agricultura do Estado



Notícias Copercana

Pré-aviso
de desistência
de compra de
produtos



Artigo Técnico

Manejo integrado
de pragas em
cana-de-açúcar

Temperatura ideal para
seco de cana-de-açúcar

Quanto mais cedo
seco de cana-de-açúcar,
melhor o resultado



Estamos devolvendo para seu solo quantidades incontáveis de **microorganismos benéficos**

Nossos produtos:

 Solopremio

 Sologrão

 Foliarvita

 Decomposter Plus

 Decomposter

 Solocana

 Solomais HF

Com nossos produtos, nós ajudamos a:

PRESERVAMOS
a vida de seu solo.

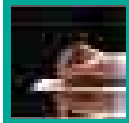


SOLOVITA

Preservamos a vida do solo e da planta

www.solovitabrasil.com.br

tel: 3630.7039



DE BRAÇOS ABERTOS

O agronegócio nacional vai bem e tudo o que está ligado a ele segue o mesmo caminho. É com essa percepção e otimismo que nós, da Copercana, estamos aguardando, ansiosos, o 15º Agronegócios Copercana.

Temos o intuito de superar a edição passada em todos os aspectos: em negócios, público, expositores, informação e conhecimento. Estamos trabalhando para isso e esperamos trazer números que comprovem esse feito em nossa próxima edição!

O evento contará com atividades e atrações já tradicionais para os cooperados e visitantes como o Rally Agronegócios Copercana e educação ambiental com distribuição de mudas de árvores nativas e frutíferas pela BioCoop. Teremos ainda uma palestra sobre inovação no processo produtivo da cana, com

o fornecedor da região de Campo Florido, Daine Frangiosi.

Os grandes atrativos e marcas registradas do Agronegócios Copercana - produtos, ótimos preços e condições de pagamento, além do atendimento diferenciado - não poderiam deixar de ser presença constante nos corredores da feira durante o seus quatro dias de realização. Então, vale a pena reservar pelo menos um dia entre 25 e 28 de junho para conferir e aproveitar as oportunidades.

Enquanto a feira não chega, fique por dentro de tudo o que acontece no setor em nossas páginas. Confira as entrevistas com o presidente da Orplana, Gustavo Rattes de Castro, e com o CEO da SCA Trading, Martinho Ono.

Saiba como foi a inauguração da primeira planta de painéis

fotovoltaicos da Raízen, instalada na unidade Costa Pinto, em Piracicaba, e as novidades em implementos para a cultura do amendoim.

Veja todos os assuntos comentados e abordados durante o 18º Herbshow, em Ribeirão Preto (SP).

Acompanhe ainda as previsões climáticas para os próximos meses e as últimas análises sobre o agronegócio e o setor sucroenergético na Coluna Caipirinha.

Fique atento também, em Assuntos Legais, sobre a importância de precaver-se de indenizações por falta de cuidados e manutenção em seu imóvel rural e conheça a nova alteração na Lei de Georreferenciamento, que desobriga o produtor rural de apresentar a carta de anuência dos confrontantes no cartório de registro de imóveis, abrindo brecha para discussões e sobreposições.

Boa leitura!

CONSELHO EDITORIAL:

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

EDITORAS:

Carla Rossini - MTb 39.788
Diana Nascimento - MTb 30.867

PROJETO GRÁFICO, DIAGRAMAÇÃO E CAPA:

Rodrigo Moisés

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:

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

COMERCIAL E PUBLICIDADE:

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

IMPRESSÃO:

São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:

Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:

22.100 exemplares

ISSN:

1982-1530

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



Quer mais
informação?

Leia
CANAVIEIROS.
Especialista em
cana-de-açúcar.



 www.revistacanavieiros.com.br

 facebook.com/revistacanavieiros

 instagram.com/revistacanavieiros



MÍDIA OFICIAL E EXCLUSIVA

**AGRONEGÓCIOS
COPERCANA**



Você é nosso Convidado

BEM-VINDOS AO 15º AGRONEGÓCIOS COPERCANA

As melhores oportunidades sempre!

Neste mês de junho realizamos o 15º Agronegócios Copercana, um dos mais completos portfólios de oportunidades para o cultivo de cana-de-açúcar do Brasil, e você é o nosso convidado especial!

Nossos cooperados sabem que a equipe da Copercana trabalha incansavelmente para ofertar uma gama de serviços para dar mais agilidade aos seus negócios.

Outro fato relevante é que sem as cooperativas, o agronegócio não teria sucesso no Brasil. Prova disso, é que em 2018 o Agronegócios Copercana teve recorde em movimentação financeira, faturando expressivos R\$ 280 milhões. A feira de máquinas, equipamentos e agroquímicos é voltada exclusivamente aos cooperados da Copercana e recebe milhares de visitantes entre lideranças do segmento, produtores, representantes de entidades e empresas que conferem as novidades em tecnologia para produção de cana-de-açúcar, soja, milho e amendoim apresentadas pelos expositores.

Ao longo de todo o ano, somos capazes de proporcionar as tecnologias necessárias relacionadas a insumos e defensivos, mas durante os quatro dias de realização do Agronegócios Copercana o momento é especial. O motivo para isso está no esforço de negociação com os fornecedores para conseguirmos vantagens exclusivas, inclusive fornecimento de produtos e moléculas diante dos problemas enfrentados pela China, a maior fornecedora e exportadora de agroquímicos do mundo.

Sugerimos para aqueles que ainda não são cooperados ou ainda não compraram no evento, que conversem com os

colegas produtores, perguntem aos seus representantes sobre a força da Copercana e, finalmente, conheçam a feira e visitem os estandes. No mínimo, bons negócios serão realizados! Essa é a garantia Copercana.

Além disso, a feira oferece um momento único para entender e conhecer com calma as novidades das principais empresas mundiais do setor, e tudo isso em um ambiente climatizado, confortável e com a quantidade de público diária rigorosamente planejada para evitar aglomerações nos estandes, proporcionando, tanto para os expositores quanto para os visitantes, conversas produtivas e pelo tempo necessário para sanar todas as dúvidas.

O evento vai além do mundo relacionado aos insumos e defensivos, sendo possível encontrar também uma oportunidade de negócio ideal para investir naquela máquina ou equipamento tão necessário, ou até mesmo na caminhonete ou utilitário tão sonhado.

Estaremos prontos para receber nossos cooperados com toda a estrutura da cooperativa, desde a Loja de Ferragens e Magazine (com um grande foco na área veterinária) até a Copercana Seguros. Contaremos ainda com a presença da Canaoeste, que mostrará as vantagens do associativismo, e da Sicoob Cocred, que levará uma linha especial de produtos e serviços voltada para o evento.

Já estamos preparados para o 15º Agronegócios Copercana. Agora só falta você!

Boas compras e lógico, bons negócios!



RUA DAS ORQUÍDEAS "C"

GRUPO TONIELO

AGRÔNOMOS
(SALA DE NEGÓCIOS)

V1

SICOBOCOCRED

COPERCANA

1

2

3

10,00

5,00

RUA A

6,00

4	5	6	7
12	13	14	15

8	9	10	11	CANAOESTE
16	17	18	19	20

RUA 1

3,00

	21	22	23	
A1	1	2	3	A2

RUA B

4,50

24	25	26	27	28			
A3	4	5	6	7	8	9	10

RUA 5

3,78

RUA C

4,50

11	A4	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24	25

9,12

COPERCANA
FERRAGEM - MAGAZINE
20 X 12,5

3,00

4,30

10A

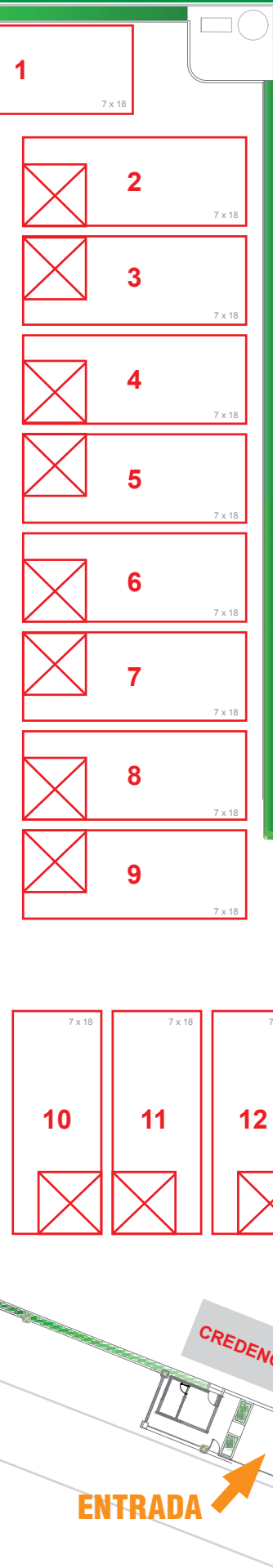
SALA DE
REUNIÕES
DIRETORIA

SANTA EMÍLIA

ÁREA DE
DEMONSTRAÇÃO

SERWORK
5 x 20

ESTRADA STZ-040



MAPA

15º AGRONEGÓCIOS

COPERCANA

As melhores oportunidades sempre!

← ENTRADA

EXPOSITORES AGRONEGÓCIOS COPERCANA 2019

SETOR AMARELO

01- AGROCERES BINOVA
02- SYNGENTA
03- FMC
04- NUFARM
05- OUROFINO
06- BAYER
07- CORTEVA
08- FERTILÁQUA
09- UPL
10- NORTOX
11- BASF

COPERCANA
CANAOESTE
SICOOB COCRED
COPERCANA SEGUROS

SETOR VERDE

12- FASSAGRO
13- ADUFÉRTIL
FERTILIZANTES
14- HINOVE
17- UNION AGRO
18- YARA
19- PHOSFAZ
20- TOCANTINS
21- BRASQUÍMICA
22- ADAMA
25- ALTA
26- COOPERFÉRTIL
27- IHARA
28- SIPCAM NICHINO

SETOR LARANJA

15- BIOSOJA
16- ROTAM
23- MOSAIC
FERTILIZANTES
24- SERQUÍMICA

SETOR AZUL

A1- FUZIL
01- QUALITY FIX
02- KARCHER
03- APEX TOOL
A2- BOMBAS ZM
A3- BEL FIX
04- TECFIL
05- LUBRIFICANTES
IPIRANGA
06- REAL H
07- WOLF SEEDS
08- BELGO / CAÇULA
09- BOVENAU
10- SCHWEERS
10A- DE WALT / BLACK &
DECKER
11- JACTO CLEAN
A4- YAMAGUCHI
12- CSM
13- VONDER
14- BATERIAS MOURA
15- BATERIAS K&F
16- BOMBAS ANAUGER
17- MAGNO JET
18- STIHL
19- BRANCO MOTORES
20- PNEUS PIRELLI
21- DSM - TORTUGA
22- TITAN - GOODYEAR
23- NEO PLASTIC
24- CHIAPERINI
25- RAÇÕES AGENER

SAÚDE ANIMAL
ARMAZÉM RIO GRANDE
BAYER SAÚDE ANIMAL
CALBOS SAÚDE ANIMAL
CEVA VETERINÁRIA
CUTELARIA CIMO
EQUILIBRIUM NUTRIEX
FERRAGEM E MAGAZINE
COPERCANA
GRUPO TONIELO
J.A. SAÚDE ANIMAL
MSD / CASA DAS VACINAS
OUROFINO SAÚDE ANIMAL
VANSIL SAÚDE ANIMAL

SETOR VERMELHO

01- NEW HOLLAND
02- TATU MARCHESAN
03- CIVEMASA
04- SANTA IZABEL / HERDER
05- VALTRA
06- PICCIN
07- HERBICAT
08- CASE / TRACAN
09- BALDAN
10- DMB
11- MIAC - COLOMBO
12- PINHEIRO MÁQUINAS
AGRÍCOLAS
13- IMEP
14- AGROPL
15- ACTON
16- BM EQUIPAMENTOS
AGRÍCOLAS
16V- BOMBAS ANDRADE
17- CALCÁRIO ITAÚ
18- AGRONELLI
19- LAGOA BONITA SEMENTES
20- JACTO
21- NUTRIGESSO - GESSO
AGRÍCOLA
22- CALCÁRIO SOLO FÉRTIL
23- SEPROTEC SEMENTES
24- LL CULTIVAR

V1- LABORATÓRIO DE SOLOS E
PROJETO AMENDOIM
COPERCANA
V2- BIOCOOP
V3- CREDENCIAMENTO
PROJETO ENERGIA SOLAR
COPERCANA
SANTA EMÍLIA
SERWORK



PERFIL DOS EXPOSITORES:

SETOR AMARELO

COPERCANA - Estande: Especial

Contato: Carla Rossini

e-mail: carlarossini@copercana.com.br

Website: www.copercana.com.br

Área de Atuação: Cooperativismo

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

COPERCANA SEGUROS - Estande: Especial

Contato: Waldercy Vaz

e-mail: waldercivaz@copercana.com.br

Website: www.copercana.com.br

Área de Atuação: Corretora de Seguros

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

CANAOESTE - Estande: Especial

Contato: Carla Rossini

e-mail: carlarossini@copercana.com.br

Website: www.canaoeste.com.br

Área de Atuação: Associação de Fornecedores de Cana

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

SICOOB COCRED - Estande: Especial

Contato: Adalberto Júnior

e-mail: adalbertojunior@sicoobcocred.com.br

Website: www.sicoobcocred.com.br

Área de Atuação: Cooperativa de Crédito

Resumo: A Cocred é a terceira maior cooperativa financeira do Brasil e a segunda maior do sistema Sicoob em volume de ativos. Com mais de 37 mil associados, ela oferece soluções para pessoas físicas e jurídicas. Com atuação em 28 municípios do Estado de São Paulo, possui o mais alto grau de avaliação de risco, o rating A3, que atesta a sua solidez e confiabilidade.

AGROCERES BINOVA - Estande: 01

Contato: Gustavo Bigheti

e-mail: gustavo.bigheti@agrocere.com

Website: www.agrocere.com.br

Área de Atuação: Nutrição Vegetal

Resumo: Um pesquisador como fundador e duas décadas de estudo sistemático em nutrição vegetal de alta performance. Assim nasceu e cresceu a Binova. O Grupo Agrocere também nasceu da ciência. Germinou dentro de uma Universidade, há mais de 70 anos, e sempre se destacou por inovações tecnológicas para a produção rural. A soma dessas histórias faz da Agrocere Binova uma nova força de resultado para nossa agricultura.

SYNGENTA - Estande: 02

Contato: Alexandre Bizzi

e-mail: alexandre.bizzi@syngenta.com

Website: www.syngenta.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas, Sementes e Biotecnologia

Resumo: Como empresa líder do setor agrícola mundial, a empresa trabalha pela segurança alimentar desempenhando um papel fundamental na cadeia de alimentos, extraíndo o máximo do potencial das plantas para permitir que agricultores possam produzir mais e melhor, de forma sustentável e consciente, através de produtos, serviços e soluções.

FMC - Estande: 03

Contato: Paulo Maestre

e-mail: paulo.maestre@fmc.com

Website: www.fmcagricola.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas e Fertilizantes

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

NUFARM - Estande: 04

Contato: Rafael Natal
e-mail: rafael.natal@nufarm.com
Website: www.nufarm.com

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

Resumo: Australiana, presente em mais de 100 países, lider no complexo de moléculas pós-patente para cereais com fungicida exclusivo no controle da ferrugem Asiática. No segmento de cana-de-açúcar possui um variado portfólio inovador de herbicidas, inseticidas, fungicidas e regulador de crescimento.

OUROFINO - Estande: 05

Contato: José C. Salgado
e-mail: jose.salgado@ourofino.com
Website: www.ourofinoagro.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

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

BAYER - Estande: 06

Contato: Douglas da Rocha
e-mail: douglas.darocha@bayer.com
Website: www.agro.bayer.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

Resumo: Empresa global com competências em Ciências da Vida tanto na área da agricultura bem como na saúde humana e animal. Assim seu amplo portfólio de soluções é desenvolvido para beneficiar as pessoas e sua qualidade de vida.

CORTEVA - Estande: 07

Contato: José Paulo
e-mail: jpalmeida@dow.com
Website: www.corteva.com

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

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

FERTILÁQUA - Estande: 08

Contato: -
e-mail: -
Website: www.fertilaqua.com

Área de Atuação: Fertilizantes

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

UPL - Estande: 09

Contato: Daniela Mello
e-mail: daniela.mello@uol-ltd.com
Website: /br.uplonline.com/

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

Resumo: A UPL atua na cadeia de produção de alimentos global e, com a aquisição da Arysta LifeScience, torna-se uma das 5 maiores empresas de soluções agrícolas do mundo. Com receita de aproximadamente US\$ 5 bilhões, a nova UPL está presente em 76 países, com vendas para mais de 130. A empresa conta com mais de 10.800 pessoas em todo o mundo. Com acesso ao mercado global para a cadeia de alimentos e focada em regiões de alto crescimento mundialmente, nosso objetivo é transformar a agricultura através do propósito OpenAg, uma rede agrícola aberta que alimenta um crescimento sustentável para todos. A UPL oferece um portfólio integrado de soluções agrícolas patenteadas e pós-patente para diversas culturas, incluindo produtos para proteção de cultivos, soluções biológicas e tratamentos de semente para toda a cadeia.

NORTOX - Estande: 10

Contato: Paulo Ribeiro
e-mail: paulo.ribeiro@nortox.com.br
Website: www.nortox.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas, Fertilizantes e Sementes

Resumo: A tradição de quem está há mais de 65 anos no mercado ao lado do produtor brasileiro, a empresa tem os seus olhos voltados hoje aos desafios impostos pelo mercado sem esquecer da sustentabilidade, onde tem programas sociais e ambientais reconhecidos e premiados.

BASF - Estande: 11

Contato: Luis Carlos Amorim
e-mail: luis.amorim@basf.com
Website: www.agro.basf.com

Área de Atuação: Indústria Química

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

SETOR VERDE

FASSAGRO - Estande: 12

Contato: Paulo Henrique da Silva
e-mail: paulo@fassfertilizantes.com.br

Website: www.fassagro.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes Fluidos e Fertilizantes foliares.

Resumo: A FASSAGRO é uma empresa especializada na fabricação e aplicação de fertilizantes líquidos e sólidos, inteiramente comprometida com a qualidade de seus produtos e satisfação de seus clientes. Possui um amplo laboratório de análises e equipe técnica que presta consultoria agrônômica ao produtor rural. Nosso departamento de desenvolvimento cria formulações de acordo com a necessidade de cada cliente. A FASSAGRO também conta com equipamentos e uma equipe altamente capacitada para garantir eficiência no transporte, aplicação e uniformidade de distribuição de nutrientes na lavoura.

ADUFÉRTIL FERTILIZANTES - Estande: 13

Contato: Giancarlo Brienza
e-mail: giancarlo@adufertil.com.br

Website: www.adufertil.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

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

HINOVE - Estande: 14

Contato: Marcel Bighetti
e-mail: mbighetti@hinove.com

Website: www.hinove.com

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Com foco no desenvolvimento de produtos de alta qualidade, a empresa se caracteriza pela excelência no atendimento, além de uma grande preocupação ambiental. Uma empresa inovadora no ramo de fertilizantes especiais, fornecendo soluções de alta tecnologia para a agricultura brasileira. Contribui com excelência e de forma sustentável para o aumento da produtividade e rentabilidade na produção agrícola.

UNION AGRO - Estande: 17

Contato: Pedro del Papa
e-mail: pedro@unionagro.com.br
Website: www.unionagro.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: A Union Agro investe em tecnologia de ponta e soluções em adjuvantes e fertilizantes atendendo uma demanda dos agricultores, proporcionando colheitas mais produtivas e favorecendo lavouras sustentáveis.

YARA - Estande: 18

Contato: Alfredo Sabongi
e-mail: alfredo.sabongi@yara.com

Website: www.yarabrasil.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

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

PHOSFAZ - Estande: 19

Contato: Gustavo Tonetti
e-mail: gustonetti@hotmail.com

Website: www.phosfaz.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Empresa 100% nacional, que produz fertilizantes fosfatados de alta tecnologia, através de um processo único e pioneiro no Brasil. Atuando nas principais regiões agrícolas do Brasil fornecendo fósforo para todas as culturas.

TOCANTINS - Estande: 20

Contato: Melissa Cavalari
e-mail: melissa.cavalari@fto.com.br

Website: www.fertilizantestocantins.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Fundada em 2003, a Fertilizantes Tocantins está estrategicamente localizada nas áreas de maior crescimento agrícola do Brasil: Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Minas Gerais. A FTO teve um crescimento de vendas de dois dígitos por oito anos consecutivos, com as vendas de fertilizantes superando a marca de 1.800.000 toneladas entregues em 2018, assumindo o posto de 5ª maior empresa de fertilizantes do Brasil, conforme ranking Valor Econômico.

BRASQUÍMICA - Estande: 21

Contato: Rafael Aparecido Dias Martins
e-mail: rafael@brasquimica.ind.br

Website: www.brasquimica.ind.br

Área de Atuação: Fertilizantes

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

ADAMA - Estande: 22

Contato: Ruy Bizarro

e-mail: ruy.bizarro@adama.com.br

Website: www.adama.com/brasil

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

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

ALTA - Estande: 25

Contato: Fernando Martins e Paulo Paiolo

e-mail: fernando.martins@alta-brasil.com; paulo.paiolo@alta-brasil.com

Website: www.alta-brasil.com

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

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

COOPERFÉRTIL - Estande: 26

Contato: Fernando Cardoso, Gueida Gabriela e André Sobral Machado

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

Website: www.cooperfertil.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: Organização em comum e em maior escala dos serviços econômicos e assistenciais de interesse das Associadas na qual sua atividade é voltada a produzir, transformar, industrializar,

importar e distribuir fertilizantes destinados ao abastecimento das mesmas.

IHARA - Estande: 27

Contato: Luis Gustavo S. Scarpari

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

Website: www.ihara.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

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

SIPCAM NICHINO - Estande: 28

Contato: João Jorge

e-mail: jdezem@snbrasil.com.br

Website: www.sipcam-nichino.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas, Adjuvante, Nutrição e Fisiologia Vegetal.

Resumo: SIPCAM NICHINO Brasil S/A é formada por 50% do capital SIPCAM, empresa do Grupo Sipcam-Oxon, atuante no mercado agroquímico brasileiro desde 1979, e 50% do capital da NIHON NOHYAKU CO. LTD., também conhecida como NICHINO, tradicional empresa japonesa focada no descobrimento e desenvolvimento de novas moléculas para a proteção de cultivos. Vindo a firmar-se como uma joint venture de participação igualitária em setembro de 2014. São 40 anos de excelentes resultados na melhoria da qualidade, quantidade e produtividade da produção agrícola no Brasil.

SETOR LARANJA

BIOSOJA - Estande: 15

Contato: Caio

e-mail: caiosilva@biosoja.com.br

Website: www.biosoja.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

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

ROTAM - Estande: 16

e-mail: danielocobacho@rotam.com

Website: www.rotambrasil.com.br

Website: www.rotambrasil.com.br

Área de Atuação: Defensivos Agrícolas

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

MOSAIC FERTILIZANTES - Estande: 23

Contato: André F. Nascimento

e-mail: andre.nascimento2@mosaicco.com

Website: www.mosaicco.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes

Resumo: A Mosaic Fertilizantes é a maior produtora global de fosfatados e potássio combinados. Com a missão de ajudar o mundo a produzir os alimentos de que precisa,

entrega cerca de 27,2 milhões de toneladas de fertilizantes para 40 países. No Brasil, atua na produção, importação, comercialização e distribuição de fertilizantes para aplicação em diversas culturas.

SERQUÍMICA - Estande: 24

Contato: Hugo

e-mail: vendas3@serquimica.com.br

Website: www.serquimica.com.br

Área de Atuação: Fertilizantes Líquidos Foliares

Resumo: A Serquímica é uma empresa que atua há mais de 20 anos no mercado de Formulações e PRODUÇÃO de Produtos Químicos para os mais diversos segmentos de mercado, possuindo também amplos laboratórios de controle de qualidade e desenvolvimento de produtos inovadores. A Serquímica investe constantemente na busca de novos produtos que proporcionem ganhos de produtividades e maior relação custo/benefício para seus clientes/parceiros.

SETOR AZUL

COPERCANA

FERRAGEM - MAGAZINE - Estande: Especial

Contato: Ricardo Meloni

e-mail: ricardomeloni@copercana.com.br

Website: www.copercana.com.br

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

Produtos Veterinários: Dentro do estande da Copercana Ferragens haverá uma área destinada somente para a linha veterinária, da qual estarão participando os seguintes parceiros: Agener União, Bayer, Calbos, Ceva Veterinária, Cutelaria Cimo, Equilibrium Nutriex, JA Saúde Animal, MSD Casa das Vacinas, Rio Grande Materiais Elétricos, Ourofino e Vansil.

ORTOVEL FORD, HYUNDAI NEW, RP JEEP, ONTAKE TOYOTA, LEXUS RIBEIRÃO PRETO, THOR VOLVO, KEIKI NISSAN, AUDI CENTER RP, RP HARLEY DAVIDSON E EURO RENAULT - Estande: Especial

Contato: Carol - Suave Comunicação

e-mail: carol@suave.ppg.br

Website: www.ortovel.com.br, www.newhb.com.br, www.rpjeep.com.br, www.ontake.com.br, www.thorvolvo.com.br, www.eurorenault.com.br, www.keikinissan.com.br, www.audirp.com.br e www.ribeiraopretohd.com.br

Área de Atuação: Concessionária de Veículos

FUZIL - Estande: A1

Contato: Valdemir

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

Website: www.fuzil.com.br

Área de Atuação: Ferramentas

QUALITY FIX - Estande: 01

Contato: Israel / Sandra

e-mail: sandra@qualityfix.com.br

Website: www.qualityfix.com.br

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

KARCHER - Estande: 02

Contato: Valter Roque

e-mail: valter.roque@karcher.com.br

Website: www.karcher.com.br

Área de Atuação: Soluções para Limpezas, Lavadoras de Alta Pressão

APEX TOOL - Estande: 03

Contato: Dráuzio

e-mail: drauzio@chamae.com.br

Website: www.apextoolgroup.com.br

Área de Atuação: Ferramentas

BOMBAS ZM - Estande: A2

Contato: Dráuzio

e-mail: drauzio@chamae.com.br

Website: www.zmbombas.com.br

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

BEL FIX - Estande: A3

Contato: Marcelo

e-mail: marcelobelfix@gmail.com

Website: www.belfix.com.br

Área de Atuação: Ferramentas, Lazer, Esportes e Brinquedos

TECFIL - Estande: 04

Contato: Simone Queiroz

E-mail: simone.quieroz@tecfil.com.br

Site: www.tecfil.com.br

Área de atuação: Fabricante de filtros automotivos para a linha leve, pesada, maquinários e agrícola.

LUBRIFICANTES IPIRANGA - Estande: 05

Contato: Moacir Fabris

e-mail: moafabris@hotmail.com

Website: www.ipiranga.com.br

Área de Atuação: Lubrificantes automotivos e industriais

REAL H - Estande: 06

Contato: Priscila

e-mail: priscila.promotoracomercial@realh.com.br

Website: www.realh.com.br

Área de Atuação: Nutrição e Saúde Animal

WOLF SEEDS - Estande: 07

Contato: Eder

e-mail: ederjvilela@hotmail.com

Website: www.wolfsementes.com.br

Área de Atuação: Sementes para Gramíneas e Leguminosas

BELGO / CAÇULA - Estande: 08

Contato: Isabel e Fernando Jordão

e-mail: cavaleri.belgo@terra.com.br; jordao.fernando@terra.com.br

Website: www.belgobekaert.com.br

Área de Atuação: Arames e acessórios para cerca

BOVENAU - Estande: 09

Contato: Nelson

e-mail: nelson@dinarepresentacoes.com.br

Website: www.bovenau.com.br

Área de Atuação: Macacos e outros produtos hidráulicos

SCHWEERS - Estande: 10

Contato: André

e-mail: escritorio@inovaribeirao.com.br

Website: www.amatools.com.br

Área de Atuação: Ferramentas de Corte, Instrumentos de Medição, Equipamentos Industriais e EPI

DE WALT/ BLACK & DECKER - Estande: 10A

Contato: Talita

e-mail: mphrep@mphrepresentacoes.com.br

Website: www.bdferramentas.com.br e www.dewalt.com.br

Área de Atuação: Ferramentas Elétricas e Manuais

JACTO CLEAN - Estande: 11

Contato: Estevão Bueno

e-mail: vendas.clean@jacto.com.br; andre.siqueira@jacto.com.br

Website: www.jactoclean.com.br

Área de Atuação: Equipamentos de Limpeza de Alta Pressão

YAMAGUCHI - Estande: A4

Contato: Carlos

e-mail: vendas@yamaguchi.com.br

Website: www.yamaguchi.com.br

Área de Atuação: bombas, carretas e acessórios

CSM - Estande: 12

Contato: Josiane de Oliveira Franco

e-mail: contato@donyrepresentacoes.com.br; josiane@donyrepresentacoes.com.br

Website: www.csm.ind.br

Área de Atuação: Construção Civil

VONDER - Estande: 13

Contato: Ana Carolina / Angelin

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

Website: www.vonder.com.br

Área de Atuação: Ferramentas

BATERIAS MOURA - Estande: 14

Contato: Eduardo Miron

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

Website: www.moura.com.br

Área de Atuação: Baterias Automotivas, Motos e Nobreaks

BATERIAS K&F - Estande: 15

Contato: Toninho Priolli

e-mail: toninhopriolli@uol.com.br

Website: www.kfbaterias.com.br

Área de Atuação: Baterias

BOMBAS ANAUGER - Estande: 16

Contato: Bruna ou Patrick

e-mail: sac@bombasanauger.com.br

Website: www.anauger.com.br

Área de Atuação: Captação de água para poços, reservatórios e cisternas

MAGNO JET - Estande: 17

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

STIHL - Estande: 18

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

BRANCO MOTORES - Estande: 19

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

PIRELLI PNEUS - Estande: 20

Contato: Reinaldo Vaz
e-mail: reinaldo.soares@campneus.com.br
Website: www.pirelli.com
Área de Atuação: Pneus Pirelli

DSM-TORTUGA - Estande: 21

Contato: Vinicius
e-mail: vinicius.barbosa@dsm.com
Website: www.tortuga.com.br
Área de Atuação: Nutrição Animal

TITAN - GOODYEAR - Estande: 22

Contato: Stefano
e-mail: stefano.mercurio@titanlat.com
Website: www.titanlat.com
Área de Atuação: Pneus Agrícolas

NEO-PLASTIC - Estande: 23

Contato: Maurício
e-mail: mauricio.granzotti1@terra.com.br
Website: www.neoplastic.com.br
Área de Atuação: Soluções em plástico: lonas, bobinas geo-membrana, silobolsa, mulching e água-pró.

CHIAPERINI - Estande: 24

Contato: Rafaela (compras), Mario (dúvidas técnicas) e Lucas (supervisor)
e-mail: rafaela@chiaperini.com.br; mario@chiaperini.com.br e lucasferreira@chiaperini.com.br
Website: www.chiaperini.com.br
Área de Atuação: Compressores de Ar, Lavadoras e Ferramentas Pneumáticas

RAÇÕES COMIGO - Estande: 25

Contato: Welson
e-mail: welsonrp.comigo@gmail.com e welsonantonio@racoecomigo.com.br
Website: www.racoecomigo.com.br
Área de Atuação: Rações

SETOR VERMELHO**NEW HOLLAND** - Estande: 01

Contato: José Eduardo Pugina
e-mail: joseeduardo.pugina@coopercitrus.com.br
Website: www.newholland.com.br / www.coopercitrus.com.br
Área de Atuação: Tratores e Máquinas Agrícolas

TATU MARCHESAN - Estande: 02

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

CIVEMASA - Estande: 03

Contato: Almiro
e-mail: civemasa@civemasa.com.br
Website: www.civemasa.com.br
Área de Atuação: Implementos Agrícolas

SANTA IZABEL / HERDER - Estande: 04

Contato: Giseli
e-mail: gisele.loretti@santaizabel.ind.br
Website: www.santaizabel.ind.br e www.herderdobrasil.com.br
Área de Atuação: Implementos Agrícolas

VALTRA - Estande: 05

Contato: Washington Gean Gallo
e-mail: washington.gallo@coopercitrus.com.br
Website: www.valtra.com.br / www.coopercitrus.com.br
Área de Atuação: Tratores e Máquinas Agrícolas

PICCIN - Estande: 06

Contato: Karen
e-mail: marketing@piccin.com.br
Website: www.piccin.com.br
Área de Atuação: Implementos Agrícolas

HERBICAT - Estande: 07

Contato: Marco Meloni
e-mail: herbicat@herbicat.com.br
Website: www.herbicat.com.br
Área de Atuação: Tecnologia em Pulverização

CASE / TRACAN - Estande: 08

Contato: Adinam Pizani
e-mail: adinam.pizani@tracan.com.br
Website: www.tracan.com.br
Área de Atuação: Máquinas Agrícolas

BALDAN - Estande: 09

Contato: Pablo
e-mail: pemoretto@baldan.com.br
Website: www.baldan.com.br
Área de Atuação: Implementos Agrícolas

DMB - Estande: 10

Contato: Pardinho
e-mail: marketing@dmdb.com.br
Website: www.dmb.com.br
Área de Atuação: Máquinas, Implementos para plantio e tratos culturais da cana-de-açúcar.

MIAC - COLOMBO - Estande: 11

Contato: Everaldo André Alio
e-mail: everaldo.alio@industriascolumbo.com.br
Website: www.miac.com.br
Área de Atuação: Máquinas e Implementos Agrícolas

PINHEIRO MAQUINAS

AGRÍCOLAS - Estande: 12
Contato: Diego
e-mail: vendas@maquinaspinheiros.com.br
Website: www.maquinaspinheiro.com.br
Área de Atuação: Implementos agrícolas

IMEP – Indústria Mecânica

Pompeia - Estande: 13

Contato: Akio
e-mail: akio@imep.ind.br; imep@imep.ind.br
Website: www.imep.ind.br
Área de Atuação: Implementos Agrícolas e Agropecuários, Tanques, Carretas para diesel e água, Carreta para calda pronta, Pulverizadores, cochos e bicos.

AGROPL - Estande: 14

Contato: Danilo Vaz Pereira Lima
e-mail: danilo@agropl.com.br
Website: www.agropl.com.br
Área de Atuação: Com área de atuação, na Região da Alta Mogiana, Sudoeste Mineiro, região metropolitana de Ribeirão Preto e Sertãozinho.

ACTON - Estande: 15

Contato: Marco
e-mail: marco@acton.com.br
Website: www.acton.com.br
Área de Atuação: Implementos Agrícolas

BM Equipamentos Agrícolas - Estande: 16

Contato: Marco Martins
e-mail: marco@kbm.ind.br
Website: www.kbm.ind.br
Área de Atuação: Equipamentos agrícolas
Resumo: Empresa especializada na mecanização da cultura de amendoim (preparo rip strip / arranquio / colheita e secagem) - arrancadores / colhedoras / adubador e aplicador de inseticida em soqueira de cana-de-açúcar / carretas e silos secadores; entre outros.

BOMBAS ANDRADE - Estande: 16V

Contato: Flávio
e-mail: marketing@bombasandrade.com.br
Website: www.bombasandrade.com.br
Área de Atuação: Bombas, Equipamentos Veiculares e Reboques Agrícolas

CALCÁRIO ITAÚ - Estande: 17

Contato: Marcial Carraro de Figueiredo
e-mail: vendas@calcarioitau.com.br
Website: www.votorantimcimentos.com.br
Área de Atuação: Calcário

AGRANELLI - Estande: 18

Contato: Denis Polydoro
e-mail: denis.polydoro@agronelli.com.br
Website: www.agronelliinsumos.com.br
Área de Atuação: Insumos Agrícolas

LAGOA BONITA SEMENTES - Estande: 19

Contato: (15) 3562-6406/ (15) 99773- 8918
e-mail: contato@lagoabonita.com.br
Website: www.lagoabonitasementes.com.br
Área de Atuação: Sementes de Soja, Trigo e Milho

JACTO - Estande: 20

Contato: Wilson
e-mail: wilson.jr@jacto.com.br
Website: www.jacto.com.br
Área de Atuação: Máquinas Agrícolas

NUTRIGESSO**GESSO AGRÍCOLA** - Estande: 21

Contato: Narayma
e-mail: narayma@nutrigesso.com.br
Website: www.nutrigesso.com.br
Área de Atuação: Gesso Agrícola

CALCÁRIO SOLO FÉRTIL - Estande: 22

Contato: Guilherme / Gilmar
e-mail: vendas@calcariosolofertil.com.br
Website: www.calcariosolofertil.com.br
Área de Atuação: Calcário Agrícola

SEPROTEC SEMENTES - Estande: 23

Contato: Erno Barbosa da Costa
e-mail: seprotec@seprotec.com.br
Website: www.seprotec.com.br
Área de Atuação: Sementes

LL CULTIVAR - Estande: 24

Contato: Leonardo ou Marialice
e-mail: leonardolopes@llcultivar.com.br; marialice@llcultivar.com.br
Website: www.llcultivar.com.br
Área de Atuação: Agricultura de Precisão

SANTA EMÍLIA - Estande: Especial

Contato: Duda
e-mail: duda@santaemilia.com.br/vanessa@santaemirilia.com.br
Website: www.santaemilia.com.br
Área de Atuação: Concessionária Volkswagen

**LABORATÓRIO DE ANÁLISE DE SOLO -
COPERCANA** - Estande: Especial

Contato: Vania
e-mail: laboratoriocoper@copercana.com.br
Website: www.copercana.com.br
Área de Atuação: Laboratório de análise de fertilidade do solo, fertilizantes químicos e orgânicos, corretivos de solo e vinhaça

PROJETO AMENDOIM**COPERCANA** - Estande: Especial

Contato: Edgard
e-mail: edgardjr@copercana.com.br
Website: www.copercana.com.br
Área de Atuação: Produção de amendoim

PROJETO ENERGIA SOLAR**COPERCANA** - Estande: Especial

Contato: Daniel Costa
e-mail: danielcosta@copercana.com.br
Website: www.copercana.com.br
Área de Atuação: Energia renovável

BIOCOOP - Estande: Especial

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

GRUPO SW MEDICINA E SEG.**DO TRABALHO** - Estande: Especial

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



Rally

15º AGRONEGÓCIOS COPERCANA 2019

As melhores oportunidades sempre!

Passa pelos estandes e carimba sua cartela.

Serão realizados dois sorteios por dia:

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

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

* Serão válidas as cartelas com 8 carimbos por setor.

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

Os carimbos da Copercana Seguros e Sicoob Cocred são obrigatórios.

Deposite sua cartela na urna e concorra!

OUTLET DO COOPERADO

Encontro entre produtores rurais e boas oportunidades de negócios acontece no 15º Agronegócios Copercana



Diana Nascimento

De acordo com analistas do setor de agronegócios, a nossa safra agrícola segue muito bem. Dados do Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) apontam que o VBP (Valor Bruto da Produção) de 2019 será de 597,8 bilhões, com crescimento de R\$ 9 bilhões sobre a projeção realizada em abril, e 1,4% maior que o valor de 2018, mesmo com a queda de 12,7% no valor total da soja.

Sintetizando, a conjuntura internacional está favorável ao agro brasileiro. E isso poderá ser notado mais uma vez no 15º Agronegócios Copercana, que acontece entre os dias 25 e 28 de junho, das 13h

às 19h, no Centro de Eventos Copercana, em Sertãozinho, SP.

Na ocasião, a cooperativa reúne seus principais fornecedores para oferecer aos produtores rurais produtos e serviços com tecnologia de ponta, além das melhores condições de preços, facilidade de pagamento e atendimento diferenciado.

O evento contará com mais de 100 expositores que irão apresentar seus produtos e tecnologias para a cultura de cana-de-açúcar, soja, amendoim e milho, trazendo novidades às caravanas e aos mais de cinco mil visitantes esperados.

E não é para menos, pois a Copercana é considerada um modelo de

cooperativismo rural que serve de referência ao disponibilizar, com qualidade e ótimos preços, uma gama de serviços agrícolas e produtos como defensivos, fertilizantes, calcário, sementes e implementos agrícolas, além de combustíveis, lubrificantes e artigos automotivos, tendo força em todas as regiões em que atua.

Como ser produtor não é algo fácil, requerendo esforço e dedicação durante o ano todo independente das adversidades encontradas no caminho, é preciso vencê-las com inovação tecnológica, tratamentos culturais necessários e adequados, planejamento, troca de ideias, informações e experiências. O Agronegócios Copercana



é uma ajuda e tanto para tudo isso, pois se o produtor precisa reduzir custos e usar tecnologias que proporcionem melhores produtividades e resultados, está no lugar certo, ou seja, no verdadeiro outlet do produtor rural.

O evento está repleto de atividades e atrações para os cooperados e visitantes. A décima quinta edição do Agronegócios Copercana contará com o Rally Agronegócios Copercana, educação ambiental com distribuição de mudas de árvores nativas e frutíferas pela BioCoop e palestras sobre inovação no processo produtivo da cana, com o fornecedor da região de Campo Florido, Daine Frangiosi, e

outra bem informativa, voltada para a saúde do produtor, com dicas e orientações sobre a proteção de pele.

Preços diferenciados

A edição anterior da feira, ocorrida no ano passado, faturou R\$ 280 milhões. Um recorde que pode ser ultrapassado, pois a Copercana é competitiva em seus preços e se o slogan do evento é “As melhores oportunidades sempre”, o resultado só pode ser um: altas cifras advindas de muitas vendas.

“A nossa expectativa é sempre superar o ano anterior. Queremos ultrapassar o faturamento e o sucesso das edições passadas, além de desejar que os cooperados tenham grandes oportunidades para fazer bons negócios e adquirir os insumos necessários em uma condição a contento para a sua lavoura”, destacou Francisco César Urenha, diretor administrativo da Copercana.

Um fator que influencia o preço dos insumos, o grande atrativo do evento, é a cotação e flutuação do dólar, mas como a moeda está estável, não há muitas preocupações em relação a isso.

De acordo com o diretor comercial da cooperativa, Márcio Meloni, o Agronegócios Copercana representa o equivalente a dois meses de faturamento. “Além disso, a feira tem condições de trazer e colocar à vista de todos o que temos de melhor para oferecer aos nossos cooperados. Já o cooperado, por sua vez, tem a oportunidade de comprar produtos com preços diferenciados”, destaca.

Diante do atual cenário econômico e

político do país, o executivo ressalta que o setor de agronegócio se desgruda da situação e tem tocado as suas atividades de maneira independente. “A única coisa que apresenta crescimento nesse país é o agronegócio. Este ano não está diferente, embora o Brasil esteja travado, com uma disputa de poder entre o executivo e o legislativo, o que acaba sobrando para todo mundo, inclusive para o agro, mas com menor intensidade”, salientou.

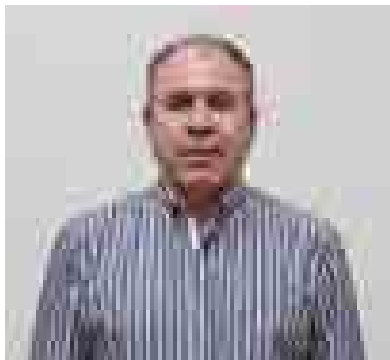
Disponibilidade de produtos

Para o gerente comercial de Insumos da Copercana, Frederico Dalmaso, o Agronegócios Copercana tem uma importância muito grande porque os produtores rurais e cooperados esperam a feira para terem melhores preços e condições de pagamento.

Segundo ele, o evento é responsável por 30% do faturamento total de seu departamento. “São quatro dias muito importantes e tudo deve ser bem feito para termos bons resultados. Este ano, como sempre, queremos superar os valores da edição anterior, temos uma meta e estamos com a expectativa de vender mais fertilizantes do que o ano passado, bem como uma oferta maior de financiamento”, adiantou.

Vale lembrar que atualmente os fertilizantes estão com preços mais acessíveis em relação ao ano passado.

Dalmaso também pontua que estamos em uma época de menor oferta de produtos por parte da China. Ele explica que houve uma série de explosões em fábricas de defensivos naquele país este



Urenha: "Queremos ultrapassar o faturamento e o sucesso das edições passadas, além de desejar que os cooperados tenham grandes oportunidades para fazer bons negócios"



Segundo Dalmaso, o 15º Agronegócios Copercana pode ajudar o produtor a garantir a quantidade de insumos necessários e a comprar por um bom preço, sem passar por apertos no futuro



O diretor comercial da Copercana, Márcio Meloni, destaca que o cooperado encontrará bons preços, negócios e, sobretudo, produtos

ano e diante disso o governo chinês está tentando regularizar e melhorar algumas coisas em relação aos cuidados com a saúde humana, com as pessoas e com o meio ambiente, o que é muito bom, pois todo crescimento tem que ser sustentável, caso contrário ele não se justifica.

“Com isso, faltará produto, pois a China irá nos ofertar cerca de 40% de sua produção. Moléculas importantes como o tebuthiuron, por exemplo, muito utilizada devido ao seu largo espectro de ação, podem começar a faltar. Isso acarretará problemas em outras moléculas, pois haverá deslocamento de um produto para o outro, resultando em indisponibilidade de produtos”, analisa Dalmaso.

“O Agronegócios Copercana é uma oportunidade única para o produtor e cooperado fazer as suas compras, pois não sabemos o que irá acontecer nos próximos meses em relação ao fornecimento destas moléculas. O cooperado pode esperar, com certeza, bons preços, negócios e, sobretudo, produtos”, completou Márcio Meloni.

Caso o cooperado não compre agora, durante a feira, poderá pagar mais caro e, ao chegar nos meses de outubro e novembro, se não estiver abastecido com os insumos, terá problemas tanto com

fertilizantes quanto em defensivos. “A feira pode ajudar o produtor a garantir a quantidade de insumos necessários e a comprar por um bom preço, sem passar por apertos lá na frente”, frisa Dalmaso

Apesar de alguns problemas de ordem política e econômica, o gerente do Departamento de Insumos da Copercana acredita que o mercado está mais animado. “Vejo com muita satisfação e orgulho que será uma feira novamente de sucesso. Convido os cooperados para virem até o Agronegócios Copercana para fazer bons negócios em um local agradável, confortável, de fácil localização e com todas as vantagens e facilidades para negociarem com calma e com um ótimo atendimento”.

Com o câmbio sem grandes oscilações, a iminente falta de produtos e preços mais acessíveis em fertilizantes, o momento está propício para as compras. “Tudo isso somado fará com que tenhamos uma excelente edição do Agronegócios Copercana”, aposta Dalmaso.

Para o gerente da Unidade de Grãos da Copercana, Augusto Strini Paixão, a feira também representa um incremento de vendas de corretivos, implementos agrícolas e sementes em seu departamento. “Aproveitaremos a oportunidade



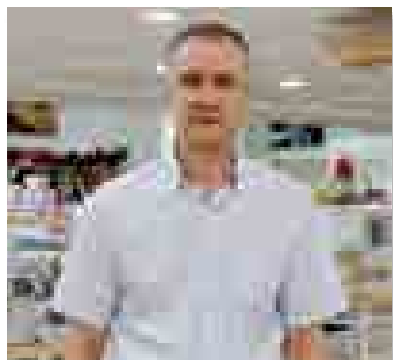
Paixão destaca que o 15º Agronegócios Copercana contará com um estande do projeto amendoim

para apresentar novos produtos e tecnologias relacionados ao nosso segmento. Este ano, pela primeira vez, teremos um estande do projeto amendoim, onde demonstraremos o ciclo da cultura, seus produtos e subprodutos”, destacou.

Ainda no segmento de grãos, os cooperados e produtores rurais poderão encontrar, na parte de tratos culturais, novos insumos agrícolas (cultivares e defensivos).

Ações em parceria

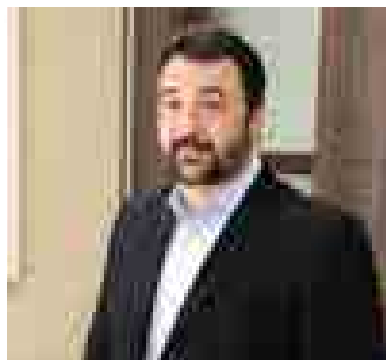
O gerente comercial da cooperativa, Ricardo Meloni, conta que ao chegar à 15ª edição do Agronegócios Copercana, o



Ricardo Meloni, gerente comercial da Copercana, adianta que a feira terá novidades e ações promocionais em parceria com os seus fornecedores

caminho mostra que muito se evoluiu ao longo das edições, inclusive em relação ao local, pois hoje a cooperativa tem uma estrutura para atender os cooperados com conforto e comodidade.

“Temos que começar uma feira melhor do que a anterior, além de levar conhecimento, lançamento de produtos, novos maquinários e oportunidades de negócios



Pascon diz que a Sicoob Cocred irá disponibilizar R\$ 100 milhões, distribuídos em diversas modalidades de crédito para atender à demanda dos cooperados

para os nossos cooperados. Nossos fornecedores estarão presentes no evento com tudo isso”, enumera.

O setor azul do 15º Agronegócios Copercana estará com vários expositores nas áreas de pecuária e ferramentas. O Espaço do Criador, por exemplo, estará com novidades e produtos renomados

na linha veterinária. A loja de Ferragem e Magazine também estará presente com exposição e venda de produtos com preços bem atrativos.

“Levaremos novidades e ações promocionais em parceria com os nossos fornecedores. Teremos produtos diferenciados, sorteio de brindes e degustação de produtos”, adiantou Ricardo Meloni.

Com representatividade no agronegócio, a Sicoob Cocred também estará presente no Agronegócios Copercana. “São 15 anos atuando no evento e, consequentemente, fomentando o setor agrícola de Sertãozinho e todas as demais regiões onde a Cocred atua. Durante o período da feira, teremos disponíveis R\$ 100 milhões distribuídos em diversas modalidades de crédito, tais como custeio e investimento rural, financiamentos, empréstimos e linhas do BNDES, para atender à demanda dos cooperados visitantes. Além disso, esperamos movimentar R\$ 30 milhões em consórcios diversos”, finaliza Gabriel Pascon, diretor de Negócios da Sicoob Cocred. 

CONVITE PALESTRAS

Dia 27 de Junho de 2019 | Centro de Eventos Copercana

09h30 | Recepção e Coffee

10h00 | Boas Vindas

10h15 | Palestra

Inovação no Processo Produtivo da Cana-de-Açúcar

(longevidade e produtividade - 3 dígitos)

Daine Frangiosi - Fornecedor de cana na região de Campo Florido-MG

11h20 | Palestra

Proteção de Pele

Marcos Salvador - Nutriex

15º AGRONEGÓCIOS
COPERCANA
As melhores oportunidades sempre!

realização:



apoio:



O jeito Cocred atravessa gerações.

É da Zéia E José, pai e mãe, É da Zéia e do
Zéinho e do Zéinho e do Zéinho.

Cocred nasceu, cresceu e se tornou o jeito
de fazer bem, com amor e com
respeito por quem trabalha.



Confira a história de quem sempre esteve com a gente,
acesse cocred.com.br ou leia o Q&A.



50

**ANOS
COCRED**

A TRADIÇÃO
DE MÃOS DADAS
COM O FUTURO.

cocred.com.br

SICOOB

SICOOBCOCRED

Vem crescer com a gente.



Edição anterior
Ano XII - Maio - Nº 155

SUMÁRIO

Revista Canaveiros

A força que movimenta o setor

UM RAIOS DO AÇÚCAR NO MUNDO

Recentemente tive a oportunidade de participar e palestrar na 13ª Conferência Internacional da WABCG (World Association of Beet & Cane Growers - Associação Mundial dos Produtores de Beterraba e Cana), realizada em Ribeirão Preto

34

ATENDIMENTO ESPECIALIZADO EM MÁQUINAS E IMPLEMENTOS

Copercana investe em melhoria no atendimento aos cooperados

48

NOVOS CONHECIMENTOS E TROCA DE INFORMAÇÕES MARCAM ENCONTROS TÉCNICOS

Copercana e Canaoeste promoveram nos meses de maio e junho reuniões nas cidades de Pitangueiras, Pontal, Barretos e Sertãozinho

52

E MAIS:

UM MARCO CULTURAL PARA A CIDADE DE VIRADOURO

Em tempos em que a cultura brasileira sofre com ataques e cortes de verbas, quando um teatro reabre as portas para o público depois de anos fechado, é um verdadeiro alento

68

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

A média das chuvas de maio de 2019 (17 mm) foi pouco menor de um terço da médias das normais climáticas do mês (55 mm) e praticamente igual a do mês de maio de 2018 (16 mm). Os menores volumes de chuvas foram anotados na Unidade Tereos Andrade, em Barretos, Unidades Biosev MB e Santa Elisa, Uname Copercana, Severínia e Usina Batatais

88



NÉVOA SOBRE O MERCADO DE ETANOL

Martinho Ono

CEO da SCA Trading

Marino Guerra



Um ano de incertezas. Assim é a definição de como será o mercado de etanol em 2019 após a conversa com o CEO da SCA Trading, Martinho Ono, um dos maiores especialistas quando o assunto é comercialização do biocombustível.

Em sua visão, diversos elementos que compõem a conjuntura do setor atravessam por momentos de transição. Exemplos disso são o RenovaBio, que vive a fase de implantação, e a tarifa de importação do etanol norte-americano, que expira em 31 de agosto e sem garantias de que será renovada.

Até mesmo quando a informação é óbvia, como o fato de que o mix de produção deve acompanhar os patamares da safra passada, em meio a tanta nebulosidade, esse fato soa como o carro que, com os faróis acesos, ilumina a serra pela manhã em poucos metros à frente.

Perante esse cenário, a indicação de Ono é a mesma de um motorista consciente: prudência. Em outras palavras, trabalhar com vendas mais pulverizadas ao longo da safra ao invés de adotar a estratégia de armazenamento e esperar por valores expressivos. Pelo visto, será muito complicado ver a praia ainda do topo da montanha.

Revista Canavieiros: É ponto pacífico de que essa safra deverá ter o mix nos mesmos patamares do ciclo passado, ou seja, será bem mais alcooleira. Como o senhor vê essa tendência?

Martinho Ono: Eu vejo um mercado bastante sábio porque o cenário no Brasil está conseguindo, pelo segundo ano consecutivo, produzir uma quantidade enorme de etanol em função de um açúcar depreciado no mercado internacional.

É bom sempre lembrar que no ano passado conseguimos retirar do mundo 10 milhões de toneladas de açúcar, e o principal é que tudo isso foi transformado em etanol, que foi absorvido pelo mercado brasileiro com tranquilidade.

Revista Canavieiros: Ainda há o ganho de mercado conquistado no ano passado...

Ono: Com certeza. Estamos no início de uma safra que novamente será voltada para a produção de etanol, mas agora com o mercado próximo de dois bilhões de litros. No ano passado saímos de um parágrafo de 1,2 bilhão de litros, o que significa que iniciamos com um mercado um pouco maior que o dobro no comparativo, apresentando possibilidades muito propícias para aumentar ainda mais a participação do etanol dentro do Ciclo Otto.

Revista Canavieiros: Nessa entressafra, muito produtores foram surpreendidos com valores abaixo da média histórica do etanol para o período. Quais pontos podem ser identificados para esse efeito?

Ono: Realmente foi uma surpresa para todo mundo. O que influenciou bastante nessa queda foram as questões geopolíticas ligadas ao preço do petróleo no mercado internacional.

Até o início de novembro, tivemos a gasolina muito bem qualificada no mercado internacional, fazendo com que tudo indicasse para uma entressafra com preços expressivos do etanol se aquele viés e aquela tendência se mantivessem.

Porém, aconteceu uma mudança abrupta nesse cenário quando os preços dos fósseis foram depreciados em cerca de 30%. Para se ter ideia, o preço da gasolina no mercado estava em R\$ 2,25 e foi para menos de R\$ 1,50. Naturalmente que o etanol acompanhou essa curva.

Revista Canavieiros: Agora os preços deram uma retomada, mas o senhor acredita que pelo menos a um curto prazo uma nova queda possa acontecer?

Ono: Em fevereiro e março praticamente recuperamos todo o nível de preços. Acredito que de agora (final de abril) até agosto, teremos uma safra bem remunerada diante de uma gasolina bastante precificada, o que pode sinalizar, se tivermos uma boa cadência de comercialização, preços interessantes para o etanol brasileiro mesmo no período de produção.

Revista Canavieiros: No dia 31 de agosto se encerra o período para a taxa de etanol importado dos Estados Unidos e atores do setor já demonstram claramente uma preocupação sobre o risco de ela não ser renovada. Esse é o grande ponto de tensão no mercado de etanol para este ano?

Ono: Acho que dentre as diversas incertezas naturais do mercado como, por exemplo, o comportamento mundial do petróleo e o câmbio, a taxa de importação do etanol é um elemento novo, porém de destaque até ser resolvida.

A fim de solucionar o quanto antes esse cenário de incerteza, aliado a um ensejo positivo para o setor produtivo, é preciso que as diversas lideranças atuem de maneira vigorosa no âmbito político. O fato é que enquanto isso se perdurar, haverá apreensão em qualquer tentativa de vislumbrar o cenário de preços a partir de setembro.

Revista Canavieiros: Como o senhor vê o início do RenovaBio, há risco dele derrapar?

Ono: Vamos comentar em primeiro lugar o RenovaBio em sua concepção. A sua regulamentação é um processo que irá até dezembro. Nesse recorte, é preciso definir algumas regras na ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis) e questões de ordem financeira junto a Febraban (Federação Brasileira dos Bancos) e Receita Federal.

O bom é que os trabalhos estão a todo vapor, seguindo a sua programação e andando bem.

Há uma expectativa muito grande a partir de janeiro, quando ele entrar em campo. Será a primeira vez que haverá um programa envolvendo todo o universo dos biocombustíveis (etanol, biodiesel e outras energias renováveis), aliado com a esfera governamental que mostra um engajamento muito positivo com a questão.

Revista Canavieiros: Teremos um início de programa positivo?

Ono: A expectativa é grande, acho que a política do RenovaBio dá uma segurança, maior previsibilidade em termos de crescimento contínuo do etanol no mercado brasileiro.

Entendo que em todo o início um projeto sofre ajustes normais, mas acho que temos um grande desafio de hoje até 1º de janeiro, em adiantar o processo de credenciamento do maior número de usinas possíveis, inclusive as de etanol de milho, além das refinadoras de biodiesel, no sentido de estarem preparadas para vender seus certificados a partir de janeiro.

Mas também não é nenhum problema se todas as usinas não estiverem certificadas na mudança do ano, pois esse é um cronograma que já está estabelecido, onde

temos uma rampa crescente. Imagino que a grande maioria das unidades estará credenciada ao longo de dois anos, pois umas demandarão de um tempo de aperfeiçoamento, outras esperarão para iniciar o projeto com base em casos de sucesso e algumas tomarão à frente, o que é perfeitamente natural observando o tamanho do projeto.

Revista Canavieiros: Caso o senhor tivesse uma destilaria, com uma capacidade relativamente boa de tancagem, qual seria sua estratégia?

Ono: Se eu tivesse bastante tancagem e dinheiro em caixa aproveitaria os melhores momentos de venda, certamente agora é uma dessas oportunidades, pois o etanol está acima de R\$ 2,00.

Na hora que o preço piorar, tiraria o pé e depois, novamente, quando tivesse uma rampa crescente, voltaria a distribuir num ritmo maior.

Não dá para acertar uma mosca voando e, francamente, a partir do momento que se detecta uma oportunidade que cobre os seus custos, é preciso começar a vender e com isso distribuir sua remuneração ao longo do ano.

Revista Canavieiros: Então, a lição que ficou da entressafra passada foi assimilada?

Ono: Eu não apostaria igual a safra passada, quando muitos deixaram para comercializar na entressafra, o que acabou machucando muita gente em decorrência do preço depreciado, principalmente aqueles que têm alto custo de produção.

Eu avaliaria a distribuição de forma cadenciada, esperando os melhores momentos de venda. Não apostaria tudo num determinado mês ou período e é assim que tenho orientado meus clientes. 



BUSCANDO UM FUTURO SEGURO E RENTÁVEL PARA O PRODUTOR DE CANA

Gustavo Rattes de Castro

Presidente da Orplana

Fernanda Clariano



A Orplana (Organização de Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil), entidade que representa mais de 12 mil produtores e parceiros de cana em toda a região Centro-Sul do Brasil, elegeu uma nova diretoria para o período das safras 2019/20 a 2021/22. O novo presidente é o empresário e agropecuarista, Gustavo Rattes de Castro. Ele, que já foi presidente da APMP (Associação dos Produtores de Matéria-Prima) de Rio Verde-GO, também é diretor do Consecana-SP (Conselho dos Produtores de Cana -de-Açúcar, Açúcar e Etanol do Estado de São Paulo). Castro irá substituir Eduardo Vasconcellos Romão (que ocupou a presidência da Orplana entre 2016 e os primeiros meses de 2019) e falou com a Revista Canavieiros. Confira!

Revista Canavieiros: Qual será a marca da sua gestão?

Gustavo Rattes de Castro: Será o fortalecimento da entidade com uma gestão mais compartilhada e aberta.

Revista Canavieiros: O que significa estar à frente da Orplana, uma entidade com mais de 40 anos?

Castro: Significa um grande desafio e responsabilidade frente às demandas do setor.

Revista Canavieiros: O que o senhor espera do setor até 2022 e como pretende contribuir?

Castro: Espero que o setor se fortaleça, buscando maior

rentabilidade ao produtor. Que o produtor de cana se profissionalize cada vez mais com o apoio de suas Associações e da Orplana, objetivando sua sustentabilidade plena.

Revista Canavieiros: Em sua opinião, como os produtores devem se preparar para a demanda crescente por alimentos, fibra e energia do mundo?

Castro: Os produtores devem buscar incrementar sua produção com novas tecnologias visando baixo custo e maior rentabilidade; e cada vez mais unidos através do associativismo.

Essa é a única maneira de conseguir transformar um cenário tão impactante ao produtor de cana como nos deparamos hoje.

Revista Canavieiros: Como o senhor tem visto o trabalho da ministra da Agricultura, Tereza Cristina, e do secretário da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Gustavo Diniz Junqueira?

Castro: A ministra Tereza Cristina é uma pessoa muito bem preparada, está desenvolvendo um belo trabalho frente às demandas, desburocratizando o sistema e dando mais visibilidade e agilidade para o agro. Acredito que o secretário da Agricultura terá um grande desafio em fortalecer a

Secretaria com seus Institutos de Pesquisa, promover a coalizão de propósitos, incentivar a integração cada vez maior das instituições públicas e privadas e, sobretudo, fomentar a pesquisa no setor sucroenergético, que se encontra tão sofrido.

Revista Canavieiros: Como o senhor vê a questão do RenovaBio?

Castro: O RenovaBio é um programa bem estruturado que estamos apoiando, mas precisamos fazer alguns ajustes técnicos para que os fornecedores possam participar direto do recebimento dos CBios.

Revista Canavieiros: A questão da sucessão nos negócios é um desafio na cadeia produtiva da cana-de-açúcar?

Castro: Certamente é um desafio. Encontrar o sucessor de um negócio que nos envolvemos tão de perto nos deixa cada vez mais preocupados. Confiar a alguém a condução do seu patrimônio requer muita estratégia, profissionais orientados e propósitos sinérgicos. A profissionalização das bases do seu negócio é tão importante quanto buscar um sucessor, ou dentro do seu negócio, desenvolver alguém. 





50
ANOS

 **SICOOB COCRED**

Vem crescer com a gente.

Cocred 50 anos.

A tradição de mãos dadas com o futuro.

A Cocred está completando 50 anos de história. Ou melhor, de muitas histórias. Histórias de pessoas que sempre estiveram com a gente, lançando as sementes da parceria e colhendo os frutos do cooperativismo.

É com essa inspiração que a Cocred lança sua nova campanha institucional, em que os cooperados são os grandes protagonistas.

Assim, através de depoimentos de alguns de nossos cooperados mais tradicionais e de seus filhos, também cooperados, a campanha mostra a Cocred atravessando gerações.

São histórias reais que ajudam a contar um pouco da trajetória de uma das maiores cooperativas do país.

Como a de Fernando dos Reis Filho, produtor rural e cooperado Cocred há 35 anos.

A história de Sr. Fernando com a Cocred começou com seu pai, um dos 106 fundadores da cooperativa.

“O amor e o respeito pela cooperativa foi herança do meu pai. E eu fico muito feliz que meus filhos continuam levando esses princípios adiante”, diz Sr. Fernando.

"A gente tem que compartilhar o que é bom, como na Cocred. Eles sempre acham uma solução financeira, nunca deixam a gente na mão. E como é gratificante ter participação nos resultados", corrobora Fernanda Moro Reis, filha do Sr. Fernando e hoje administradora dos negócios da família.

Entre os mais de 37 mil cooperados da Cocred, está também o produtor rural Daniel Annibal, cooperado há 33 anos. Filho de pais lavradores, desde muito cedo, o Sr. Daniel aprendeu o valor da união e da parceria.

"A Cocred sempre foi parceira, financiou tudo, desde as primeiras máquinas, implemento, custeio agrícola, tudo. Sem burocracia, sem complicação. Na Cocred tem sempre alguém pra conversar com a gente. Bem dizer, a Cocred é a locomotiva. E a gente, o vagão."

O mesmo espírito cooperativo que sempre norteou sua história foi legado aos filhos Daniel e Rafael, também produtores rurais e cooperados há 16 e 17 anos.

"Na Cocred, você é atendido na hora. Fora as vantagens que ela oferece. Sempre que a gente precisou, a Cocred estava do nosso lado", complementam os filhos.

Foi assim, valorizando os sonhos de quem acredita e crescendo junto com seus cooperados, que a Cocred é hoje uma das maiores e mais importantes cooperativas financeiras do país, presente em 26 cidades do estado de São Paulo com ativos que ultrapassam os R\$ 3 bilhões.

São 50 anos fazendo história e abrindo caminhos para todos que compartilham o sonho de chegar cada vez mais longe.

Conheça a história de quem sempre esteve com a gente.

Acesse cocred.com.br ou leia o QR Code.



Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

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



UM RAIO-X DO AÇÚCAR NO MUNDO

*Marco Lorenzo Cunali Ripoli

Recentemente tive a oportunidade de participar e palestrar na 13ª Conferência Internacional da WABCG (World Association of Beet & Cane Growers – Associação Mundial dos Produtores de Beterraba e Cana), realizada em Ribeirão Preto, entre os dias 3 e 6 de junho de 2019. O evento foi organizado em conjunto com a Orplana (Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil), sob o comando de Eduardo Romão e Celso Albano.

A WABCG tem mais de 34 associações e une mais de 5 milhões de produtores de beterraba açucareira e cana-de-açúcar nos cinco continentes. A associação está presente em 32 países, produzindo 60% da produção mundial de açúcar. É uma organização não política responsável por estreitar relacionamento com outras organizações internacionais

no setor do açúcar e, em particular, com a ISO (Organização Internacional do Açúcar), integralmente financiada e controlada pelos seus membros.

Os dois principais objetivos da WABCG são: contribuir para o bem-estar econômico, técnico e social dos produtores de beterraba e de cana-de-açúcar, organizando um intercâmbio de informações e ideias sobre todos os problemas encontrados no setor e também para o fortalecimento da representação profissional dos produtores de beterraba e de cana nacionais e internacionais.

Muitas vezes nos perguntamos – pelo menos eu – a respeito dos demais países produtores de açúcar no mundo, então compartilho dados compilados pela WABCG apresentados durante a conferência internacional, que detalham a importância de cada um deles no contexto mundial:

ÁFRICA DO SUL – Cane Growers		Safrá: Abr a Dez	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	361.210	359.155	358.116
Produtividade planta (t/ha)	48,1	53	54,6
Produtividade de açúcar (t/ha)	5,5	6,1	6,2
Produção total de açúcar (t)	1.995.072	2.196.848	2.207.149
Produção total de etanol (m³)			

ALEMANHA – ADR		Safrá: Set a Jan	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020 (estimado)
Área colhida de beterraba (ha)	382.000	392.000	380.000
Produtividade planta (t/ha)	84	63	
Produtividade de açúcar (t/ha)	13,5	10,7	
Produção total de açúcar (t)	5.160.000	4.210.000	4.500.000
Produção total de etanol (m³)	150.000	150.000	150.000

AUSTRÁLIA - Cane Growers		Safrá: Jun a Mai	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	376.342	382.498	378.000
Produtividade planta (t/ha)	89	85	82
Produtividade de açúcar (t/ha)	11,84	11,79	11.23
Produção total de açúcar (t)	4.454.729	4.724.520	4.246.500
Produção total de etanol (m³)	60.000.000	60.000.000	60.000.000

ÁUSTRIA – Association of Austrian Beet Growers		Safrá: Setembro a Janeiro	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de beterraba (ha)	42.684	31.246	28.000
Produtividade planta (t/ha)	70,14	68,81	
Produtividade de açúcar (t/ha)	11,23	9,91	
Produção total de açúcar (t)	479.500	309.577	
Produção total de etanol (m³)			

BÉLGICA - CBB		Safr: Set a Jan	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de beterraba (ha)	64,749	63,686	59,114
Produtividade planta (t/ha)	94,20	78	
Produtividade de açúcar (t/ha)	15,07	13,71	
Produção total de açúcar (t)	975.598	873.297	
Produção total de etanol (m3)			

BRASIL - Orplana		Safr: Abr 2019 a Mai 2020	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	8.729.500	8.589.200	8.382.200
Produtividade planta (t/ha)	72.543	72.234	73.486
Produtividade de açúcar ATR	136,80	139,79	137,30
Produção total de açúcar (t)	37.740.028	29.038.160	31.690.000
Produção total de etanol (m³)	27.438.476	33.144.631	29.956.600
Produção etanol de milho (m³)	521.485	791.431	

CHILE - Fenare		Safr: Abr a Ago	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	16.860	11.800	
Produtividade planta (t/ha)	98	112	
Produtividade de açúcar (t/ha)	16,4	17,9	
Produção total de açúcar (t)	275.828	211.456	
Produção total de etanol (m3)			

COLÔMBIA - Procaña		Safr: Jan a Dez	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	173.282	207.083	
Produtividade planta (t/ha)	133	120	
Produtividade de açúcar (t/ha)	14,2	13,3	
Produção total de açúcar (t)	2.579.652	2.771.560	
Produção total de etanol (m3)	364.800	407.990	

COSTA DO MARFIM – Federation des Producteurs de Canne Villageoise (FEPCANVICI)		Safr: Nov a Abr	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	28.331	28.110	
Produtividade planta (t/ha)	71,26	74,21	
Produtividade de açúcar (t/ha)	6,96	6,67	
Produção total de açúcar (t)	197.011	187.402	
Produção total de etanol (m3)			

EUA – Red River Valley Sugar Beet Growers Association		Safr: Abr a Out	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	161.411	157.900	161.678
Produtividade planta (t/ha)	74,4	64,8	67,3
Produtividade de açúcar (t/ha)	12,2	11,9	
Produção total de açúcar (t)			
Produção total de etanol (m3)			

ESWATINI (Suazilândia) – Cane Growers Association		Safr: Abri 2019 a Mar 2020	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	57.776	58.123	58.968
Produtividade planta (t/ha)	93,6	106,8	105,9
Produtividade de açúcar (t/ha)	12,1	13,9	13,5
Produção total de açúcar (t)	700.900	804.210	797.641
Produção total de etanol (m3)			

FINLÂNDIA – MTK Sugarbeet		Safr: Set a Dez	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de beterraba (ha)	11.855	10.250	10.500
Produtividade planta (t/ha)	36,4	34,7	40
Produtividade de açúcar (t/ha)	5,41	5,21	6,1
Produção total de açúcar (t)	64.100	53.400	64.200
Produção total de etanol (m3)			

FRANÇA – Conf. Générale des Planteurs de Betteraves			Safra: Out a Set
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de beterrada (ha)	486.000	483.000	455.000
Produtividade planta (t/ha)	96,1	81,9	88,9
Produtividade de açúcar (t/ha)	14,1	11,9	13,2
Produção total de açúcar (t)	5.540.000	4.570.000	4.930.000
Produção total de etanol (m3)	1.150.000	1.000.000	1.000.000

HOLANDA – Royal Cosun			Safra: Set a Fev
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de beterraba (ha)	85.900	86.000	80.700
Produtividade planta (t/ha)	93,5	76,0	88
Produtividade de açúcar (t/ha)	15,5	13,2	
Produção total de açúcar (t)	1.330.000	1.100.000	
Produção total de etanol (m3)			
Produção etanol de milho (m³)	521.485	791.431	

ILHAS MAURICIO – Chamber of Agriculture			Safra: Jun a Dez
	2017-2018	2018-2019	2019-2020 (estimado)
Área colhida de cana (ha)	49.974	47.678	48.500
Produtividade planta (t/ha)	74,31	66,16	68,23
Produtividade de açúcar (t/ha)	7,11	6,68	6,80
Produção total de açúcar (t)	355.213	323.406	325.000
Produção total de etanol (m3)			

ÍNDIA – Vasantdada Sugar Institute			Safra: Out a Set
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	4.732.000	5.159.000	
Produtividade planta (t/ha)	79,66	74,42	
Produtividade de açúcar (t/ha)	8,55	7,81	
Produção total de açúcar (t)	32.328.000	30.700.000	
Produção total de etanol (m3)	3.395.000	3.510.000	

MALAUI - Sugarcane Growers Association (SUGAM)			Safra: Abr a Mar
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	19.098		
Produtividade planta (t/ha)	92		
Produtividade de açúcar (t/ha)	12,6		
Produção total de açúcar (t)	242.321		
Produção total de etanol (m3)	21.857.585	26.969.397	28.520.000

MARROCOS – Beterraba			Safra: Abr a Ago
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	47.616	58.972	
Produtividade planta (t/ha)	74,2		
Produtividade de açúcar (t/ha)	11,8		
Produção total de açúcar (t)	497.438		
Produção total de etanol (m3)			
Produção etanol de milho (m³)	521.485	791.431	

MARROCOS – Cana-de-açúcar			Safra: Fev a Mai
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	12.240	12.243	
Produtividade planta (t/ha)	70		
Produtividade de açúcar (t/ha)	9		
Produção total de açúcar (t)	58.211		
Produção total de etanol (m3)			

QUÊNIA – National Federation of Sugarcane Farmers			Safra: Jan a Abr
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de cana (ha)	218.000	198.500	235.000
Produtividade planta (t/ha)	55	61	60
Produtividade de açúcar (t/ha)	5,5	6,1	6,5
Produção total de açúcar (t)	430.000	387.000	405.000
Produção total de etanol (m3)			

REINO UNIDO – NFU Sugar		Safrá: Out a Set	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de beterraba (ha)	94.300	97.200	88.400
Produtividade planta (t/ha)	81,42	66,71	
Produtividade de açúcar (t/ha)	14,46	11,66	
Produção total de açúcar (t)	1.363.546	1.133.456	
Produção total de etanol (m3)			

SUÉCIA - Betodlarna		Safrá: Set a Jan	
	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Área colhida de beterraba (ha)	30.800	30.500	27.000
Produtividade planta (t/ha)	63,2	55,2	
Produtividade de açúcar (t/ha)	10,36	9,15	
Produção total de açúcar (t)	319.000	279.000	
Produção total de etanol (m3)			
Produção etanol de milho (m³)	521.485	791.431	

Segundo o Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento), atualmente são 367 usinas em operação, concentradas principalmente nos estados de São Paulo (156 unidades, 42,5%), Goiás (36), Minas Gerais (35), Paraná (31), entre outros. São mais de 1.000 municípios com atividades relacionadas ao setor, onde destas 367 usinas, 238 são produtoras de etanol e açúcar, 109 destilarias e 20 produtoras de açúcar.

Números do setor sucroalcooleiro brasileiro:

- PIB de US\$ 28.9 bilhões, ou seja, 2% do PIB de todo o país;
- 1,2 milhão de empregos formais;
- 70.000 fornecedores independentes,
- US\$ 12 bilhões em geração de moeda estrangeira, sendo o 4º maior segmento do agro brasileiro.

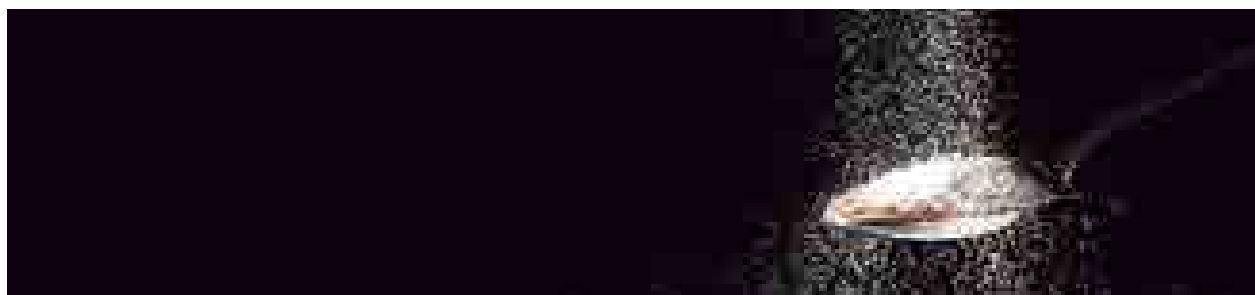


* Marco Lorenzo Cunali Ripoli, Ph.D. é engenheiro agrônomo e mestre em Máquinas Agrícolas pela ESALQ-USP e doutor em Energia na Agricultura pela UNESP, executivo, disruptor, multiempreendedor, inovador e mentor. Proprietário da Bioenergy Consultoria e investidor em empresas

Finalmente, o Pecege, durante o evento, relatou as seguintes considerações como mais importantes:

- O custo agrícola é o principal desafio do setor;
- Em média, houve uma deterioração do resultado da safra devido ao último ano;
- As usinas irão passar por um processo de redução de área própria de cana;
- Independente das condições financeiras, o setor necessita continuar a buscar redução de custos, aumentar sua produção e eficiência,
- No médio e longo prazo, a sobrevivência e a sustentabilidade do setor vão depender essencialmente do desenvolvimento de novas tecnologias.

O Agro não para! 🌱





A IMPORTÂNCIA DO RENOVABIO PARA O SETOR SUCROENERGÉTICO

*Roberto Biasotto

Você sabe o que é o RenovaBio? Trata-se da Política Nacional de Biocombustíveis que foi instituída pelo governo federal por meio da Lei nº 13.576/2017. Esse conjunto de medidas deverá impactar o setor do agronegócio no Brasil, sobretudo nas áreas sucroalcooleiras. Portanto, a iniciativa merece a nossa atenção. Seu objetivo central é ampliar a produção de biocombustíveis no Brasil, tendo como pilares a previsibilidade e a sustentabilidade ambiental, econômica e social.

As diretrizes do programa buscam contribuir para que os compromissos assumidos pelo Brasil no Acordo de Paris sejam cumpridos até o ano de 2030. Para isso, a expectativa é que o RenovaBio possa induzir ganhos em eficiência energética e reduzir as emissões de gases causadores do efeito estufa durante os processos de produção, comercialização e uso de biocombustíveis.

As medidas práticas

Mas, quais instrumentos o RenovaBio irá utilizar para cumprir seus objetivos? Em primeiro lugar, é preciso entender que ele não prevê tributação sobre o carbono e nem outros mecanismos tradicionais como subsídios, crédito presumido ou obrigatoriedade de adição de biocombustíveis a combustíveis fósseis.

O RenovaBio institui metas nacionais de redução de emissões de gases causadores do efeito estufa em toda a matriz energética brasileira. Essas metas, definidas para um período de dez anos, darão origem a metas individuais para as empresas distribuidoras de combustíveis, de acordo com o tamanho de sua participação no mercado de combustíveis fósseis.

Um outro instrumento do programa é a certificação da produção de biocombustíveis. Para isso, serão atribuídas notas para cada produtor. Esses valores serão inversamente proporcionais à quantidade de carbono do biocombustível produzido. Assim, a nota irá refletir a contribuição de cada produtor para a mitigação de uma quantidade específica de gases de efeito estufa, em relação ao seu substituto fóssil.

As certificações e as notas serão interligadas por meio da criação de um CBIO (Crédito de Descarbonização por Biocombustíveis), que será um ativo financeiro emitido pelo produtor de biocombustível e negociado em bolsa de valores. Dentro desse arranjo de compensação, os distribuidores de combustíveis

fósseis terão metas de descarbonização e deverão ou vender mais biocombustíveis ou comprar CBios. A expectativa é que essas políticas públicas contribuam para um gradual processo de descarbonização da matriz energética brasileira.

As usinas de etanol poderão comercializar os CBios gerados, caso se certifiquem para isso. O valor da venda do CBio tem impacto direto no caixa das usinas, pois é uma receita sem custo atrelado. Dessa forma, quanto mais a usina reduzir o consumo de fontes fósseis, seja nos processos agrícolas, seja nos processos industriais, maior a nota de redução de emissões e maior a quantidade de CBios a ser gerada.

Diante do exposto, o RenovaBio pode realmente colocar o etanol em posição de competitividade para o consumidor final. Consequentemente, isso fomentará a sua produção e premiará seus produtores com um mercado mais amplo para competir em condições justas no mercado de combustíveis.

RENOVACALC

Instituída pelo RenovaBio, funciona como uma calculadora para a comprovação do desempenho ambiental da produção de biocombustíveis. Nela, as usinas devem detalhar seus processos que resultam na emissão de carbono, relacionando eficiência energética e emissão de gases de efeito estufa. 



* Roberto Biasotto é gerente de Marketing de Produto da Case IH

RE PENSE UTILIZE CICLE

Essa ideia não pode
sair da sua cabeça!



BIOCOOP

Rua Expedicionário Lettis, 702
Tel. (16) 3946.3300 - Ramal 2140
Sertãozinho-SP



CONSUMO DE HIDRATADO CRESCER 36% EM 4 MESES

*Marcos Fava Neves



Reflexões dos Fatos e Números do Agro

🍹 Há períodos em que esta análise mensal do agro só apresenta números sem grandes emoções. Neste mês, cada dia conta devido à enorme turbulência! Haja emoção e vamos à análise para tentar ajudar nas tomadas de decisões.

🍹 A elevação da temperatura nas relações comerciais entre China e EUA trouxeram mais incertezas na manutenção do ritmo do crescimento global. O OCDE agora estima este em 3,2% com as diminuições do fluxo de comércio. Poderia voltar a 3,4% em 2020, mas dependente da não escalada tarifária principalmente entre China e EUA. EUA deverão crescer 2,8% neste ano, a China 6,2%, Japão 0,7% e a Zona do Euro 1,2%.

🍹 A falta de acordo com a China vem sendo muito prejudicial aos produtores dos EUA, mas o governo deve disponibilizar entre US\$ 15 a 16 bilhões em ajuda. Outro problema nos EUA que pode ter impacto positivo ao agro brasileiro é a ameaça, pelo presidente Trump de tributar produtos mexicanos em virtude dos problemas de imigração. O México é grande importador de produtos agro dos EUA.

🍹 Tivemos mais evoluções no importante tópico da peste suína africana. Foi reportado que já está na Mongólia, Vietnã e Cambódia, desde sua primeira eclosão em agosto na China. Na China estima-se que 40 milhões de animais foram abatidos e muitos mais serão, abrindo espaços para importações de carnes. Grandes esforços sendo feitos pelo USDA para evitar que a doença chegue aos EUA, uma ameaça real. No relatório bianual publicado pela FAO, os impactos da peste

suína farão com que as importações de soja pela China caiam outra vez das 94 milhões de t importadas em 2017/18 para 84 milhões de t. Será um período difícil para os produtores americanos de soja, mas melhor para os produtores de suínos, com importações chinesas já oito vezes maiores. Outro movimento que se observa, como existe a tarifa sobre os EUA, é o Canadá vendendo mais para a China e importando dos EUA para o seu mercado.

Os cinco fatos para acompanhar agora diariamente em junho são:

- a) O mais importante: o plantio da safra nos EUA. Estima-se que mais de 2,5 milhões de hectares deixarão de ser plantados com milho devido às chuvas, o que fez os preços subirem para o maior valor em três anos e também subirem no Brasil. As datas para plantar e requisitar o seguro já estão fechadas e o relatório do USDA mais recente mostra o milho com apenas 67% da área plantada, contra 96% dos cinco anos anteriores e a soja com 39% contra 79% da média de cinco anos, ainda podendo ter alguma recuperação;
- b) Os impactos da evolução da gripe suína africana na China nas importações e preços de carnes e grãos;
- c) As questões comerciais de China e EUA e mais recentemente deste com o México e seus impactos nos fluxos de comércio;
- d) O andamento das reformas no Brasil e as pressões no câmbio, que voltou a se valorizar e;
- e) O impacto deste caso isolado de BSE (vaca louca) atípica num animal idoso na pecuária brasileira e suas exportações. Não teremos problemas com a OIE,

mas foram temporariamente suspensas pelo Mapa as exportações para a China, mas creio que por pouco tempo. Que período turbulento para os grãos e as carnes. Em junho cada dia conta!

No geral, a conjuntura internacional está favorável ao agro brasileiro, o que precisa ganhar velocidade é a conjuntura interna, com um movimento cada vez mais forte da sociedade civil organizada pressionando a classe política pela apresentação e aprovação das reformas emergenciais para consertar coisas erradas, mas também, principalmente, de um plano estratégico para o país.

Reflexões dos Fatos e Números da Cana, Açúcar e Etanol

O presidente da Unica (União da Indústria de Cana-de-açúcar) acredita que podemos produzir entre 47 e 50 bilhões de litros de etanol por safra até 2028, lembrando que hoje estamos ao redor de 33 bilhões de litros. Este crescimento será graças ao RenovaBio e tudo o que vem por trás destes investimentos em ampliação das unidades. Poderão ser emitidas debêntures no valor de R\$ 62,3 bilhões por ano.

O CNPE (Conselho Nacional de Política Energética) aprovou em 4 de junho o período de 180 dias para que o Ministério da Economia analise as mudanças de tributação para a liberalização do mercado de etanol. Parece que desta vez veio para ficar. Um dos agentes da cadeia seria o responsável pelo recolhimento de todos os impostos. É necessária aprovação do Congresso. Além da questão tributária, é necessário ver como funcionarão

os controles de qualidade, o efetivo pagamento de impostos e os créditos do RenovaBio.

Segundo a ANP, o consumo nacional de combustíveis cresceu 3,3% em abril, atingindo 11,479 bilhões de litros. Com isso, o primeiro quadrimestre fechou com 2,1% a mais. O consumo de diesel subiu 1,6% no quadrimestre, a gasolina teve um recuo de 8,4% graças aos preços mais elevados, e vem sendo impactada pelo crescimento do etanol, que foi de 41,2% em abril e 35,6% no quadrimestre.

Em maio vendemos 1,781 milhão de t de açúcar (bruto e refinado), valor que foi 15% menor em comparação com maio de 2018, mas avançamos 41% sobre as 1,264 milhão de t de abril. Em valores, maio nos trouxe US\$ 548 milhões, quase 47% a mais que os US\$ 373,8 milhões de abril e 14% menor que maio de 2018, que nos trouxe US\$

634,5 milhões. Em cinco meses exportamos de açúcar 6,462 milhões de t, 17% menor que os cinco primeiros meses de maio de 2018. A receita foi de US\$ 1,907 bilhão, praticamente 28% menor que os US\$ 2,629 bilhões dos primeiros cinco meses de 2018.

De etanol foram vendidos ao exterior em maio quase 166 milhões de litros e em valor US\$ 78 milhões. Em cinco meses foram exportados 534,1 milhões de litros, quase 30% a mais que os 413,2 milhões do mesmo período de 2018. Na receita foram US\$ 275,1 milhões, 8% a mais que igual período de 2018.

Qual seria a minha estratégia com base nos fatos?

O que observar agora em julho: me preocupou muito a queda dos preços do petróleo. Temos que acompanhar diariamente. Caiu mais de 10% no mês, mas aparentemente se estabilizou desde 1º de junho. Se cair como no ano passado, comprometo toda a estratégia que desenhei aqui desde janeiro. No açúcar, o mês foi de estabilidade, portanto esta variável (preços do petróleo/gasolina e o incrível aumento de consumo de hidratado) é a que nos resta para torcer.

Vale ressaltar o excelente congresso da Associação Mundial de Produtores de Cana e Beterraba, que aconteceu nos primeiros dias de junho em Ribeirão Preto, presença de mais de 30 países e 200 congressistas. O time da Orplana, liderado pelo Celso Albano, deu um verdadeiro show e merece os parabéns de toda a cadeia produtiva. O Brasil organizou um dos melhores congressos da WABCG. Que orgulho!

Homenageado do Mês

Desta vez nossa singela homenagem vai ao amigo Manoel Ortolan. É o único que tem duas homenagens nesta coluna. Manoel Ortolan deveria ser homenageado todos os meses. Força, meu amigo!



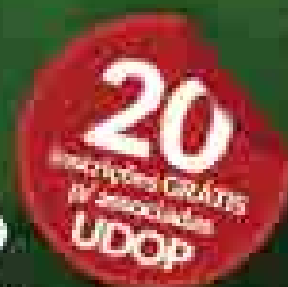
** Marcos Fava Neves é Professor Titular (em tempo parcial) das Faculdades de Administração da USP em Ribeirão Preto e da FGV em São Paulo, especialista em planejamento estratégico do agronegócio. Confira textos, vídeos e outros materiais no site doutoragro.com*





Congresso Nacional da Bioenergia

ONDE A INTELIGÊNCIA DO SETOR SE REÚNE



31 de julho e 1 de agosto de 2019

GARANTA SUA VAGA EM NOSSO SITE

acesse: www.udop.com.br/congresso/#inscricoes

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



O MUNDO PODE CONTAR COM OS AGRICULTORES. MAS COM QUEM OS AGRICULTORES PODEM CONTAR?

As sementes que você escolhe. As soluções para proteção de cultivos que você confia. Os dados que você utiliza para orientar suas próximas decisões. São escolhas importantes e que você não precisa fazer sozinho. Saiba mais em Corteva.com.br

CONTINUE CRESCENDO.





™ Marcas registradas da DuPont, Dow AgroSciences ou Pioneer e de suas companhias afiliadas ou de seus respectivos proprietários. © Corteva 2019.



A FORÇA DO COOPERATIVISMO A SERVIÇO DA COMUNIDADE

Copercana expande seus negócios e inaugura loja de Ferragem e Magazine em Monte Alto, cidade com mais de 50 mil habitantes

Fernanda Clariano



A Copercana, fundada em 1963 com o intuito de unir os agricultores canavieiros e promover a defesa de seus interesses econômicos, sociais e ambientais, trabalha a serviço dos seus mais de 6.500 cooperados e da comunidade onde está inserida, atendendo o interior do Estado de São Paulo e Sul de Minas Gerais.

No dia 16 de maio, a cooperativa inaugurou a 22ª loja de

Ferragem e Magazine, desta vez na cidade de Monte Alto, ampliando sua atuação no município que já contava com posto de combustíveis e em breve terá uma unidade da Sicoob Cocred - agência de créditos integrante do sistema da cooperativa.

Autoridades do município, diretores da Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred, cooperados, produtores rurais, clientes,



Da esquerda para a direita, o prefeito de Monte Alto, João Paulo Camargo V. Rodrigues; os diretores da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, Francisco César Urenha e Marcio Meloni e o gerente Comercial da Copercana, Ricardo Meloni

empresas parceiras e a imprensa local prestigiaram a cerimônia de inauguração.

O novo espaço conta com uma área total de 814m², para melhor atender os clientes com artigos para atividades rurais, incluindo fertilizantes, defensivos, produtos veterinários, implementos e uma grande variedade de produtos para o lar, como cama, mesa e banho, utilidades domésticas, piscina, camping e lazer. Tudo isso com um layout moderno que garante a fácil circulação entre as gôndolas e seções.



Antonio Eduardo Toniello: "Estamos trazendo para Monte Alto uma loja de Ferragem e Magazine pronta para atender às necessidades dos produtores rurais e da comunidade dessa cidade"

"A loja ficou muito bonita. Tudo foi pensado com carinho por uma equipe competente para poder receber cada vez melhor os nossos cooperados e clientes e fazer com que eles se sintam em casa. Que essa loja possa trazer muitos benefícios para os produtores dessa região", destacou o presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, durante a cerimônia de inauguração.

Na ocasião, o diretor comercial da Copercana, Marcio Meloni,

lembrou os 56 anos de existência da cooperativa (comemorados em 19 de maio), e falou sobre as expectativas do novo empreendimento. "Sabemos que não é fácil uma empresa sobreviver neste país devido às burocracias e crises, e a Copercana comemora com brilhantismo mais de meio século de existência com desenvoltura, seriedade e crescimento, graças ao trabalho responsável que vem sendo feito ao longo desses anos junto aos mais de 6.500 cooperados e 1.800 funcionários espalhados em mais de 60 municípios nos Estados de São Paulo e Minas Gerais. Estamos trazendo os nossos serviços para Monte Alto porque temos a certeza que essa é uma cidade com uma economia pujante, diversificada e com pequenas e médias propriedades que também são interessantes para a cooperativa e para o cooperado".



João Paulo Camargo V. Rodrigues: "Estamos lisonjeados e principalmente agradecidos com esse investimento da Copercana em nosso município"

Durante o discurso, o prefeito de Monte Alto, João Paulo Camargo Vitorio Rodrigues, destacou a importância do investimento para o município. "A palavra que define tudo isso é gratidão. Estamos muito lisonjeados e principalmente agradecidos pela Copercana fazer em nosso município três novos investimentos: o posto de combustíveis, a loja de ferragem e magazine para os nossos 1.100 produtores rurais do município e principalmente a nossa cooperativa de crédito que virá em breve".

De acordo com o gerente comercial da Copercana, Ricardo Meloni, os investimentos da cooperativa não param por aí. "A Copercana está investindo nesta cidade porque acredita no seu potencial e em seu entorno. Esta loja está muito bem localizada, com um layout diferenciado e um mix de produtos aos clientes. Em breve, a população de Monte Alto vai poder contar também com toda a linha de fertilizantes, adubos e agroquímicos e com os serviços da Sicoob Cocred".

Representando os vereadores de Monte Alto e também os produtores rurais da cidade, o presidente da Câmara Municipal, João Pícolo, enfatizou o orgulho de poder receber a cooperativa na cidade. "É uma honra ter uma loja como

essa que vai atender os produtores rurais e a população, não só naquilo que necessitam na área rural, mas em suas residências. A Copercana chega para fincar raízes em nosso município e essa confiança nos deixa orgulhosos”.

“Essa loja é a nossa realização e os consumidores da cidade podem esperar o melhor atendimento possível, dentro da melhor estrutura”.

Elton Luiz Carvalho Domingues, encarregado da loja de Ferragem e Magazine da Copercana em Monte Alto

“Trabalhar na montagem dessa loja foi muito gratificante. A expectativa e a ansiedade com a chegada das mercadorias, para montar as prateleiras e as gôndolas no tempo certo, foram grandes, e ver que tudo deu certo, que estamos entregando uma loja maravilhosa para a população é emocionante”.

Antonio Roberto Xavier (Amaral), encarregado da área de vendas da Copercana (responsável pelo layout, organização e agrupamento de produtos)



Após os pronunciamentos, o diácono Irineu Sinigália, da paróquia Senhor Bom Jesus, proferiu as bênçãos às novas instalações e aos funcionários e, em seguida, a diretoria fez o descerramento da placa de inauguração

ATENDIMENTO ESPECIALIZADO EM MÁQUINAS E IMPLEMENTOS

Copercana investe em melhoria no atendimento aos cooperados

Marino Guerra

O departamento de máquinas e implementos agrícolas da Copercana irá disponibilizar aos seus cooperados um profissional especializado que estará na roça para entender quais as suas necessidades e orientá-los em relação às melhores opções dentro do vasto portfólio das empresas fabricantes.

Será responsável pelo serviço o profissional José Geraldo Cotrim do Nascimento, que possui grande conhecimento no setor e estará disponível para visitas em toda a área de abrangência da cooperativa.

“Hoje o portfólio das empresas fabricantes de máquinas e implementos tem

muita tecnologia. Isso faz com que a presença de um profissional especializado para orientar o produtor na melhor escolha, sempre focando na operação a ser executada, seja fundamental”, disse Carlos Biagi, líder do setor de implementos da cooperativa.

A Copercana oferece uma completa linha de implementos agrícolas das principais marcas do mercado como DMB, Tatu Marchesan, Civemasa, Baldan, Jacto, Miac, Kamaq, entre outras.

Para o cooperado que se interessar pelo serviço, basta entrar em contato na Unidade de Grãos, pelo telefone (16) 3946-4200, e agendar uma visita do novo profissional.



O profissional José Geraldo Cotrim do Nascimento será o responsável em visitar os cooperados e entender o que eles precisam dentro do espectro de máquinas e implementos agrícolas

RENOVE SEUS NEGÓCIOS

Faça parte do único evento do mundo **exclusivamente voltado à bioenergia**.

A Fenasucro & Agrocana se realiza para apresentar soluções e inovações para os setores de açúcar e álcool, indústrias de biodiesel, alimentos e bebidas, papel e celulose e comercializadores de energia.

Atua a representatividade das mais amplas segmentos da cadeia, reunindo empresas e profissionais de todos os setores.



AGRICULTURA



EXTRATIVAS E
REFINAMENTO



TRANSPORTE E
LOGÍSTICA



EXTRATIVAS E
PROCESSOS AGROPECUÁRIOS

Em 2019, amplie seu conhecimento e networking:



+ de 350 horas
de conteúdo
gratuito



+ de 1000 marcas
nacionais e
internacionais



+ de 3.000 produtos
em exposição



Inovações e
muitas oportunidades
de negócios!

Faça o seu credenciamento online e gratuito!
www.fenasucro.com.br



Acompanhe nossos perfis sociais:      

Realização



Co-Realização



GIESP

Cooper. Técnica Geral



Parceira de Imprensa

EVNTS

Organização e Patrocínio



SEMPRE PRESENTE ONDE O AGRONEGÓCIO ESTÁ

Trabalha no cooperativismo e sempre as melhores oportunidades do agronegócio. Na 15ª Anco, a Copercana está lado a lado com produtores rurais, abrindo caminhos para a produtividade.

Hoje, essa parceria não poderia ser diferente. Você está no novo espaço no 15º Agronegócios Copercana e aproveita todos os melhores profissionais do cooperativismo e formas de investimento exclusivas para a Ferra.

• AUTOCRED RURAL

• CONSÓRCIO DE IMÓVEIS

www.copercana.com.br
www.autocred.com.br

Endereço: Av. 15 de Novembro, 1500 - Jd. América, São Paulo - SP, 05133-000
Telefone: (11) 3033-1000 - Fone para Deficientes: (11) 3033-1001
E-mail: atendimento@copercana.com.br

15º AGRONEGÓCIOS
COPERCANA
As melhores oportunidades sempre!

COCRED, PRESENÇA MARCADA

EM MAIS UMA EDIÇÃO DO
AGRONEGÓCIOS COPERCAN.

• CONSÓRCIO DE VEÍCULOS

• CONSÓRCIO DE PESADOS



SICOOBCOCRED

vem crescer com a gente





NOVOS CONHECIMENTOS E TROCA DE INFORMAÇÕES MARCAM ENCONTROS TÉCNICOS

Copercana e Canaoeste promoveram nos meses de maio e junho reuniões nas cidades de Pitangueiras, Pontal, Barretos e Sertãozinho



Tamiris Dinamarco

Durante os meses de maio e junho, quatro reuniões técnicas marcaram os eventos promovidos pela Copercana e Canaoeste visando aumentar o conhecimento e esclarecer dúvidas de produtores, cooperados e associados, principalmente nas áreas ambientais e jurídicas.

Além de facilitar a comunicação e o relacionamento

interpessoal, são nesses encontros que se tem a oportunidade de estudar melhor os assuntos de interesse comum e os participantes podem se manter atualizados. É uma forma de integrar temas do setor, e fazer um intercâmbio de conhecimento entre os profissionais envolvidos na área, além de surgirem novas demandas e perspectivas na relação fornecedor x produtor.

Pitangueiras



Antonio Pagotto (agrônomo); Artur Tufti (assistente ambiental); Fábio Soldera (gerente de Geotecnologia); Alessandra Durigan (gestora técnica da Canaoeste); Carlos Abel Madeira (técnico agrícola); Bruno Arantes (RTV Corteva), Luis Fernando Vertuan (Corteva) e Edson Fernandes Junior (agrônomo)

No dia 23 de maio, a Maçonaria em Pitangueiras recebeu mais de 70 participantes da cidade e também da região de Bebedouro, Ibitiúva e Jaboticabal. Fábio Soldera, engenheiro agrônomo, gestor de geotecnologia e coordenador ambiental da Canaoeste, abriu a programação discorrendo as "Boas Práticas para Evitar Incêndios nas Lavouras de Cana", incluindo os 14 critérios da Portaria CFA nº16. O profissional ainda tirou dúvidas dos associados presentes, que se mostraram preocupados e atentos ao assunto. Para encerrar o evento, Bruno Arantes, RTV da Corteva, apresentou o portfólio da empresa.

Pontal

No dia 29 de maio foi a vez do Salão Paroquial, em Pontal, reunir cerca de 60 pessoas e pela primeira vez o formato da



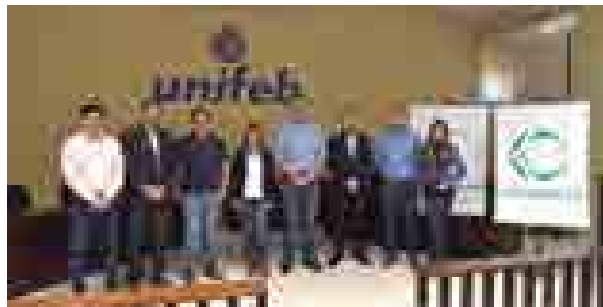
Fugindo do formato tradicional de palestras, os pontalenses foram acolhidos aos principais temas que estão tomando conta da atualidade

reunião fugiu do tradicional e aproximou os participantes dos palestrantes.

O evento foi aberto por Almir Torcato, gestor corporativo da Canaoeste, que apresentou a associação como uma forma de aproximar as dificuldades das soluções, através dos serviços ali oferecidos. Torcato também dispôs pautas para que os presentes pudessem opinar em seus assuntos de maior interesse como representatividade política, Consecana, política de agrotóxicos, atendimento ambiental, taxas, qualidade e impureza da cana, portfólio da associação, entre outros. As apresentações ainda contaram com a presença do corpo jurídico e ambiental da Canaoeste com o advogado Diego Rossaneis e do engenheiro agrônomo, Fábio Soldera.

Completando as palestras, Livia Tiraboschi, especialista em nutrição da Yara, abordou a nutrição em cana com foco em nutrientes e Fauze Corrêa Filho, RTV da Syngenta, reforçou as técnicas de combate às principais pragas da cana-de-açúcar.

Barretos



Fábio Soldera (gerente de Geotecnologia); Juliano Bortoloti (advogado); Ricardo Junqueira (produtor de Barretos); Alessandra Durigan (gestora técnica da Canaoeste); Almir Torcato (gestor corporativo da Canaoeste); Diego Rossaneis (advogado), Felipe Volpe (agrônomo) e Ana Carolina Assis (secretária)

Na manhã do dia 30 de maio foi a vez da cidade de Barretos receber a tradicional reunião técnica com associados e cooperados da Copercana e Canaoeste, além de estudantes e convidados do setor. O evento aconteceu no auditório do Tribunal do Juri da Unifeb.

Torcato discorreu sobre a metodologia do Consecana e explicou como é calculado o valor médio do ATR. "Vale lembrar que a Canaoeste realiza junto às unidades industriais o acompanhamento do fechamento do valor do ATR", disse.

A gestora técnica da Canaoeste, Alessandra Durigan, esclareceu dúvidas sobre o fator qualidade que garante um adicional no cálculo do ATR.

Para completar, os advogados Juliano Bortoloti e Diego

Rossaneis e o engenheiro agrônomo, Fábio Soldera, reforçaram a temática "Boas Práticas para Evitar Multas nas Lavouras Canavieiras", destacando os aceiros como critério fundamental da Portaria CFA nº16.

Os profissionais ainda ressaltaram a importância do associado sempre procurar o corpo jurídico e ambiental da Canaoeste em possíveis atendimentos ambientais.

Sertãozinho



André F. Nascimento (GCC Mosaic); Almir Torcato (gestor corporativo da Canaoeste); Márcio Meloni (diretor comercial da Copercana); Frederico Dalmaso (gerente comercial de insumos da Copercana); Michel Fernandes (eng. agrônomo e consultor); Luis Amorim (RTV BASF); Diego Rossaneis (advogado); Alessandra Durigan (gestora técnica da Canaoeste); Fábio Soldera (gerente de Geotecnologia), Juliano Bortoloti (advogado) e Nathalie Yamashita (DM BASF)

No dia 05 de junho foi a vez dos sertanezinhos sediarem uma importante reunião técnica. A abertura do evento foi feita pelo diretor comercial da Copercana, Márcio Meloni e pelo gerente comercial de insumos da Copercana, Frederico Dalmaso, convidando especialmente os presentes para o 15º Agronegócios Copercana.

"Esperamos por todos em nossa feira para conversarem com os agrônomos e principalmente aproveitarem para fazer bons negócios com condições especiais. Também contaremos com a presença das multinacionais, que darão uma apoio especial para a Copercana", afirmou Dalmaso.

Na programação da noite, o corpo jurídico e ambiental da Canaoeste representado pelos advogados Bortoloti e Rossaneis e do engenheiro agrônomo, Soldera, reforçaram a importância do nexos de causalidade, já que sem ele não se pode punir em casos de incêndio na cana-de-açúcar. "Os nossos associados podem contar com a Canaoeste para visoriar sua propriedade e elaborar laudo com base nos 14

critérios da Portaria CFA nº16. Dessa forma, o produtor rural terá um diagnóstico de sua propriedade para evitar multas e incêndios canavieiros", comentaram.

Michel da Silva Fernandes, engenheiro agrônomo, foi convidado pela Basf, que marcou presença também com Luis Carlos Amorim (RTV) e Nathalie Yamashita (DM), para falar sobre consultorias do plantio à colheita. Encerrando o evento, André F. Nascimento (GCC da Mosaic) apresentou as novas tecnologias para adubação e alta produtividade em cana soca.

OS ASSOCIADOS

Eduardo e Bruno Modesto Homem - pai e filho associados de Jaboticabal



“Há dez anos que somos associados e cooperados e temos todo o suporte que precisamos, desde materiais até os serviços dos agrônomos que nos atendem.”
Eduardo Modesto Homem.

“Essas reuniões trazem bastante atualização para nós, pois queremos estar cientes do que vem surgindo, novos produtos e tecnologias que podemos trazer pra dentro da propriedade. Também sou formado em agronomia, e agora consigo até ser mais certo nas decisões com o apoio que encontramos na cooperativa.”

Bruno Modesto Homem.

Wagner Sanches - associado de Pitangueiras



“Meu pai é cooperado há mais de trinta anos e juntos tocamos o negócio da família. Temos bastante apoio dos agrônomos, análises e do departamento jurídico. Sempre que precisamos nos atendem prontamente. Gosto muito de ir às reuniões técnicas, principalmente quando os advogados estão presentes para nos instruírem melhor quanto às leis e evitarmos possíveis ocorrências.”

Wagner Sanches.

AUTOURED RURAL.

CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA QUEM É ENVOLVIDO A AGRONEGÓCIO.

O AutoCred Rural é uma linha de financiamento de Caminhoninhas e SUVs exclusiva para produtores rurais, com pagamento semestral ou anual e com incidência de IOF fixado.

- Limite de até R\$ 230 mil com aprovação;
- Fatoramento de até 100% do veículo;
- Taxas a partir de 0,35% ao mês;
- Até 5 anos para pagar;
- Menor custo efetivo total do mercado;
- Vendas Nacional dos Importadores, com suporte direto ao cliente.

15º AGRONEGÓCIOS COPERCANA

Veja como estar incluso no 15º Agronegócios Copercana e aproveite todas as melhores promoções de crédito e linhas de financiamento exclusivas para a Faria.

cocred.com.br

 SICOOB COCRED

Endereço: Associação Sicoob - Associação S. J.
do Rio Preto - SP - Rua Sicoob, 100 - 13.100-000
Telefone: (13) 3333-1111

 **SICOOB COCRED**

 50 Anos

Vem crescer com a gente.



NOVA ALTERAÇÃO NA LEI DE GEORREFERENCIAMENTO

*Fábio de Camargo Soldera
Engenheiro agrônomo da Canaoeste*



Entrou em vigor a Lei Federal nº 13.838, de 4 de junho de 2019, que altera o art. 176 da Lei nº 6.015, de 31 de dezembro de 1973 (Lei de Registros Públicos). Tal norma dispensa a anuência dos confrontantes na averbação do georreferenciamento de imóvel rural em cartório de registro de imóveis. De acordo com a alteração, na legislação basta a elaboração de uma declaração do interessado informando que respeitou os limites e confrontações da propriedade.

Como era?

Anteriormente, o georreferenciamento necessitava de trabalhos técnicos – acompanhados de Anotação de Responsabilidade Técnica (ART) – que continham a assinatura de todos os confrontantes do imóvel objeto da retificação tanto no memorial descritivo como na planta. Dessa forma,

não haviam dúvidas de sua regularidade sobre a sobreposição de áreas, pois todos os vizinhos anuíam com a localização das divisas, assim, cumprindo com o objetivo do trabalho.

O referido trabalho de coleta das assinaturas dos confrontantes dificultava e burocratizava o andamento dos georreferenciamentos nos cartórios, mas trazia segurança aos confrontantes. Por exemplo: grande quantidade de confrontantes como também aqueles residentes em locais distantes etc.

Vale lembrar que o Incra (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária) não exigia a anuência dos confrontantes para seu registro, ou seja, apenas o cartório de registro de imóveis exigia a anuência dos confrontantes para averbação do georreferenciamento na matrícula imobiliária.

Como ficou?

Com a alteração da legislação, o produtor rural fica desobrigado de apresentar a carta de anuência dos confrontantes no cartório de registro de imóveis, abrindo brecha para discussões e sobreposições. Por outro lado, a mudança desburocratiza o georreferenciamento.

Houve mudança nos prazos?

Não houve mudança nos prazos do georreferenciamento. Vigente para

imóveis acima de 250 hectares, os prazos para georreferenciamento são os seguintes:

- 20/11/2018 para os imóveis com área de 100 a menos de 250 hectares;
- 20/11/2023 para os imóveis com área de 25 a menos de 100 hectares; e
- 20/11/2025 para os imóveis com área inferior a 25 hectares.

O que é georreferenciamento?

De acordo com o Incra, georreferenciar um imóvel é definir a sua forma, dimensão e localização, através de métodos de levantamento topográfico. O Incra, em atendimento ao que preconiza a Lei 10.267/01, exige que este georreferenciamento seja executado de acordo com a sua Norma Técnica para Georreferenciamento de Imóveis Rurais, que impõe a obrigatoriedade de descrever seus limites, características e confrontações através de memorial descritivo executado por profissional habilitado - com a emissão da devida Anotação de Responsabilidade Técnica (ART), por parte do CREA - contendo as coordenadas dos vértices definidores dos limites dos imóveis rurais, georreferenciadas ao Sistema Geodésico Brasileiro, com a precisão posicional de 50 cm sendo atingida na determinação de cada um deles (art. 176, § 4º, da Lei 6.015/75, com redação dada pela Lei 10.267/01). 

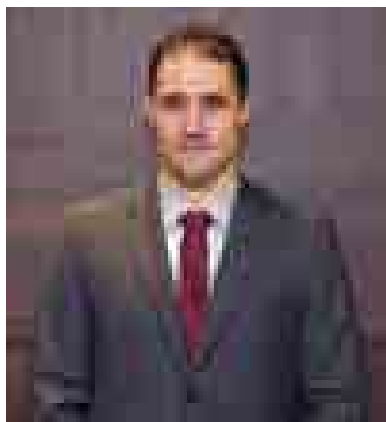


IMÓVEL RURAL, SUA FUNÇÃO SOCIAL E O DEVER DE INDENIZAR O CONFRONTANTE PREJUDICADO PELAS ÁGUAS PLUVIAIS DELE ADVINDAS

Diego Henrique Rossaneis
Advogado



Juliano Bortoloti
Advogado



Atualmente, todo o imóvel rural existente no país deve observar o princípio constitucional da função social que a ele é inerente. Em razão disso, o STJ (Superior Tribunal de Justiça), em decisão recente, definiu que: “Então, do proprietário – assim como do possuidor – exige-se uma atuação voltada não só à preservação do imóvel, mas também à manutenção do equilíbrio e do bem-estar da comunidade em que o bem está inserido.

Sob essa perspectiva, conclui-se que o art. 1.288 do CC/02 há de ser interpretado à luz do princípio constitucional da função social, que qualifica a propriedade como uma relação jurídica complexa, em que se estabelecem direitos e deveres recíprocos, a partir da articulação entre o interesse do titular e a utilidade social” (Recurso Especial

Nº 1.589.352 – PR (2016/0060888-2).

E razão disso, o referido Tribunal condenou um proprietário rural a indenizar o vizinho pelo despejo de águas pluviais (chuva) que prejudicavam o cultivo de sua lavoura, assim decidindo: “De acordo com a regra insculpida no art. 69 do Decreto 24.643/34 (Código de Águas), que é a lei geral sobre o aproveitamento das águas comuns e das particulares, os prédios inferiores são obrigados a receber as águas que correm naturalmente dos prédios superiores”. Tal regra “foi repetida no art. 1.288 do Código Civil de 2002, sob o enfoque especial dos direitos de vizinhança, assim estabelece: ‘o dono ou o possuidor do prédio inferior é obrigado a receber as águas que correm naturalmente do superior, não podendo realizar obras que embaracem o seu fluxo; porém a condição natural e anterior do

prédio inferior não pode ser agravada por obras feitas pelo dono ou possuidor do prédio superior”.

Entendeu o STJ, neste caso, que mesmo não havendo obras no imóvel que interferissem diretamente no curso das águas da chuva, o fato da exploração da atividade da pecuária exercida pelo proprietário do imóvel superior e a falta de contenção de águas provocou o agravamento da condição natural, prejudicando o cultivo do proprietário do imóvel inferior, gerando, consequentemente, o dever de indenizar.

Este precedente surge como norteador para os proprietários de imóveis rurais tomarem as precauções devidas em seu imóvel, de forma que a atividade nele exercida não agrave sobremaneira a sua condição natural no escoamento de água pluvial, evitando-se, assim, o dever de indenizar. 



REGULARIZAÇÃO AMBIENTAL NO ESTADO DE SÃO PAULO: FIM DA QUEDA DE BRAÇO MEDIANTE A DECRETAÇÃO DA CONSTITUCIONALIDADE DA LEI Nº 15.684/2015 (PRA – PROGRAMA DE REGULARIZAÇÃO AMBIENTAL PAULISTA)

Diego Henrique Rossaneis
Advogado

Juliano Bortoloti
Advogado

Prezados leitores, com o advento do Novo Código Florestal (Lei nº 12.651/2012), superficialmente, estabeleceu-se que toda a regularização ambiental dos imóveis rurais brasileiros deveria se dar dentro do sistema informatizado do CAR – Cadastro Ambiental Rural (art. 29), mediante adesão ao PRA – Programa de Regularização Ambiental (art. 59), que seria regulamentado de forma específica por cada Estado da federação (§1º).

Assim sendo, o Estado de São Paulo, em 28 de janeiro de 2015, publicou a Lei nº 15.684/2015, que dispôs sobre o seu “Programa de Regularização Ambiental – PRA das propriedades e imóveis rurais, criado pela Lei Federal nº 12.651, de 2012 e sobre a aplicação da Lei Complementar Federal nº 140, de 2011”, sendo esta sua norma específica reguladora, nos moldes do §1º, do artigo 59, da Lei nº 12.651/2012.

Ocorre que poucos meses após a publicação da Lei nº 15.684/2015, a Procuradoria Geral de Justiça do Estado de São Paulo ingressou com a ação direta de inconstitucionalidade nº 2100850-72.2016.8.26.0000, que,

por força de decisão liminar proferida em 30 de maio de 2016, suspendeu os efeitos de referida Lei Estadual.

Nesse interim, após mais de três anos da suspensão da Lei nº 15.684/2015, enfim, o Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, no dia 05 de junho de 2019, julgou o mérito da ação direta de inconstitucionalidade que havia suspenso a Lei do PRA e, resumidamente, julgou a lei paulista constitucional em parte, derubando os efeitos de decisão liminar que a havia suspenso.

Em suma, o Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo entendeu que a Lei nº 15.684/2015 não trouxe qualquer retrocesso ambiental e não invadiu a competência legislativa da União, mas, apenas e tão somente, trouxe regulamentação ao Código Florestal Federal (Lei nº 12.651/2012), por força do quanto preconiza o §1º, de seu artigo 59.

Dentre todas as disposições contidas no acórdão do Tribunal Paulista, cabe destacarmos a obrigatoriedade de revisão dos termos (TAC, TCRA, etc.) firmados na vigência da Lei nº 4.771/65 (revogado código florestal) – e ainda em cumprimento - para os

termos do Novo Código Florestal (Lei nº 12.651/2012), além da definição dos marcos temporais para a aplicação de seu artigo 68, que define parâmetros de consolidação de áreas quanto aos percentuais mínimos de reserva legalexigidos previstos no artigo 12.

Finalmente, temos que o término das discussões sobre a constitucionalidade ou inconstitucionalidade da Lei nº 15.684/2015 é de tremenda importância para todos os proprietários de imóveis rurais paulistas, isso porque, agora começam a vigor os critérios para a adequação de todos os imóveis aos termos da Lei nº 12.651/2012, possibilitando aos proprietários cumprirem suas obrigações ambientais.

Ressaltamos, por fim, que a análise de cada um dos dispositivos legais, tanto da Lei Federal nº 12.651/2012 quanto da Lei Estadual nº 15.684/2015, deve ser feita de maneira individualizada, analisando-se pormenorizadamente a situação de cada imóvel rural no intuito de se buscar a melhor forma possível de regularização e adequação nos termos das legislações vigentes. 



INSECT SHOW

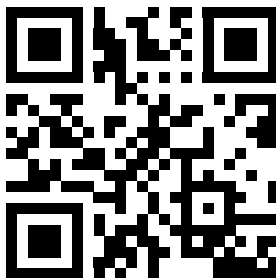
15º SEMINÁRIO SOBRE CONTROLE DE PRAGAS DA CANA



O principal evento da América Latina
sobre controle de pragas da cana
ESTÁ CHEGANDO!

17 e 18
de julho

Veja os temas, os convidados especiais e o vídeo da edição do evento em 2018, posicionando a câmera do seu celular em frente ao código QR:



INSCREVA-SE!

E aproveite, que os valores de 1º lote vão até dia 02/06.



Centro de Eventos Ribeirão Shopping



+ 55 16 3211 4770 | 16 99711 4770



www.ideaonline.com.br

REALIZAÇÃO

GRUPO

IDEA



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

Ativo		Passivo	
Circulante e Não Circulante	3.385.313.070	Circulante e Não Circulante	2.975.081.110
Disponibilidades	12.669.342	Depósitos	1.472.791.920
Aplicação Financeiras	757.653.533	Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	575.992.808
Operações de Crédito	2.203.559.078	Relações interdependências	9.196
Outros Créditos	316.837.944	Obrigações por Empréstimos Repasses	662.137.212
Outros Valores e bens	94.593.173	Outros Obrigações	264.149.973
 Permanente	 97.959.133	 Patrimônio Líquido	 508.191.092
Investimentos	81.609.744	Capital Social	329.323.903
Imobilizados de Uso	15.023.556	Reservas	161.415.447
Intangível	1.325.833	Sobras 1º Semestre	17.451.742
 Total do Ativo	 3.483.272.203	 Total do Passivo	 3.483.272.203

SERTÃOZINHO/SP, 30 DE ABRIL DE 2019.

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

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

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

CONSÓRCIO DE VEÍCULOS COCRED.

**ACELERE SEUS PLANOS E SAIA
NA FRENTE.**

Vantagens exclusivas pra você adquirir seu carro zero ou usado.

- Parcelas acessíveis e sem juros.
- A melhor taxa de administração do mercado: a partir de 0,09% ao mês.
- Até 84 meses para pagar.

**15º AGRONEGÓCIOS
COPERCANA**
As melhores oportunidades sempre!

Venha visitar nosso estande no 15º Agronegócios Copercana e aproveite nossos valores promocionais de consórcios e linhas de financiamento exclusivas para a Feira.

ideatore

cocred.com.br

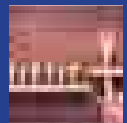
   **sicoobcocred**

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

 **SICOOB COCRED**

50
ANOS

Vem crescer com a gente.



NOVIDADES PARA A CULTURA DO AMENDOIM

Indústria de implementos disponibiliza soluções importantes para o seu cultivo



Caixa de transmissão protegida, diâmetro do tubo mais grosso e rolo estrela em nylon – estes são os recursos de destaque da linha de entrada da Miac no segmento de arrancadores invertedores, lançados neste ano



Marino Guerra

Pelo menos três grandes lançamentos devem chamar a atenção dos produtores de amendoim na busca por novidades da indústria de implementos nesta entressafra.

Dentre as inovações duas são da Miac, uma das principais marcas do setor. A primeira trata-se do retorno da fabricação

de arrancadores invertedores através de três modelos: C200 (para duas linhas), C400 (para quatro linhas) e C600 (para seis linhas).

Entre as características do implemento, o grande destaque está no sistema de funcionamento do inversor, feito através de uma caixa de transmissão protegida, o que, segundo a fabricante,

garante eficiência na inversão e no direcionamento das leiras.

A questão da eficiência está justamente no fato da caixa de transmissão ser protegida do ambiente e, com isso, sofrer menos com poeira, água e até mesmo pancadas, demandando menor manutenção e queda no tempo de máquina parada.

No conjunto dos rolos de inversão, pensando no direcionamento das leiras, a empresa aumentou o diâmetro do tubo (220 mm) entre a caixa de transmissão e o rolo estrela, o que evitará o enrolamento das ramas.

Além disso, com o objetivo de diminuir o desperdício de vagens através de danos mecânicos do processo, a Miac desenvolveu estrelas segmentadas em nylon - medida que também facilitará o processo de manutenção.

Outra novidade é a Avanti, a primeira colhedora de amendoim automotriz da marca.

Segundo a empresa, sua principal característica está no fato da possibilidade de utilização na colheita de culturas variadas. Além do amendoim, a máquina também trabalha em milho, feijão e soja, o que pode ser muito interessante para o produtor de cana que faz rotação em mais de uma cultura ou que tem demanda em sua região para colher em áreas vizinhas, pensando numa eventual prestação de serviço.

A colhedora deverá interessar bastante para aqueles produtores que trabalham principalmente em grandes áreas e também têm pouco tempo para a colheita, já que ela é capaz de colher até oito linhas por vez, ou seja, o dobro em relação à colhedora puxada pelo trator.

O plantio não ficou sem lançamento nessa entressafra. A Tatu Marchesan trouxe ao mercado o modelo PHT4 Flex Suprema, um implemento projetado exclusivamente para atender às demandas do amendoim.

Seu grande destaque está no sistema a vácuo de distribuição de sementes denominado “Precision Plant”, que é acionado

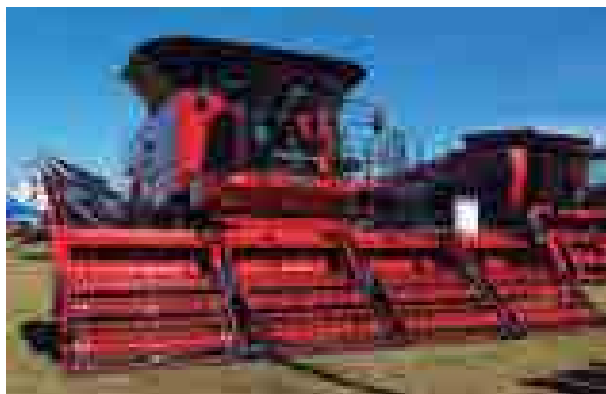
através de uma turbina a ar, acarretando na precisão exata do número de sementes por metro.

O implemento ainda traz um sistema de leitura pantográfica do terreno, o que garante a germinação uniforme das plantas, desde a primeira até a quarta linha, devido à sulcação em profundidade uniforme.

Uma segunda característica exclusiva da plantadora é o fato dela ter duas caixas de sementes, aumentando a capacidade em cerca de 20% a mais de grãos frente às ofertadas no mercado e, consequentemente, o mesmo percentual em autonomia, permitindo um maior rendimento do dia de serviço.



Plantadora exclusiva para o amendoim, lançada pela Tatu Marchesan, possui duas caixas de semente para o plantio de quatro linhas, o que garante a possibilidade de carregar 20% a mais de sementes em relação ao modelo com caixas individuais



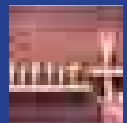
A colhedora automotriz de amendoim lançada pela Miac também pode ser utilizada no milho, feijão ou soja

Um representante da montadora contou à reportagem da Revista Canavieiros o caso de um produtor de Jaboticabal que adquiriu um implemento no início da temporada de plantio da safra passada.

Após o início dos trabalhos, quando ele entrou com seis colhedoras antigas e essa nova, em setembro, notou que o implemento recém-adquirido teve um rendimento 30% em relação às velhas de guerra.

Outro ponto observado pelo agricultor foi que a máquina nova jogava 19 sementes por metro, enquanto as outras consumiam 23, e isso com a mesma regulagem de germinação em ambas.

A questão dos brotos emergirem do solo entre 8 a 10 dias foi o quesito final que fez com que o produtor voltasse à concessionária para comprar mais três máquinas no mês de novembro. Outros motivos também influenciaram na aquisição: somados todos os benefícios do desempenho superior, o produtor ainda concluiu que a cada 400 alqueires plantados seria possível cobrir o valor de investimento de um implemento. 



CMAA, NADANDO CONTRA A CORREDEIRA

Grupo mineiro mostra crescimento no meio das trevas do setor



Vista da Unidade Vale do Tijuco da CMAA: indústria moderna e canavial produtivo

Marino Guerra

A CMAA (Companhia Mineira de Açúcar e Alcool) completou em 2019 sua primeira década de vida. A primeira moagem aconteceu em 2009 na unidade de Vale do Tijuco, localizada entre os municípios de Uberlândia e Uberaba, em Minas Gerais, quando foi processado cerca de um milhão de toneladas de cana.

Diante do cenário decadente pelo qual passou o setor nos anos posteriores à constituição da empresa, sua trajetória natural seria lutar pela sobrevivência

como a grande maioria das companhias sucroenergéticas.

No entanto, perante o talento e experiência, estabelecidos na complicada citricultura desde a década de 70, de seu fundador e atual presidente do Conselho de Administração, José Francisco dos Santos, a companhia foi na contramão da tendência de negócios. Ao completar dez anos de vida, a CMAA também está em vias de comemorar o crescimento de uma dezena de atividades ao longo desse período.

Isso porque a unidade de Vale do Tijuco

possui capacidade de moagem de 4,5 milhões de toneladas, enquanto que a segunda usina do grupo, a Vale do Pontal (localizada em Limeira do Oeste-MG) consegue processar 2,5 milhões de toneladas.

As três milhões de toneladas restantes para alcançar os dois dígitos virão da unidade de Canápolis-MG, que está passando por um processo de replantio do canavial e modernização do parque industrial para começar a produzir no início da próxima safra.

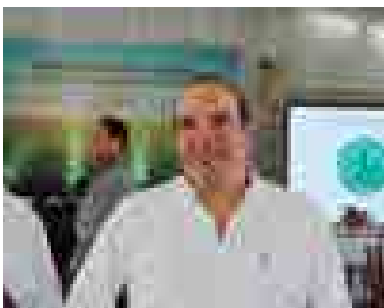


Um visionário. Depois de ter construído um império na laranja, superando inclusive terríveis crises, José Francisco dos Santos fundou a Vale do Tijucu às portas da depressão do setor sucroenergético e a fez crescer quase que 10 vezes em uma década de vida

“Mesmo nesse período, eles compraram uma usina e reabrirão outra. Isso mostra que eles são muito bons para fazer negócios”, afirma o presidente do Siamig (Associação das Indústrias Sucroenergéticas de Minas Gerais), Mário Campos.

Ao conversar com o presidente da companhia, Carlos Eduardo Tuchetto dos Santos, um dos três gestores e não herdeiros criados por José Francisco, dá para perceber o porquê do sucesso do negócio: a busca incessante pela qualidade.

O executivo elenca que a preocupação



Carlos Eduardo Tuchetto dos Santos, CEO da CMAA, mostra que a companhia busca sempre por ganho de produtividade agrícola aliada a uma rigorosa gestão dos custos



Os produtores fornecedores da CMAA, Airton Alves e Nelson Krastel, apontam para a facilidade de relacionamento como um dos pontos fortes no trabalho com a usina

da direção sempre foi de aprender o máximo possível para errar menos no período seguinte. Através dessa visão, logo foi compreendido que para se manter em pé no negócio era necessário buscar alta produtividade agrícola aliada à boa gestão de custos.

Essa estratégia talvez explique o fato de que, em 2006, quando José Francisco adquiriu a fazenda, não havia um boi por hectare no pasto ralo e hoje há registros de uma produtividade de 92 toneladas por hectare, de acordo com os números do último ciclo, considerando a seca do período.

Como explica Carlos Eduardo, há muito aprendizado da citricultura trazido para a cana. “Eu venho de uma família que planta laranja e, nessa cultura, se você errar na base, ou seja, no plantio, ficará amargando 20 anos com um laranjal ruim. Com a cana não é diferente”.

Perante essa visão, o grande momento para conseguir grandes produtividades agrícolas está no plantio que é feito sem a economia de adubos e defensivos. Para esse momento também é feito um minucioso planejamento, onde são analisados todos os cenários pensando em decisões como a variedade a ser utilizada e a técnica de plantio (mecanizada, meiosi ou cantosi).

Outra lição aprendida dos laranjais é sobre como se prevenir e combater o greening da laranja. Nesse caso, acertar o tempo das operações é fundamental e essa foi uma visão trazida para a cana,

principalmente no trato da soqueira pós-colheita.

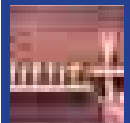
Todo esse trabalho é representado em certificações importantes já obtidas pela companhia como o Selo Bonsucro nas duas unidades, o que será um aliado no processo de certificação para o RenovaBio.

As opiniões dos produtores fornecedores sobre o parceiro são positivas, como mostram Airton Alves, que fornece à CMAA há apenas dois anos, e Nelson Krastel, que é parceiro desde o início do projeto.

Para os dois, o principal talento da usina está na acessibilidade que há com a diretoria, o que gera um relacionamento estreito e facilidade de negociação. Um segundo ponto sentido por Alves é a questão da transferência de terras em bloco para os fornecedores.

“Recebi aqui toda a extensão de terra blocada, o que facilita muito no desenvolvimento das práticas agrícolas, além de conseguir entregar a matéria-prima ao longo de toda a safra”, disse Alves, que na última safra conseguiu uma produtividade de 118 toneladas por hectare (vale lembrar que, por enquanto, ele tem em seu canavial somente canas de primeiro e segundo cortes).

Já Krastel ressaltou que na CMAA é perceptível a figura do fornecedor como parceiro, diferente do que acontece em muitos lugares, onde a usina claramente tem o objetivo de tocar toda a parte agrícola. 🌱



CONEXÃO: ATÉ QUANDO ESPERAR

Avanço da tecnologia de geração de dados não admite mais um campo off-line



Antena e sistema de transmissão 4G do projeto ConectarAgro

Marino Guerra

Andar por uma feira agropecuária hoje é de deixar qualquer um louco. O nível de inovação, especialmente observando as questões ligadas à tecnologia de geração e interpretação de dados, é tamanho e traz a certeza de que o crescimento vertical da produção é uma questão de aparar arestas advindas de problemas pontuais.

O principal desses contratempos é algo relativamente simples, mas sem ele grande parte do que já está sendo vendido simplesmente se torna obsoleto. Trata-se da conexão no campo.

É impressionante como o virtual é capaz de imitar o real até nos seus paradoxos. O problema crônico do agro brasileiro, que é a alta produção com infraestrutura de escoamento medíocre, se repete ao mergulharmos no mundo dos dados. Há uma máquina capaz de fazer a leitura meteorológica do microambiente e tomar a decisão de aumentar ou diminuir o ritmo de uma operação de plantio, aplicação ou colheita, mas toda essa capacidade torna-se inútil pelo fato de estar off-line por falta de internet.

Pensando na insustentabilidade da situação, diversas empresas decidiram se unir e lançaram, durante a Agrishow 2019, o ConectarAgro, uma iniciativa que visa promover solução tecnológica para estimular a expansão do acesso à internet (4G) em todas as regiões agrícolas do país.

Fazem parte do pool de empresas que se uniram em volta do projeto as montadoras Agco, CNH e Jacto. Representando as companhias de tecnologia da informação agro, entraram a Solinftec, Trimble e Climate Field View. Já as empresas de telecomunicações Nokia e Tim também assumiram o compromisso.

A concepção do projeto é simples. A união dessas empresas terá o esforço comum para disponibilizar uma rede aberta 4G aproveitando a frequência de 700 Mhz, utilizada nas antigas transmissões de TV analógica.

Além disso, será feita a análise da viabilidade de projetos de implementações de redes através de antenas estrategicamente instaladas que consigam atender à demanda de diversos produtores.

Hoje, apenas 7% de toda extensão rural têm sinal para celular e essa baixa cobertura se dá por quesitos que a iniciativa pretende eliminar como a presença de diversas soluções que trabalham de maneira isolada, o alto custo de implementação e a complexidade de manutenção e operação.

Porém, o que atraiu as empresas de telecomunicação foi o fato delas perceberem que a demanda por transferência de dados na roça aumentará exponencialmente em decorrência do avanço da Internet das Coisas. Se pensarmos que cada implemento, máquina ou sensor de uma operação agrícola será um ponto de recebimento e emissão de dados, o número de consumidores será maior, excluindo o grande problema apontado pelos provedores de internet e sinal de celular relacionado à demanda, pois com a “internet das pessoas” o número de conexões não justificava o investimento na expansão territorial.

Quanto ao custo da implementação de uma rede, os organizadores mostraram que estão alinhados com as práticas do campo ao dizer que o custo para ter celular e internet na fazenda custará menos de meia saca por hectare.

Segundo o diretor digital da CNH Industrial para a América do Sul, Gregory Riordan, a expectativa é que o projeto traga conexão a 5 milhões de hectares até o final de 2019, sendo que 80% desse montante devem ser representados por grandes propriedades, enquanto o restante seria de propriedades menores que terão sua cobertura graças a um trabalho de cooperativas.

Um outro ponto que o executivo abordou foi a questão da unificação de dados, onde ele e todos os outros representantes foram bem claros em dizer que as conexões serão abertas, de propriedade dos donos da informação, assim como um indivíduo é dono de seus dados gerados através do celular. 

CONSÓRCIO DE IMÓVEIS COCRED.

PORTAS ABERTAS PARA VOCE CONQUISTAR SEU ESPAÇO.

Conheça as condições promocionais do nosso Consórcio de Imóveis. Com ele, você encontra sua casa/apartamento ou terreno sem pagar o todo e sem pagar taxas de mercado.

- Parcelas acessíveis e sem juros para você
- Reduzir o tempo da procura
- A melhor taxa de administração do mercado
- A partir de 0,45% ao ano
- Até 20 anos para pagar

15^o AGRONEGÓCIOS COPERCANA

Venha conhecer nossa especialidade no 15^o Agronegócios Copercana. Conhecendo e aproveitando nossas condições promocionais de consórcio e a forma de financiamento exclusiva para a FIELA.

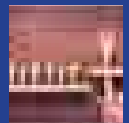
cocred.com.br
0800 0000000000

Reserva para quem tem interesse em adquirir o imóvel. Não é possível a venda do imóvel antes da entrega da documentação necessária.

 **SICOOB COCRED**

 **FIELA**

Vem crescer com a gente.



UM MARCO CULTURAL PARA A CIDADE DE VIRADOURO

Em tempos em que a cultura brasileira sofre com ataques e cortes de verbas, quando um teatro reabre as portas para o público depois de anos fechado, é um verdadeiro alento



Fernanda Clariano

A arte tem papel fundamental na construção da sociedade. A cultura de um povo é patrimônio do seu país. Tido como uma das mais antigas manifestações culturais da humanidade, o teatro abre espaço para que artistas se expressem por meio de

interpretações de roteiros que trazem sempre questões atuais da sociedade e ajuda na formação e no desenvolvimento, além de despertar o desejo por conhecimento.

Por entender a importância e a força da arte para o crescimento e desenvolvimento das pessoas, a Viralcool



O descerramento da placa inaugural foi feito pelos diretores da Viralcool, Antonio Eduardo Toniello Filho, Renata Toniello e Antonio Eduardo Toniello; pelo prefeito municipal, Antônio Carlos Ribeiro de Souza, e também pela presidente da Virart, Denise Cusinato Torrieri

incentiva projetos culturais e desde 2013 patrocina a reforma do Teatro Municipal de Viradouro, com o apoio da prefeitura Municipal, da Coopersucar e da Sicoob Cocred.

“Nas comunidades onde atuamos a vida tem mais qualidade, equilíbrio e justiça em linha com as premissas do cooperativismo. Dentro deste escopo, a cultura, que é o conjunto de tradições, crenças e costumes, representa

nosso patrimônio social, a herança de uma nação. Trata-se de um mecanismo cumulativo, pois as modificações trazidas por uma geração passam à geração seguinte, transformando, perdendo e incorporando novos conceitos em prol de uma convivência melhorada com as novas gerações. Este movimento, além de alinhado com o nosso DNA, permite estarmos mais próximos dos nossos cooperados, levando desenvolvimento, sustentabilidade e



Da esquerda para a direita, os diretores da Copercana Antonio Eduardo Toniello; Francisco César Urenha e Giovanni Rossanez; Nadir Nascimento Júnior (Viralcool); José Darmo F. da Silva (Santa Inês); Rodrigo Pontes Braz (Santa Inês), Gabriel Pascon (Sicoob Cocred) e Adalberto J. Igual Júnior (Sicoob Cocred)

calor humano nos serviços que prestamos”, disse Gabriel Pascon, diretor de negócios da Sicoob Cocred, uma das apoiadoras da revitalização do teatro.

Passados seis anos, na noite de 28 de maio, o novo espaço cultural dos viradourenses foi oficialmente entregue. Totalmente repaginado e funcional, o teatro conta com 186 lugares para que a população possa desfrutar do acesso à cultura de forma confortável e também com qualidade.

O investimento para a revitalização na ordem de R\$ 1,5 milhão foi possível por iniciativa da Viralcool através da Lei Rouanet – Lei de Incentivo à Cultura e pelo Proac (Programa de Ação Cultural do Estado de São Paulo), por meio da Secretaria de Cultura e Economia Criativa. Na oportunidade, foram gerados mais de 200 empregos diretos e indiretos.



Antônio Carlos Ribeiro de Souza: “A revitalização deste teatro é um sonho realizado”

O prefeito de Viradouro, Antônio Carlos Ribeiro de Souza (Cal) falou da importância do teatro para a população e lembrou que o local ficou desativado por mais de 20 anos. “A reforma desse teatro é a realização de um sonho que se tornou realidade e é de suma importância para a população que terá um local adequado para cultura. A última vez que o espaço recebeu um evento foi em 1994, e a Viralcool proporcionar tudo isso para a nossa cidade é gratificante”, disse Cal.

O espaço será gerenciado pela Virart - Associação de Cultura, Esportes e Turismo de Viradouro, e irá receber vários eventos durante o ano, parte deles por intermédio da Lei Rouanet e do Proac e outros eventos custeados pela prefeitura e pela associação por meio de parcerias.

“Estamos entregando para a comunidade o teatro



Renata Toniello: “Este é um patrimônio de Viradouro e o nosso pedido é que ele seja conservado porque é com muito carinho que o entregamos à população”

reformado. Um espaço de cultura todo adequado com poltronas, climatizado e é um prazer porque Viradouro foi uma cidade que nos acolheu. Tenho a certeza de que neste espaço acontecerão várias atividades – este é um marco cultural para Viradouro”, destacou a diretora da Viralcool, Renata Toniello.

“A Renata abraçou o projeto e com muito trabalho e esforço conseguiu, junto aos parceiros, entregar em seis anos este teatro maravilhoso para a cidade. Viradouro e a região ganham com isso”, afirmou o diretor da Viralcool e presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello.

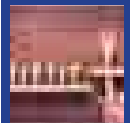


Antonio Eduardo Toniello: “Há 40 anos geramos empregos, renda, e procuramos também gerar cultura para a cidade”

O espetáculo conta a história de quatro animais que se unem para formar um grupo de músicos e se verem livres dos seus donos opressores. Na fábula, cada um dos animais representa diferentes classes sociais que lutam pela justiça e liberdade. 🌱



Junho de 2019



APRIMORANDO AS TÉCNICAS DE AGRICULTURA DE PRECISÃO E MECANIZAÇÃO EM CANA-DE-AÇÚCAR

A cidade de Jaboticabal-SP foi palco da sexta edição do SPMEC, evento que reuniu profissionais do setor canavieiro, produtores, estudantes e pesquisadores das áreas de mecanização agrícola e agricultura de precisão



Fernanda Clariano

Segundo dados da FAO, em 2050 a população será de 9,8 milhões – 29% a mais do número atual e o crescimento maior será nos países em desenvolvimento – 70% da população será urbana, e os níveis de renda serão maiores que os atuais. A produção de cereais deve aumentar para 3 milhões de toneladas/ano em relação aos 2,5 produzidos atualmente. A

produção de carne precisa aumentar em mais de 200 milhões de toneladas. Visto isso, a produção de alimentos no mundo deverá ser otimizada, ou seja, produzir mais com menos insumos e sem aumento substancial de áreas. E a cana-de-açúcar? E o setor energético?

O Brasil é o celeiro do mundo com relação à produção de

alimentos e energia e, investimentos em pesquisas e desenvolvimentos no setor agrícola são essenciais para a atividade no campo. Entre as áreas desta atuação estão o melhoramento genético de plantas, formulações de novas moléculas para proteção de plantas, fertilizantes mais responsivos e máquinas com maior tecnologia embarcada. A era da agricultura digital – a agricultura 4.0 está aí, e engloba tecnologias que vão desde automação no campo para produção, até a troca de dados entre implementos e o centro de operação – também chamado de CIA - Centro de Inteligência Agrícola, dentro de uma unidade produtora.

Essas transformações têm relações com a quarta revolução industrial, marcada pela convergência de tecnologias físicas, biológicas e digitais como a IoT - Internet das Coisas - que é a conexão de objetos com a rede para coletar e transmitir dados e a computação em nuvem – uso de memória computacional, armazenamentos e cálculos via objetos interligados à internet.

O que esperar das máquinas modernas? O ponto chave para o desenvolvimento agrícola está no gerenciamento, na variabilidade existente nos campos agrícolas que nada mais é do que a famosa agricultura de precisão. Nos últimos tempos vêm surgindo tecnologias que ajudam a obter dados de produção no campo, mas nada adianta a coleta de dados sem a análise e a geração de informações úteis que ajudam o produtor rural a tomar decisões mais assertivas a partir do momento em que são identificados problemas e os locais onde eles ocorrem.

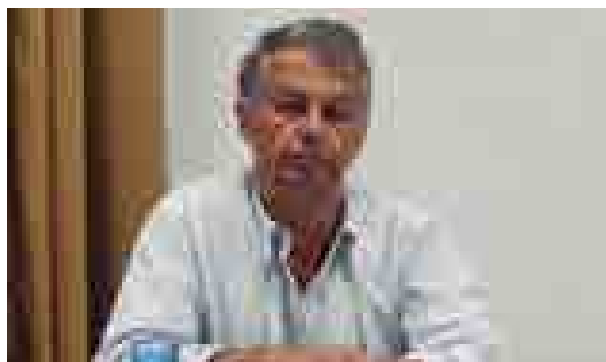
Aplicações de adubos e corretivos na faixa variada, aplicações localizadas em defensivos agrícolas, também quando o problema ocorre e direcionamento automático de máquinas agrícolas são alguns exemplos do que se espera das máquinas atuais, as quais não substituem os técnicos de campo, mas sim a partir das suas

tomadas de decisões torna as operações mais exatas visando principalmente à redução dos custos e aumento da produtividade.

Para discutir os problemas da mecanização na região de Ribeirão Preto, maior produtora de cana-de-açúcar do país, focados na otimização da utilização de recursos, novas tecnologias de produção mecanizada, agricultura de precisão, aliado à preocupação com a sustentabilidade e o meio ambiente - além de promover o aprimoramento das operações agrícolas mecanizadas na cultura da cana-de-açúcar, divulgar novas tecnologias do setor e proporcionar a oportunidade para a troca de experiências e conhecimentos entre os participantes - o LAMMA (Laboratório de Máquinas e Mecanização Agrícola) e a Funep (Fundação de Apoio a Pesquisa, Ensino e Extensão) realizaram nos dias 23 e 24 de maio, no Centro de Convenções da FCAV/Unesp de Jaboticabal, a sexta edição do SPMEC (Simpósio de Agricultura de Precisão e Mecanização em Cana-de-açúcar).

O evento reuniu profissionais do setor canavieiro, produtores, estudantes e pesquisadores das áreas de mecanização agrícola e agricultura de precisão. Na oportunidade, renomados palestrantes proferiram apresentações sobre redução de custos na mecanização, agricultura de precisão e cases de sucesso.

Como a utilização de tecnologia de mecanização impactou o setor sucroenergético



Celso Torquato Junqueira Franco: "O foco tem que ser sempre a rentabilidade"



Compondo a mesa de abertura da esquerda para a direita, o pós graduando Alex Rangel Gonzaga representando a comissão organizadora do evento; o professor dr. Rouverson Pereira da Silva, coordenador do programa de pós-graduação em Agronomia, Produção Vegetal da FCAV/Unesp; o professor dr. Cristiano Zerbato, representando os coordenadores do evento e o diretor da Udop e palestrante, Celso Torquato Junqueira Franco

O diretor da Udop (União dos Produtores de Bioenergia), Celso Torquato Junqueira Franco, proferiu sobre como a utilização de tecnologia de mecanização impactou o setor sucroenergético, onde fez um breve relato do histórico do setor abordando vários temas e levando os participantes a uma reflexão e busca por soluções. De acordo com ele, o tema é ao mesmo tempo provocativo e insinuante de reflexões pelo quanto de falhas e erros que são cometidos, mas por outro lado há muitas oportunidades. Em sua opinião, os maiores problemas não estão relacionados a mercado

e sim nas oportunidades no campo. Produzir cana com menor custo por tonelada ou produzir cana com maior resultado por hectare?

“Há uma tendência de produzir maior resultado, o que implica em ter mais custo por tonelada também, mas nem sempre. Talvez produzir o máximo pode levar em mais equívocos, mas o foco tem que ser sempre na rentabilidade”, disse Franco que ainda comentou sobre a questão da prioridade na produção de cana, se deve ser a curto ou longo prazo. “Esse é o conflito que tem se vivenciado. Por falta de recurso e capital, o curto prazo vem sendo priorizado e isso é que está deixando o setor como está. Se não houver uma visão de longo prazo, se não olhar o sistema como um todo, se não se antecipar no planejamento, haverá muita bobagem e as injunções serão pífias”.

Maior produção com menos custo de manutenção



Douglas Edson Rocha: “Para obter bons resultados na colheita da cana, o solo, a cana, a máquina e as pessoas precisam ser avaliados com critérios”

O diretor da Udop (União dos Produtores de Bioenergia), Celso Torquato Junqueira Franco, proferiu sobre como a utilização de tecnologia de mecanização impactou o setor sucroenergético, onde fez um breve relato do histórico do setor abordando vários temas e levando os participantes a uma reflexão e busca por soluções. De acordo com ele, o tema é ao mesmo tempo provocativo e insinuante de reflexões pelo quanto de falhas e erros que são cometidos, mas por outro lado há muitas oportunidades. Em sua opinião, os maiores problemas não estão relacionados a mercado e sim nas oportunidades no campo. Produzir cana com menor custo por tonelada ou produzir cana com maior resultado por hectare?

“Há uma tendência de produzir maior resultado, o que implica em ter mais custo por tonelada também, mas nem sempre. Talvez produzir o máximo pode levar em mais equívocos, mas o foco

tem que ser sempre na rentabilidade”, disse Franco que ainda comentou sobre a questão da prioridade na produção de cana, se deve ser a curto ou longo prazo. “Esse é o conflito que tem se vivenciado. Por falta de recurso e capital, o curto prazo vem sendo priorizado e isso é que está deixando o setor como está. Se não houver uma visão de longo prazo, se não olhar o sistema como um todo, se não se antecipar no planejamento, haverá muita bobagem e as injunções serão pífias”.

Sistematização visando à colheitabilidade



Luiz Carlos Dalben: “Temos atualmente uma mecanização mais intensa, por isso a sistematização tem uma grande importância”

O proprietário da Agrícola Rio Claro, Luiz Carlos Dalben, falou sobre as experiências que vem obtendo em Lençóis Paulista, no interior de São Paulo, em uma área de 5.145 hectares onde produz 320 mil toneladas de cana por ano.

De acordo com Dalben, os aspectos conservacionistas do solo são muito importantes dentro do seu processo de sistematização. “Uma das coisas que tenho observado e que tem que ser feito é o formato dos talhões - das quadras, em termos de comprimento e largura para se trabalhar algumas questões e uma delas são os rendimentos operacionais”, afirmou o profissional que também destacou: “Na sistematização é importante a declividade, a topografia. É preciso olhar o clima da região, a sua época de preparo e plantio porque os grandes problemas que aparecem na cultura da cana principalmente na questão de conservação de solo, água e erosão, é no momento em que se está preparando e plantando a cultura”.

Utilização de drones para pulverização agrícola em cana

De acordo com o pesquisador da Embrapa Lúcio Jorge, o uso do drone virou rotina no campo e nas cidades, porém, precisa ser utilizado de forma segura e consciente. Em sua



Lúcio Jorge: "Pulverizar localizado tem que ter segurança"

explicação também destacou as vantagens e limitações dos multirrotores. Segundo ele, dentre as vantagens estão a fácil operação; a praticidade; a grande precisão de voo; a imagem estabilizada; ser 100% autônomo, a decolagem e o pouso sem grandes riscos e o voo não depende da direção do vento. Já dentre as limitações, destacou a baixa autonomia de voo; a baixa capacidade de carga; a produtividade menor e a razão de planeio "zero".



A Orplana (Organização de Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil), entidade que engloba 32 associações de plantadores de cana, marcou presença no evento sendo representada pelo gestor executivo Celso Albano, que na ocasião apresentou o MudaCana, além dos seus projetos e serviços prestados aos produtores rurais. 🌱

Plantio uniforme com gasto de moedas similar ao plantio convencional.

A grandeza do novo PCP 6000 Automatizada oferece uma variedade única de trabalho de plantio mecanizado de cana, dentro das técnicas que possibilitam um alto rendimento.

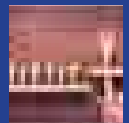
Utilizando uma tecnologia inovadora para a produção de cana, o PCP 6000 Automatizada foi uma verdadeira revolução de moedas que, além de ser o primeiro de recomendação da DME, se destaca no gasto de moedas de plantio convencional, proporcionando um retorno bem maior e com grande economia no custo de produção.

Benefícios:

Exatidão total no plantio com distribuição homogênea das sementes e alta eficiência para a produção de cana, permitindo a obtenção de alta produtividade no cultivo de cana. O PCP 6000 Automatizada funciona com moedas, o que proporciona grande produtividade no plantio de cana.

DME
A melhor da cana

www.dme.com.br



PLANTA PILOTO DE ENERGIA SOLAR É INSTALADA NO INTERIOR DE SÃO PAULO

A Raízen, com uma sólida atuação na produção de bioeletricidade a partir da biomassa, inaugura a sua primeira planta de painéis fotovoltaicos



Fernanda Clariano

A matriz energética brasileira está em transformação e a Raízen tem participado deste movimento. Além da utilização da biomassa (bagaço, palha, vinhaça e torta de filtro), presente em seu portfólio de geração, a multinacional aumentou o seu portfólio de energias renováveis

e agora atua também em geração de energia solar.

A primeira planta solar na modalidade de geração distribuída da empresa foi instalada na unidade Costa Pinto, em Piracicaba, no interior de São Paulo. A inauguração aconteceu no dia 4 de junho e além dos diretores da multinacional,

contou com a presença do secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Gustavo Diniz Junqueira, parceiros, representantes de usinas, empresas e a imprensa.

O empreendimento conta com potência instalada de 1.3 MWp (megawatt-pico), quantidade suficiente para abastecer



Da esquerda para a direita Gilmar Rotta; Rubens Ometto Silvério Mello; Henrique Guimarães; Antônio Simões; Gustavo Diniz Junqueira e José Antônio de Godoy



Antônio Simões - diretor executivo de energias da Raizen

um bairro da cidade de Piracicaba durante um ano. A geração anual de energia da planta será de 2.0 MW/h (megawatt/hora) - equivalente ao consumo de mil residências.

“Este é um passo importante nessa caminhada de criação de um portfólio mais completo nessa jornada de transição energética. A planta é dividida, uma parte da estrutura é fixa e a outra acompanha o movimento do sol e a nossa intenção é aprender com os dois modelos para posteriormente usar o que for mais eficiente”, disse o diretor executivo de energias da Raizen, Antônio Simões.

Inicialmente, o negócio consistirá na locação dos painéis solares pelos parceiros da Raizen, visando à economia de energia elétrica regional e uma utilização mais sustentável dos recursos energéticos.

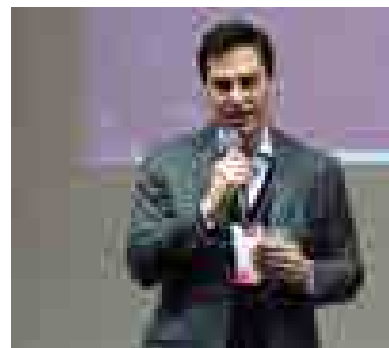
A planta com 3.840 painéis fotovoltaicos está inserida em uma área de 40 mil metros quadrados, sendo a maior área destinada à energia solar do Estado de São Paulo.

Para a operacionalização, será adotado o modelo de net metering,

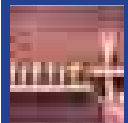
um procedimento no qual a energia gerada é usada para abater o consumo de energia elétrica da unidade. Nesse método, caso haja um saldo positivo, o consumidor poderá utilizar esse crédito e reduzir o consumo na fatura do mês subsequente. Esse é um modelo já consolidado e em aplicação em países referência na adoção dessa tecnologia, como Alemanha e Estados Unidos, principalmente no estado da Califórnia. 



“O mundo vai ser cada vez mais renovável e o consumidor é quem vai ditar as regras”. Henrique Guimarães - presidente da Raizen



“Essa é mais uma iniciativa que coloca no Brasil uma marca de modernidade”. Gustavo Diniz Junqueira - secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo



ATENÇÃO ÀS PLANTAS DANINHAS

Uso eficiente de herbicidas e a escolha mais adequada para cada situação influenciam na produtividade e longevidade dos canaviais

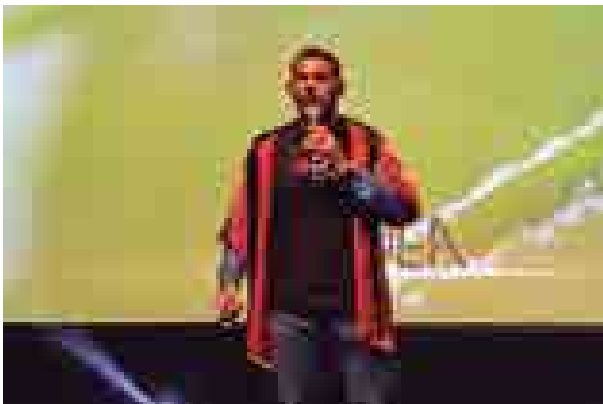


Diana Nascimento

Nos dias 22 e 23 de maio, o Centro de Eventos do Ribeirão Shopping foi palco do 18º Herbishow (Seminário sobre Controle de Plantas Daninhas na Cana), promovido pelo Grupo Idea e que reuniu especialistas, empresas fabricantes de herbicidas, profissionais do setor sucroenergético e produtores de cana para discutirem sobre

as principais plantas daninhas em cana-de-açúcar como tiri-rica, grama-seda, brachiárias, corda-de-viola, capim marmelada, capim colchão, capim camalote, colônio e outros.

Essas plantas daninhas impactam na produtividade e longevidade dos canaviais, gerando perdas que podem chegar a 85%. Só para ter uma ideia, a gestão do controle dessas



A UPL realizou uma ação surpresa para o público do evento, levando o ex-lutador de MMA e campeão mundial, Antônio Rodrigo Nogueira, mais conhecido como Minotouro

plantas nas usinas brasileiras absorve, anualmente, cerca de R\$ 500 milhões entre produtos, movimentação e venda de equipamentos, mão de obra e pulverização própria ou de terceiros.

Diante da demanda, as empresas, por sua vez, se voltam para o desenvolvimento de novos herbicidas para uso em épocas seca, semiúmida e úmida. Quem ganha com isso é o canavial e, consequentemente, o produtor ou a usina. No entanto, os ganhos só vêm depois de muito planejamento, análises e testes, o que leva um certo tempo.

Essas experiências foram amplamente comentadas e apresentadas durante os dois dias de evento. A palestra de abertura foi proferida pelo professor da Esalq/USP, Pedro Christoffoleti.

Ele comentou sobre os vários desafios encontrados para o manejo inteligente das plantas daninhas nas diversas etapas do processo produtivo como a aplicação de herbicida antes ou após o plantio de MPB, o controle de plantas daninhas na área de desdobra com cultura intercalar (alertando para a utilização de herbicidas residuais na soja ao invés do glifosato), a seletividade do herbicida para a crotalária, o uso de herbicida de amplo espectro e seletivo em quebra-lombo (destacando o uso de herbicidas adequados para a cana-planta), o controle de folhas largas e gramíneas após o quebra-lombo, a falta de produtos registrados para aplicações aéreas e o menor uso de mão de obra e redução do número de aplicações de glifosato.

"As etapas são muito importantes. Para você ganhar uma batalha contra as plantas daninhas, é preciso se preparar para todas elas e vencer uma a uma para colher o canavial no limpo. O objetivo da produção de cana-de-açúcar é produzir mais por menos e para isso é preciso se fundamentar em três pilares básicos: genética avançada, com variedades

adaptadas e produtivas; aproveitamento máximo dos recursos do ambiente de produção e manejo inteligente dos fatores redutores de produtividade. Temos que ficar atentos e utilizar as melhores tecnologias possíveis e de forma inteligente dentro de cada uma dessas etapas", observou Christoffoleti.

O manejo integrado de plantas daninhas foi o tema abordado pelo consultor Edison Baldan Júnior, da Baldan Soluções Integradas. Segundo ele, é preciso transformar as boas práticas agrícolas em produtividade e sustentabilidade e como exemplo ele citou o uso e posicionamento de herbicidas como o Front e o Coat.

Baldan também mencionou, em outra palestra realizada no segundo dia do evento, as vantagens e desvantagens para a utilização de Vants, drones e helicópteros na aplicação de defensivos. "O uso de drones ajudará a reverter problemas e o helicóptero é uma ferramenta muito rápida. Podemos ainda fazer uma associação interessante entre imagens de satélite e drone", sugeriu.

Apesar de se mostrarem como boas ferramentas para o controle de plantas daninhas, ainda há desafios para o uso destes dispositivos, o que inclui legislação, automação, peças, manutenção e formação de pessoas. "Com essas questões resolvidas, o uso de drones por parte das usinas e dos produtores será tão comum quanto à presença de tratores e implementos no campo", adiantou Baldan Júnior.

O gerente de desenvolvimento agrícola da Usina Alta Mogiana, Luís Gustavo Nunes, contou sobre a evolução do manejo técnico e financeiro de plantas daninhas adotada pela empresa. Através de um novo modelo de trabalho que compreendeu uma reestruturação da gestão, extinção do turno noturno, regionalização operacional, adoção do projeto Regionais Técnicos, uso de extensão residual em 100% de cana planta e em 1/3 da cana soca, além do uso de meiosios, a usina passou a ter um novo posicionamento de herbicida em pré-emergência.

Com isso, passou a ter melhores resultados financeiros, com redução de custo ao trabalhar em produto de pré-emergência com ganho em pós-emergência. Os resultados práticos observados foram colheita limpa, com bom rendimento e sem fito. "Esse manejo tem dado boas produtividades", resumiu o gerente.

Já o engenheiro agrônomo e diretor da Herbicat, Luís César Pio, destacou o ciclo PDCA na segunda aplicação de herbicidas.

"Há a necessidade de segunda aplicação para a não reinfestação de plantas daninhas, mas não necessariamente em todas as áreas. No entanto, precisamos melhorar a primeira aplicação e fazer uma seleção mais adequada de produtos e doses, melhorar os equipamentos. Tudo isso com o intuito de minimizar a necessidade da segunda aplicação", frisou Pio.



Dib Nunes, diretor do Grupo Idea, comandou o 18º Herbishow

"A aplicação de herbicidas é um dos pontos nevrálgicos do setor. Precisamos prestar muita atenção nisso, pois muitas vezes a sua qualidade está relacionada ao próprio processo de aplicação", completou Dib Nunes, diretor do Grupo Idea.

Opções de produtos

As empresas fabricantes de herbicidas também participaram do 18º Herbishow ao levarem novidades e apresentarem os melhores posicionamentos para os seus produtos.

A UPL apresentou as suas soluções integradas para o manejo de plantas daninhas em cana-de-açúcar e aproveitou a oportunidade para realizar uma ação surpresa para o público do evento, levando o ex-lutador de MMA e campeão mundial, Antônio Rodrigo Nogueira, mais conhecido como Minotauro. Minotauro fez uma analogia entre a luta em um octógono

contra um oponente e a luta nos canaviais contra as plantas daninhas para falar sobre a importância da preparação para atingir a alta performance. "O desafio de vocês é reduzir custos, maximizar ações como plantio e outras. Há estratégias para isso. Além de conhecer o adversário é preciso mapear os pontos fortes e fracos, definir as estratégias e planos de ação, mudar hábitos, ter foco, determinação, persistência e resiliência", afirmou.

A FMC destacou a seletividade do Stone em MPB e a sua efetividade contra várias daninhas.

Para o manejo de plantas daninhas de difícil controle em cana, a Nufarm também apresentou as suas tecnologias, mostrando ainda a análise do comportamento do herbicida Tractor aplicado sobre a palha da cana.

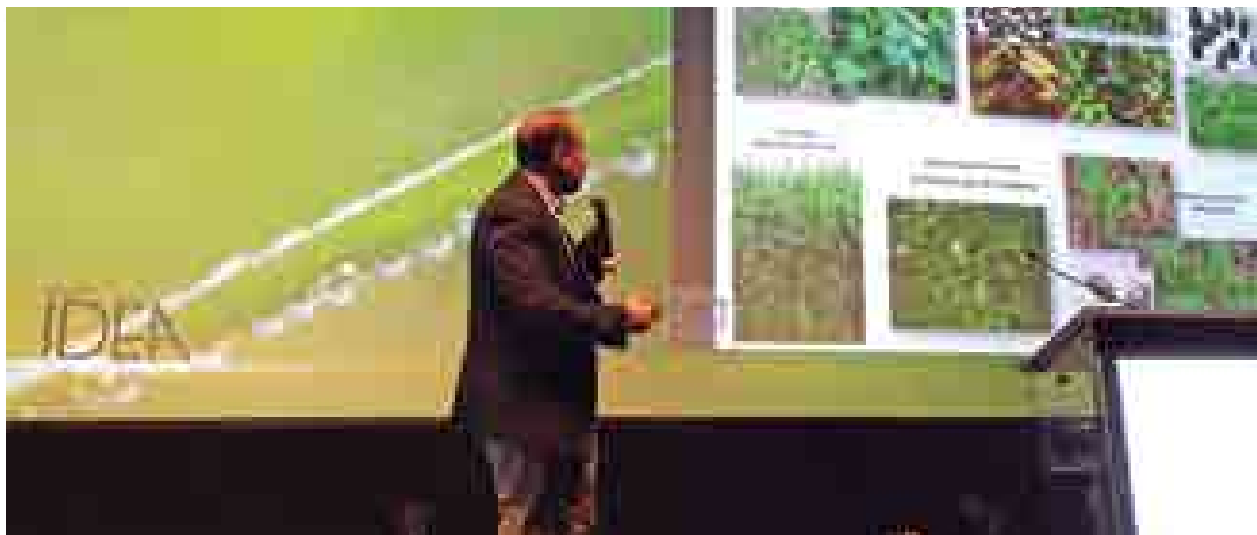
O novo herbicida para o manejo seletivo de pós-emergência, o Calaris, é a aposta da Syngenta. O produto atende os três pilares da aplicação em pós-emergência, que são a seletividade na absorção foliar e raízes, eficácia e tolerância às condições edafoclimáticas.

A Ihara, que lançará novos herbicidas em breve, destacou o já existente Flumyzin SC no manejo de cana ao apresentar os resultados práticos obtidos na safra 18/19.

Já a Nortox comentou sobre as soluções econômicas de seu portfólio para o controle da matocompetição na cultura da cana, enquanto a Basf apresentou o novo posicionamento de uso do Plateau.

A Bayer mostrou a evolução no combate às plantas daninhas no período seco da safra e como os seus produtos, em associação ou não, ajudam e atuam nos canaviais.

Finalizando, a Ourofino Agrociência elencou as decisões simples e assertivas que refletem na competitividade de usinas e de fornecedores de cana através de seu Ciclo 100. 



BORAL®

500 SC

Atual como nunca. Eficiente desde sempre.

FMC

An Agricultural
Sciences Company

Desafios mudam. A jornada continua.

Quando a tiririca
era uma ameaça,
ele foi a solução.

- O melhor controle
de tiririca do mercado

Quando o desafio passou
a ser o residual, ele entregou
os melhores resultados.

- Canaviais no limpo
do plantio à colheita

Quando o manejo de folhas
largas ganhou importância,
ele encontrou a melhor saída.

- Amplo espectro de controle:
especialista em folhas largas

Quando o desafio é
fazer a conta fechar,
leve em consideração
tudo isso.



ATENÇÃO

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

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

Copyright © Junho 2019 FMC. Todos os direitos reservados.



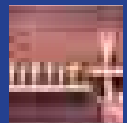
/fmcagricola



/FmcAgricolaBrasil



/fmcagricola



VINHAÇA DE PRECISÃO

Adoção de tecnologia de aplicação precisa ser feita na operação de fertirrigação



Carreta aplicadora de vinhaça localizada da TMA



Marino Guerra

Eficiência para ganho de produtividade. Esse é o mantra de quem quer sobreviver no ramo da cana-de-açúcar. Desde o pequeno fornecedor até os grandes grupos de usinas que administram centenas de milhares de hectares, todos precisam desenvolver uma

verdadeira obsessão contra o desperdício e a negligência de operações que podem acarretar em, no mínimo, decréscimo de toneladas por hectare.

Um paradigma que precisa urgentemente ser combatido é o de que a operação de aplicação de vinhaça não

precisa ser levada tão a sério. Sempre encarada como a eliminação de um subproduto do processo industrial que traz algum benefício ao canavial, produtores mais eficientes já mudaram essa visão ao buscar tecnologias que permitam uma aplicação com maior precisão. E o mercado, por sua vez, parece estar acompanhando esta tendência, tanto que máquinas e implementos específicos já estão disponíveis.

Um exemplo é a carreta aplicadora de vinhaça localizada da TMA, a CVX 35000, projetada para aplicar diretamente na linha da cana, o que diminui e muito o desperdício do produto.

Atendendo aos preceitos da agricultura de precisão, o implemento é dotado de sistema que regula a vazão de aplicação conforme a velocidade do trator, faz o corte bico a bico e também aplica a taxa variável conforme o mapa indicativo.

A carreta consegue aplicar em oito linhas de cana simultaneamente, tendo o seu rendimento de até 35 mil litros (capacidade do seu tanque) por hectare. Uma característica secundária, mas importante sob o aspecto do pisoteio, é o fato dos dois eixos das pontas serem

soltos, o que facilita a manobra, especialmente na saída e entrada de linha.

Demandando um trator de pelo menos 200 cavalos, ela também traz dinamismo à operação ao mesmo tempo em que deixa o trabalho muito mais seguro devido ao seu sistema de autocarregamento, onde a mesma bomba que faz a distribuição também executa a sucção na hora do abastecimento.

Ao pensar em precisão relacionada à umidade do solo, a empresa de irrigação Rivulis, apresentou ao mercado a solução Manna, que consiste num mapa indicativo que mostra quando e aonde o agricultor precisa irrigar.

Baseado na busca de dados advindos de estações meteorológicas que estão próximas de determinada área agrícola e que, de alguma forma, estão conectadas na web, o sistema interpreta essas informações e gera recomendação de irrigação e previsão climática.

Assim como as duas tecnologias apresentadas nesse texto, há no mercado uma infinidade de ferramentas que permitem ter mais precisão na utilização da vinhaça, fazendo com que o conceito de bacia de vinhaça fique no passado e passe a ser utilizada onde é realmente necessário, podendo atingir todo canavial. 🌱

SISTEMA SACI

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

CHEGOU O SISTEMA SACI!

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

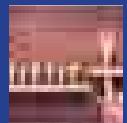
O **SISTEMA SACI** utiliza uma solução que já está presente na sua propriedade para realizar os controles de que precisa sem afetar sua terra ou plantação. É natural, reduz custos e o produto final é livre de resíduos de produtos tóxicos, além de aumentar a produção!

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

Agente técnica técnica SEM QUALQUER CUSTO!

- 📍 Rua em 11111111111111111111
- 📞 11 1111 1111
- 📞 11 1111 1111
- 📞 11 1111 1111

rossam



ARRENDAMENTO E PARCERIA: LEGISLAÇÃO AINDA NO CARRO DE BOI

Texto ainda no passado faz com que os conflitos sejam resolvidos com base na jurisprudência



O ministro do STJ, Paulo Tarso Sanseverino, recebe lembrança de participação do evento do presidente da SRB, Marcelo Vieira

Marino Guerra

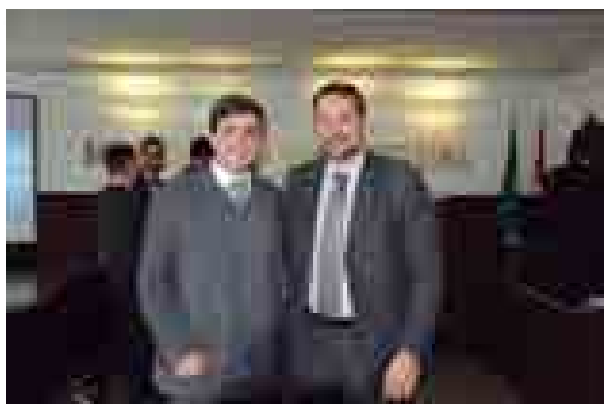
Em decorrência da comemoração de seus 100 anos, a SRB (Sociedade Rural Brasileira), instituição formada por produtores agropecuários para atuar na proteção de seus interesses na esfera político-judiciária, realizou um debate com o objetivo de discutir a legislação referente às relações de arrendamento e parceria no meio rural.

O evento contou com a presença do ministro do STJ (Superior Tribunal de Justiça), Paulo Tarso Sanseverino, além do vice-presidente da SRB, Francisco de Godoy Bueno; do presidente da comissão especial do Jovem Advogado da OAB/RS, Antônio Zanette - que na ocasião lançou um livro sobre o tema (Contratos Agrários: novos

paradigmas do arrendamento e da parceria rural), e a moderação do advogado, que milita há longa data na esfera agrícola, Ricardo Alfonsin.

O primeiro a se pronunciar foi o magistrado, que mostrou através da teoria (princípios do Direito Privado) e casos práticos (jurisprudência do STJ) o abismo entre a realidade do agro brasileiro atual e a legislação, levando aos atores judiciários, criatividade para atender às demandas dos produtores em adequação à lei vigente.

Neste sentido, a âncora está no “Estatuto da Terra” devido à falta de um processo de atualização de seu marco regulatório por parte do poder legislativo. O ministro revelou basear suas decisões observando princípios de outros textos como o da autonomia privada (liberdade do proprietário decidir sobre seus negócios e bens) previsto no Código Civil.



O vice-presidente da SRB, Francisco de Godoy Bueno, ao lado do gestor jurídico e ambiental da Canaoeste, Juliano Bortoloti

Um segundo ponto de apoio de Sanseverino é o princípio da boa-fé objetiva, a qual ele observa as questões do momento em que o contrato é realizado. Para exemplificar esta visão ele citou o exemplo de um caso em que o arrendatário não queria receber mais em produto, estabelecido em contrato, em decorrência da queda absurda de preço.

Como essa forma de pagamento não entrou na última revisão do Estatuto da Terra, a decisão foi baseada na boa-fé e o pagamento deveria ter sido realizado com base no que foi estabelecido no momento do contrato. “No Brasil há um problema: as pessoas assinam o contrato já com a estratégia de quebra ou não cumprimento”, ressaltou Sanseverino.

Para finalizar sua explanação, ele chegou ao grande calcanhar de Aquiles do tema, a questão do prazo mínimo de arrendamento que é de três anos, totalmente injustificável diante de sua rigidez quando observado o dinamismo atual

da agropecuária. “Esse ponto faz com que quem arrenda fique refém do arrendatário”, frisou.

Trazendo a total inadequação dessa lei para o mundo dos canaviais, ela simplesmente impediria um produtor de soja ou amendoim, que cultiva em rotação de cultura, praticar o arrendamento porque ao estabelecer um contrato de três anos para uma cultura de, no máximo, cinco meses, as chances dele voltar a cultivar em tal área é de, no mínimo, cinco anos depois (numa próxima reforma).

Já o vice-presidente da SRB focou que a legislação precisa ser revista considerando as particularidades de cada cadeia agroindustrial e lembrou da lei 13.288 de 2016, referente aos casos de integração da produção, que foi criada pensando em atender algumas atividades, mas que acabou se estendendo para todo o mundo agro, como um caso de falta de tato de seus legisladores.

Uma outra questão, levantada por Zanette, é a necessidade iminente de tirar do Estatuto da Terra o direito de preferência quando as partes não se enquadram como um “sujeito vulnerável”.

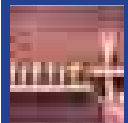
Para finalizar, Alfonsin, ocupando a posição de mediador, foi taxativo em dizer que vê a Frente Parlamentar do Agronegócio muito calada quanto à necessidade nas mudanças da legislação.



Antônio Zanette, que na ocasião lançou um livro discutindo o tema

Talvez a atualização e até mesmo a modernização desse cenário resolveria um problema que se tornou crônico no mundo da cana: a questão dos contratos de parceria, que têm o seu valor de pagamento baseados no Consecana, e com isso trava qualquer atualização dos cálculos no sentido de aumento de participação da cana do produtor fornecedor.

Mais um caso, dentre uma infinidade que há nesse país, de que a lei penaliza aquele que quer produzir. 🌱



A INDÚSTRIA EM FESTA

Pelo oitavo ano consecutivo Ceise Br e Ciesp Sertãozinho reúnem empresários, lideranças políticas e setoriais para comemorar o Dia da Indústria



Fernanda Clariano

Nos últimos anos a indústria sofreu devido à crise, o que, de certa maneira, ajudou a quebrar paradigmas, afastando a ideia do imediatismo e fazendo o empresário pensar em longo prazo, na revolução industrial de fato e na importância de adequar o modelo de gestão das empresas à realidade econômica e ao novo perfil do mercado de trabalho.

Para celebrar o Dia da Indústria, que é comemorado em 25 de maio, e compartilhar com empresários, lideranças políticas

e setoriais, associados e parceiros das entidades, os panoramas, oportunidades e perspectivas que envolvem o setor, o Ceise Br (Centro Nacional das Indústrias do Setor Sucroenergético e Biocombustíveis) e o Ciesp (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo), realizaram no dia 23 de maio, no auditório da Canaoste, o Seminário da Indústria com palestra sobre "O Brasil e as Macrotendências Mundiais", proferida pelo 2º vice-presidente da Fiesp e do Ciesp, José Ricardo Roriz.



Da esquerda para a direita, o presidente do Ceise Br, Luis Carlos Jorge; o diretor comercial da Copercana, Márcio Meloni; o palestrante, José Ricardo Roriz; o diretor do Ceise Br, Guilherme Martins Neto, e o gerente do departamento de Infraestrutura do Ciesp, Sérgio Ojima

Pensando de forma macro, assim como sugere o tema escolhido para o seminário, o Ceise Br, em parceria com a associações irmãs, como o Fiesp, o Ciesp, a Abimaq, e com demais entidades setoriais, tem buscado trabalhar e apoiar pautas que visam não só alternativas para o processo industrial como investimentos para ganhos de produtividade e eficiência, mas, também, para o desenvolvimento do mercado doméstico e o resgate da competitividade internacional.



Luis Carlos Jorge, presidente do Ceise Br

"Este ano, diante de um novo cenário político, que reflete diretamente na economia, no desenvolvimento e crescimento do país, organizamos este encontro para tratar, essencialmente, das demandas, e como podemos nos preparar", disse o presidente do Ceise Br, Luis Carlos Jorge.

Brasil e as macro tendências mundiais

O mundo passa atualmente por grandes transformações. Nesse sentido, qual será o cenário global em 2030? Quais serão os impactos das mudanças na estrutura da demanda mundial e quais são as oportunidades para o Brasil? Em sua apresentação no seminário, José Ricardo Roriz fez uma análise sobre estas e outras questões.

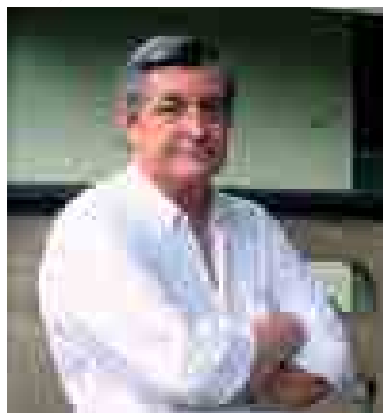


José Ricardo Roriz: "Para que o Brasil aproveite as oportunidades criadas pelas macro tendências será preciso superar as barreiras à competitividade e do crescimento econômico"

"O Brasil vive um momento muito difícil por conta da crise, das incertezas políticas e do elevado desemprego, mas isso não pode paralisar nossa indústria porque o resto do mundo segue avançando em tendência contrária, retomando com força suas políticas industriais para garantir solidez às suas economias e se preparando para os desafios da inexorável quarta revolução industrial", comentou Roriz.

De acordo com ele, as mudanças – que podem ser observadas na população e na renda, no consumo de alimentos, energia e produtos básicos, na procura por manufaturados dentre outros, terão impacto na demanda mundial e isso gerará oportunidades para todos – e para o Brasil em especial, mas para que isso aconteça, para que o Brasil aproveite as oportunidades criadas pelas macro tendências será preciso superar as barreiras à competitividade e do crescimento econômico. Roriz ainda destacou as principais barreiras à competitividade e ao crescimento, sendo elas a tributação - 83%; a burocracia - 56,7%; o custo e acesso ao crédito - 39,2% e a baixa atratividade do investimento - 35,2%.

"É indiscutível que, chegando ao fim deste ciclo econômico de crise, as empresas brasileiras retomarão seus investimentos. Por isso, em linhas gerais, nosso objetivo é dar subsídios para essa tomada de decisão e estimular o aprofundamento de mais pesquisa nas suas respectivas tendências", ressaltou Roriz. 🌱



*Oswaldo Alonso

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

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

Locais	mm chuvas do mês	mm normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	25	52
AgroClimatologia Unesp-Jaboticabal-Automática	24	54
Algodoeira Donegá - Dumont	26	66
Andrade Açúcar e Álcool	5	55
Barretos - Inmet/Automática	3	47
BIOSEV-MB-Morro Agudo	2	51
BIOSEV-Santa Elisa	4	54
Central Energética Moreno	16	71
CFM - Faz. Três Barras - Pitangueiras	35	49
COPERCANA - Uname - Automática	6	52
**DESCALVADO - IAC-Ciagro	23	66
E. E. Citricultura – Bebedouro	14	3
FAFRAM - Ituverava - Inmet-Automática	13	50
Faz. Santa Rita - Terra Roxa	15	65
Faz. Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	4	51
**IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	39	54
IAC-Ciagro - São Simão - Automática	35	54
Usina da Pedra-Automática	27	59
Usina Batatais	5	32
Usina São Francisco	16	56
Médias das chuvas	17	55

** IAC Descalvado e Ribeirão Preto: as chuvas foram de dados interpolados
E.E. Citricultura de Bebedouro - as chuvas de abril de 2019 somaram 116 mm

A média das chuvas de maio de 2019 (17 mm) foi pouco menor de um terço da média das normais climáticas do mês (55 mm) e praticamente igual a do mês de maio de 2018 (16 mm). Os menores volumes de chuvas foram anotados na Unidade Tereos Andrade, em Barretos, Unidades Biosev MB e Santa Elisa, Uname Copercana, Severínia e Usina Batatais.

Na área sucroenergética paulista, a distribuição das chuvas em maio de 2018 (mapa 1B), foram um tanto mais restritivas que as de maio de 2019 (mapa 1A).



As chuvas diárias anotados pelos Escritórios Regionais foram condensadas em Pitangueiras e disponibilizadas no site Canaosteste; enquanto que, as médias mensais e respectivas normais climáticas, são aqui mostradas no Quadro 2.

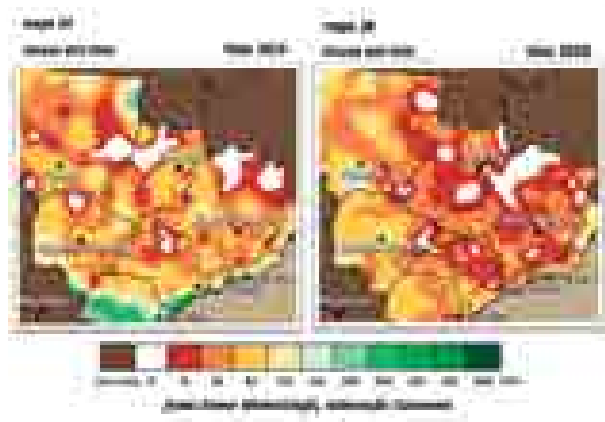
Quadro 2: Anotações pelos Escritórios Regionais das chuvas ocorridas de janeiro a maio de 2016 a 2019, com as respectivas médias mensais e normais climáticas

[illegible]

OBS: As médias mensais, destacadas em vermelho (penúltima linha do quadro), referem-se às médias das chuvas registradas nos meses; enquanto que as normais climáticas ou médias históricas (negritadas na última linha) correspondem às médias de muitos anos, dos locais assinalados de 1 a 12. Notem que, em 2019, a média mensal igualou-se às normais climáticas

Destacadas no canto inferior direito do Quadro 2, nota-se que as normais climáticas, entre os meses de janeiro a maio de 2.016 a 2.019, foram quase iguais. Entretanto, foram notadas marcantes diferenças entre as médias mensais, onde a soma das chuvas que ocorreram de janeiro a maio de 2016 e 2019 (803 e 788 mm) foi até semelhante, mas superior aos mesmos meses de 2017 e 2018 (657 e 611 mm).

Além dos comentários efetuados anteriormente para o Estado de São Paulo, em maio de 2019 (mapa 2A abaixo) a região Centro-Sul recebeu pouco mais de chuvas nos Estados de Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, comparativamente ao mesmo mês de 2018 (mapa 2B).



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



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

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

El Niño - Análises: Pela Somar Meteorologia, em boletim atualizado neste início de maio, assinala que as chuvas durante este inverno estarão mais concentradas no Sul do país, alternando para o Sudeste e Centro-Oeste ao final do inverno e início da primavera.

A Somar Meteorologia sinaliza que, as condições climáticas poderão ser:

- Junho - as chuvas ocorrerão apenas durante a primeira semana deste mês,
- Julho e Agosto - há indícios que possam ser mais secos que junho, a não ser na passagem de agosto para setembro, quando poderão ocorrer as primeiras chuvas na região.

Com esta tendência climática, a Canaoeste recomenda aos associados que redobrem as atenções em colheita, reduzindo ao máximo as perdas de cana. Sob condições de solos secos, evitar cultivos enérgicos que poderão provocar formação de torrões.

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

www.revistacanavieiros.com.br.

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



Engº Agrº Oswaldo Alonso
Consultor

CONSÓRCIO DE PESADOS COCRED.

**PARCELAS LEVES PARA QUEM PRECISA
INVESTIR FÉLIZ.**

Investindo um pouco a cada mês, você consegue comprar a máquina, o caminhão, o maquinário e o implemento agrícola.

- Valores promocionais durante toda a feira
- Parcelas acessíveis a seu bolso
- A menor taxa de administração do mercado:
a partir de 0,25% ao mês
- 145 meses para pagar

15^ª AGRONEGÓCIOS COPERCANA

15 de novembro de 2016 | 14h às 18h

Venha aproveitar nossas ofertas em 15 Agronegócios Copercana e aproveite nossas melhores promoções em consórcio e preço de financiamento exclusivo para a feira.

cocred.com.br
0800 400000

Consórcio de Pesados Cocred é uma instituição financeira de propósito único, criada para oferecer soluções de financiamento para o setor agrícola.



SICOOB COCRED



Vem crescer com a gente.



IAC/SAA APRESENTA O CENSO DE IRRIGAÇÃO NA CANA PARA 2019

Rubens L. do C. Braga Jr é proprietário da RBJ Consult e consultor do IAC

Marcos G. A. Landell é pesquisador científico e coordenador do Programa Cana do IAC



O Instituto Agrônomo (IAC) de Campinas, da Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, apresentou na reunião do Grupo Fitotécnico de Cana-de-Açúcar realizada no Centro de Cana do IAC, em maio/2019, o Censo de Irrigação na Cana-de-açúcar. Esse é o segundo ano consecutivo de realização desse trabalho e foram levantadas informações sobre 98 unidades produtoras de cana-de-açúcar no Brasil, totalizando uma área de 2,7 milhões de hectares amostrados. Essa região é 174% superior ao território alcançado no ano anterior, demonstrando um interesse crescente das empresas neste assunto.

O censo do uso de Irrigação na Cana-de-açúcar tem como objetivo gerar importantes conhecimentos referentes ao uso da irrigação nas suas diferentes formas, visando incentivar o uso dessa ferramenta nos canaviais brasileiros como estratégia de mitigação de déficit hídrico e de promoção de plantios de qualidade superior quando os mesmos são realizados no período outono/inverno, ou ainda, promovendo a brotação uniforme de canaviais cultivados em regiões de extremos déficits hídricos com a chamada “irrigação de salvamento”.

Para tanto, foram solicitadas informações sobre os sistemas de irrigação e fertirrigação (no sulco, aspersão convencional, autopropelido, pivô central e gotejamento) e os tipos e água/vinhaça utilizada (água, água residuária, vinhaça pura e

vinhaça diluída), para todas as unidades produtoras brasileiras, ou seja, destilarias, usinas autônomas, usinas com destilarias anexas e associações de produtores (fornecedores).

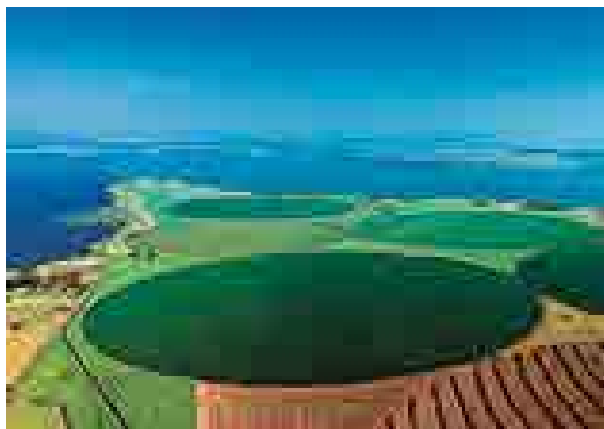


Imagem fornecida pelo Prof. Dr. Alexandre B. Dalri, da Unesp Jaboticabal

Com o compromisso de apresentar as informações ao público de maneira transparente, o Censo de Irrigação do IAC garante o resguardo da confidencialidade da informação individual enviada por cada uma das unidades produtoras. Os dados agrupados permitem relevantes análises, gerando uma visão contextual do uso de irrigação por região produtora.

O projeto Censo de Irrigação na Cana-de-açúcar conta com o patrocínio de importantes agentes do setor canavieiro, como as empresas Netafim e Valley, com o apoio institucional da Fundag e com a orientação dos professores dra. Regina Celia de Matos Pires (IAC/APTA/SAA - Campinas) e dr. Alexandre Barcellos Dalri (UNESP – Jaboticabal).

Os resultados apontaram que 44% da área amostrada com cana será irrigada ou fertirrigada em 2019, sendo que em praticamente metade dessa área foi aplicada a vinhaça diluída, como pode-se observar pela Figura 1. Existe, também, uma grande proporção de áreas com aplicação de vinhaça pura.

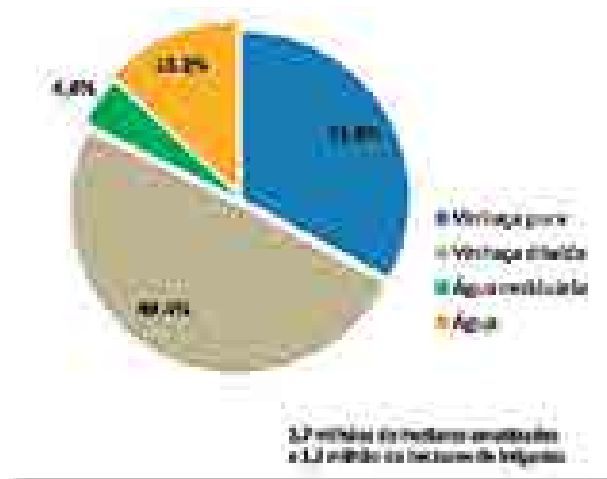


Figura 1 – Distribuição das áreas irrigadas ou fertirrigadas por tipo de água ou vinhaça utilizada, em 2019

É interessante observar que essa distribuição varia de maneira significativa quando se altera a região estudada (Figura 2). Nas empresas produtoras de cana mais ao sul do país (Estados do Mato Grosso do Sul e Paraná e regiões de Assis, Jaú e Piracicaba no Estado de São Paulo) existe uma alta concentração de áreas com aplicação de vinhaça diluída (64% da área irrigada), vindo a seguir a vinhaça pura (27%). Já na região Centro/Oeste do Estado de São Paulo (regiões de Ribeirão Preto, São José do Rio Preto e Araçatuba) existiu uma divisão similar entre as áreas com aplicação de vinhaça diluída (49% da área irrigada) e a vinhaça pura (47%).

No centro do país (Estados do Espírito Santo, Goiás, Minas Gerais e Tocantins) a aplicação de vinhaça diluída permanece ocupando a maior parte da área irrigada (48%), seguida da vinhaça pura (30%), mas já se observa uma significativa participação da água pura, com 18%. Na região Nordeste a irrigação com água passa a ser a mais importante, com 69% da área de aplicação, seguida da vinhaça diluída (29%).

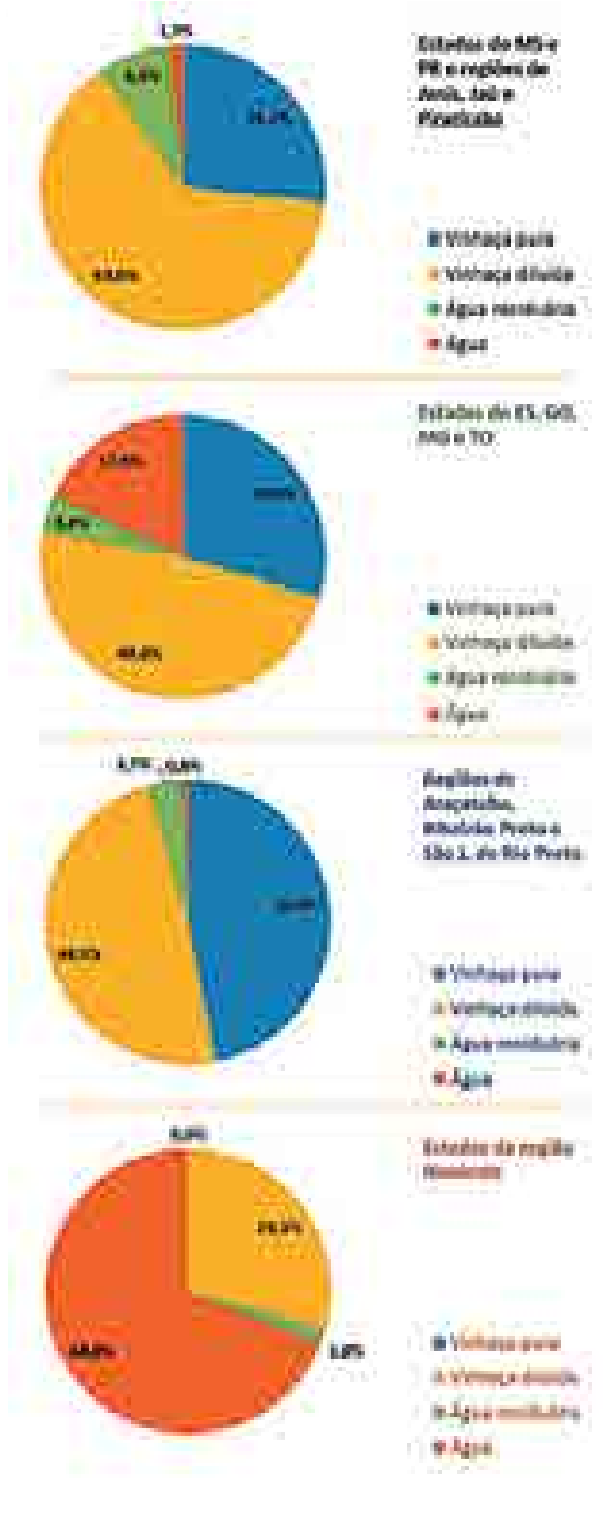


Figura 2 – Distribuição das áreas irrigadas ou fertirrigadas por tipo de água ou vinhaça utilizada, por região

Outra informação importante coletada pelo censo se refere à época em que a irrigação ou fertirrigação será realizada em 2019. Entre os produtores da região Centro-Sul, independente da sua localização, a irrigação/fertirrigação será realizada entre os meses de abril e novembro (90% da área irrigada), quando a safra de cana ocorre nessa região (Figura 3).

Também em relação a esse aspecto, existe uma forte influência regional nos dados observados. Nos Estados da região Nordeste, os principais meses para a irrigação serão janeiro e fevereiro e entre agosto e dezembro, como se observa pela Figura 4. Nessa região, 87% da irrigação será realizada nesses meses.

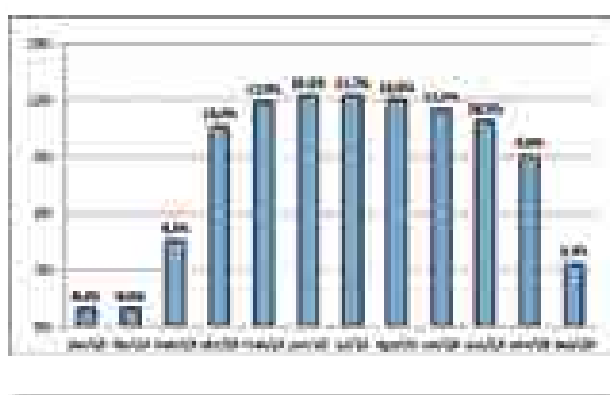


Figura 3 – Meses em que a irrigação ou fertirrigação será realizada na região Centro-Sul do Brasil, em 2019

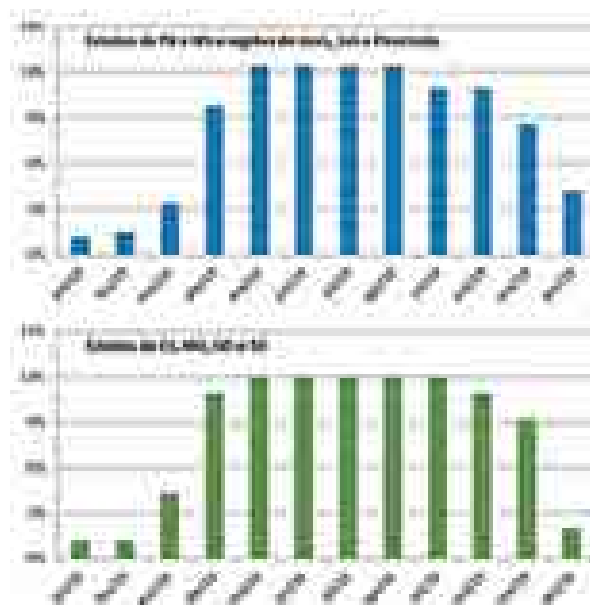


Figura 4 – Meses em que a irrigação ou fertirrigação será realizada, por região do Brasil

Para concluir, foi solicitado aos produtores que opinassem sobre o motivo da não ampliação das suas áreas irrigadas (Figura 5). Ficou claro que a questão do custo de implantação (46% das respostas) ainda é o principal entrave para o uso de irrigação. Em seguida, aparecem as questões técnicas, associadas à falta de outorga para o uso da água (20%) e a não disponibilidade de recursos hídricos (16%).



Figura 5 – Principais motivos para o não aumento da área irrigada

Todas essas questões apontadas como principais entraves parecem se referir à irrigação convencional para produção, ou seja, a irrigação plena ou mesmo a irrigação deficitária com uso de pivôs e sistemas de gotejamento, principalmente. No entanto, uma análise mais profunda parece indicar que são questões relativas, que contêm um pouco da subjetividade e que podem se originar da pouca experiência e conhecimento prático que os canavieiros possuem sobre estes tipos de irrigação. 🌱

Soluções BASF Cana. Mais produtividade e longevidade para o seu Legado.



As soluções da BASF oferecem toda a proteção que seu canavial precisa para você ter ainda mais resultados durante mais tempo.



PRODUTOS

Herbicidas

finale[®]
Heat[®]
Contain[®]
Plateau[®]

Fungicidas

Comet[®]
Opera[®]

Inseticidas

Regent[®] Duo
Regent[®] 800 WG
Nomolt[®] 150

Mudas Pré-Brotadas

AgMusa[™]

Químico e Biológico

Muneo[®] BioKit

Serviço

Agroclima Pro BASF

☎ 0800 0192 500
f facebook.com/BASF.AgroBrasil
www.agro.basf.com.br
www.blogagrobasf.com.br

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
AGRONÔMICO.



Uso exclusivamente agrícola. Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e os restos de produtos. Inclua outros métodos de controle dentro do programa de Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Restrições temporárias de uso no Estado do Paraná: Contain[®] para o alvo *Brachiaria plantaginea* e Plateau[®] para os alvos *Emilia sonchifolia* e *Indigofera hirsuta* na cultura da Cana-de-Açúcar. Registro MAPA: Contain[®] n° 00128895, Plateau[®] n° 02298, Heat[®] n° 01013, Regent[®] Duo n° 12411, Regent[®] 800 WG n° 005794, Comet[®] n° 08801, Nomolt[®] 150 n° 01393, Opera[®] n° 08601, Muneo[®] n° 35118 e Finale[®] n° 0691.

BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.

BASF
We create chemistry



VAMOS CONHECER? VOCÊ JÁ OUVIU FALAR EM DESEMPENHO OPERACIONAL?

* Profa. Dra. Carla Segatto
Strini Paixão Voltarelli



- Qual a área que posso trabalhar em um determinado tempo?
- Quanto tempo gastarei para uma determinada área?
- Quantas máquinas tenho que comprar?
- Qual o tamanho da minha máquina?
- O meu operador está trabalhando com eficiência?

Você já fez algumas dessas perguntas? E o mais importante: você já conseguiu responder alguma delas?

Se sim, você já calculou ou pensou de alguma forma o desempenho operacional da sua máquina.

Existem muitas perguntas sobre o “desempenho” da sua máquina, inclusive sobre o significado real dessa palavra.

Você sabia que:

Segundo Mialhe (1974), define-se desempenho operacional das máquinas agrícolas como um complexo conjunto de informações que determinam seus atributos ao executarem operações sob determinadas condições de trabalho;

Essas informações podem ter características: operacionais, relativas à qualidade e a quantidade de trabalho; dinâmicas; relativas à potência requerida e à velocidade de trabalho; e de manejo, relativas às regulagens, aos reparos e às manutenções das máquinas;

As avaliações das características operacionais, no caso de colhedoras, tratores e implementos agrícolas, são feitas pela capacidade de campo (Cc) que é estimada pela área trabalhada em uma unidade de tempo;

A capacidade de campo é aplicada a máquinas e implementos que, para executarem uma operação agrícola, devem deslocar-se no campo, cobrindo determinada área;

Portanto, o trabalho executado ou “produção” é medido em termos de área trabalhada,

A Cc pode ser expressa em alqueires/dia, ha/h, ha/minuto, m²/s, etc., dependendo das unidades adotadas para área e tempo.

Desempenho operacional não é calculado em % e sim em ha/h

A capacidade de campo pode ser teórica, efetiva ou operacional, dependendo do que está sendo avaliado:

Dimensões dos órgãos ativos:	Tempo considerado:
Capacidade Teórica – CT	Capacidade Efetiva - CE
	Capacidade Operacional - CO

Vamos às fórmulas:

- **Capacidade de Campo Teórica:** é obtida a partir de dados relativos às dimensões dos órgãos ativos da máquina, especificamente da largura de corte e da velocidade de deslocamento:

$$CcT = \frac{\text{largura} \times \text{velocidade}}{10}$$



Fator de correção de unidade:
largura: m
Velocidade: km/h
CcT: ha/h

- **Capacidade de Campo Efetiva:** representa a capacidade efetivamente demonstrada pela máquina no campo. Representa a capacidade básica da máquina, isto é, a capacidade medida no campo durante certo intervalo de tempo:

$$CcE = \frac{\text{Área Trabalhada}}{\text{Tempo de Produção}}$$

O que seria este Tempo de Produção?

Ex: para uma colhedora de grãos, seria o tempo em que ela realmente estava executando seu trabalho, ou seja, colhendo. Se você colheu um talhão de 5 ha em 2 horas, sua Cce é $5/2 = 2,5$ ha/h.

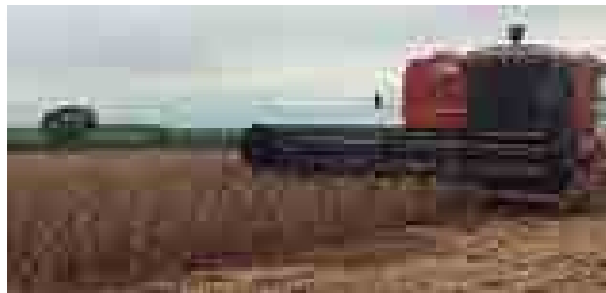
Por isso, o termo efetiva: realizando o trabalho efetivo. ↓



Mas como eu sei se minha capacidade de campo efetiva está boa ou está dentro dos padrões? Basta fazer uma comparação com sua capacidade de campo teórica:

$$CcT \geq CcE$$

A capacidade de campo efetiva, na grande maioria, é menor pelo fato da largura de trabalho não ser aproveitada sempre no máximo.



Capacidade de Campo Operacional: representa a capacidade da máquina ou implemento no campo que inclui os efeitos de fatores de ordem operacional. Passa-se a dividir a área trabalhada pelo tempo total, não só o tempo efetivo de trabalho:

$$CCO = \frac{\text{Área Trabalhada}}{\text{Tempo Total}}$$



- Tempo de produção
- Tempo de preparo
- Tempo de interrupção

Esses efeitos são representados por tempos consumidos no preparo da máquina -TPE, e em tempo de interrupções - TI, requeridos pelo próprio trabalho da máquina quando em operação no campo:

TPE – é o tempo consumido no preparo da máquina para entrar em operação e, após terminada a tarefa de campo, para deixá-la em condições de ser armazenada no galpão. O TPE inclui: acoplamento e desacoplamento, deslocamento para a área de trabalho e desta para o estacionamento, regulagens para entrar em operação, limpeza após operação, controle e manutenção.



TPR – é o tempo consumido exclusivamente em trabalho produtivo, isto é, tempo em que os órgãos ativos da máquina efetivamente realizam a operação agrícola.

TI – é o tempo gasto em interrupções decorrentes do próprio

trabalho da máquina, quando em operações de campo, que inclui o giro de cabeceiras, desembuchamentos, ajustes em operação, reabastecimento e descarga de produtos.



Para exemplificar, temos a tabela abaixo. Podemos perceber que a Cco é menor que a Cce já que através dela conseguimos mensurar o quanto tempo foi “perdido”:

Variáveis	Talhões		
	Irregular (1)*	Retangular (2)	Trapezoidal (3)
Cce (ha h-1)	2	2,25	2,5
Cco (ha h-1)	1,43	1,57	1,81

No caso dessa tabela, podemos dizer que o talhão trapezoidal apresentou melhor desempenho, já que a Cce e a Cco são mais próximas

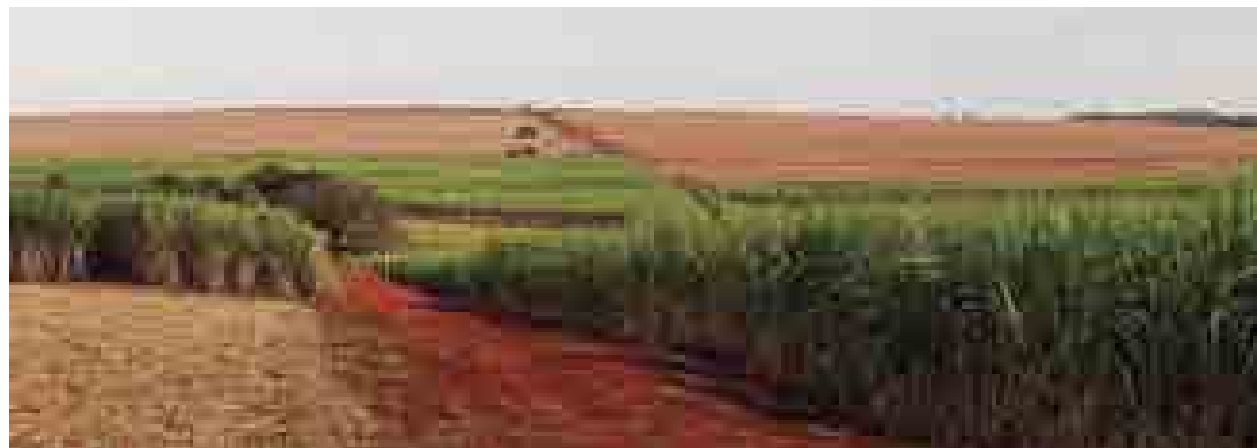


FIQUE ATENTO!

As operações agrícolas devem ser executadas no prazo agromonomicamente recomendado e com o planejamento adequado. Por isso, as informações de desempenho e capacidade operacional das máquinas são de grande importância no gerenciamento de sistemas mecanizados agrícolas, auxiliando nas decisões a serem tomadas pela administração visando a sua otimização e menores perdas de grãos.

Considera-se importante que o desempenho das colhedoras seja otimizado por se tratar de máquinas com elevados custos operacionais. Dessa forma, um método preciso de calcular o desempenho das colhedoras auxilia os usuários a selecionar corretamente a sua capacidade, bem como o equipamento requerido para o transporte da cultura. 🌱

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





ESTIAGEM E PLANTAS DANINHAS: MANEJO ESPECÍFICO PARA A CULTURA DE CANA-DE-AÇÚCAR

* Roberto Toledo

** Ana Paula Bonilha

*** Bárbara Marcasso Copetti



A falta de chuvas por um período prolongado afeta diretamente o desenvolvimento e a produtividade da cana-de-açúcar. Em épocas de estiagem, o canavial apresenta características típicas, como folhas mais secas, menos brotação, colmos mais finos e menor crescimento e geração de carboidratos. O resultado do longo período seco ainda envolve uma difícil reversão dos efeitos causados, mesmo depois da normalização das chuvas.

Dessa forma, os produtores precisam se atentar às características físico-químicas dos herbicidas, avaliando solubilidade, volatilidade, residual e fotodecomposição. Por exemplo, soluções que possuem ingredientes ativos com maior solubilidade apresentam controles mais eficazes no manejo de plantas daninhas em épocas secas, pois a molécula depende de uma menor quantidade de água para se tornar ativa no solo. Já produtos que possuem em sua formulação agentes fotoprotetores auxiliam a reduzir as perdas por radiação solar.

Outro ponto de atenção na cultura

são os danos promovidos pelas plantas daninhas. A cana-de-açúcar tem como principal prejuízo a redução da produtividade, pois essas plantas invasoras podem competir por recursos limitantes do meio (especialmente água, luz e nutrientes), liberar substâncias alelopáticas e, assim, inibir a brotação da cana, hospedar pragas e doenças comuns à cultura ou, ainda, interferir no rendimento da colheita, como no caso de áreas infestadas por cordas-de-violão e mucuna.

As plantas daninhas de folhas estreitas e de folhas largas são capazes de diminuir a produtividade dos canaviais de forma drástica. Em cana-soca, a média é de 45%, já em cana-planta, esse índice pode chegar a 80%. Para evitar esse cenário, as boas práticas agrícolas estão entre os principais fatores dos ambientes de produção da cultura da cana-de-açúcar. A correta escolha das formulações, assim como acontece na época de estiagem, é imprescindível.

Para as plantas daninhas de folha larga (cordas-de-violão, mucuna-preta), é indicado optar por herbicidas de ação

latifolicidas, como sulfentrazone e amicarbazone. Já para as gramíneas de difícil controle (capim-colchão, braquiária, colonião), é necessário optar por herbicidas como hexazinona + clomazone; hexazinona + diuron, isoxaflutole, tebutiuron, dentre outros.

É importante se atentar ainda que, independentemente da época do ano, o controle de plantas daninhas é fundamental, uma vez que visa à redução do banco de sementes, para, assim, diminuir a flora infestante da área. Por isso é preciso aplicar o herbicida no momento correto, para evitar que elas cresçam e prejudiquem a cultura de cana-de-açúcar. 🌱

* Roberto Toledo é engenheiro agrônomo, PhD e gerente de Produtos Herbicidas e Cana-de-açúcar da Ourofino Agrociência;

** Ana Paula Bonilha é engenheira agrônoma, MSc e especialista de Desenvolvimento de Produtos e Mercados Cana-de-açúcar da Ourofino Agrociência;

*** Bárbara Marcasso Copetti é engenheira agrônoma e especialista de Desenvolvimento de Produtos e Mercado Cana-de-açúcar da Ourofino Agrociência.



© 2012 Foto Fernando
MucciPlatinum Photoimagem

cocred.com.br

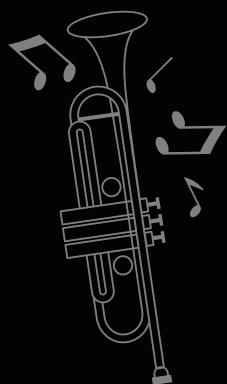
   [sicoobcocred](#)

Garanta seu ingresso:



ANIVERSÁRIO COCRED 50 ANOS.

UMA HISTÓRIA FEITA DE MUITAS HISTÓRIAS.



Tudo o que é bom merece ser compartilhado. Por isso, a Cocred convida você a celebrar nossos 50 anos de história. Ou melhor, de muitas histórias. São mais de 37 mil cooperados crescendo juntos com a Cocred.

Junte-se a nós você também e venha fazer parte de uma das maiores cooperativas financeiras do país.

Palestra e apresentação musical do maestro João Carlos Martins e da Orquestra Sinfônica de Ribeirão Preto.

Dia 26 de julho, às 19h.

Local: Centro de Eventos da Copercana em Sertãozinho.

Entrada e estacionamento gratuitos.
Vagas limitadas.

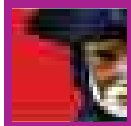


Venha compartilhar este grande momento.

 **SICOOB COCRED**

Vem crescer com a gente.

50
ANOS



Cultivando a Língua Portuguesa

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

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

Renata Carone Sborgia

1. Tenho **que** aprender sempre!

ou

Tenho **de** aprender sempre!

Tanto faz, querido leitor! O importante é aprender!

2. **Aja** com paciência!

ou

Haja paciência!

Aqui as duas frases estão corretas, porém temos diferenças para aprendermos:

Aja - verbo agir

Haja - verbo haver

3. Sobre a expressão: **anexo (os/a/as)**

Como adjetivo: a palavra **anexo** concorda em gênero e número com o seu correspondente (substantivo).

Ex.: As **cartas** estavam **anexas** ao livro.

Vai **anexo o** documento exigido.

Para você pensar:

Sobre trabalho

Amigo sigo o meu dito: todos os dias eu trabalho muito. Nada fácil trabalhar desta forma: muitas vezes, com instrumentais que não estão maduros ou suficientes para combater muitos sentimentos que me afligem. Trabalhamos para sermos melhores. A regra é essa. Trabalhamos para sermos melhores com o próximo e com a nossa vida. Trabalhamos para o PAI NOSSO de cada dia nos proteger e ofertar lucidez frente ao que precisamos. E precisamos sempre de muitas bênçãos serenas. É trabalho suado e demanda vontade interior. E a cada dia da labuta eu registro na carteira de trabalho um ponto mais exato sobre mim. Vou me conhecendo frente ao quanto preciso trabalhar. Amigo, não desista. Não peça o aviso prévio. Insista e bom trabalho!

#FalarBemQueMalTem!

Renata Carone Sborgia - Direitos Autorais reservados a Renata Carone Sborgia (proibida qualquer tipo de reprodução)



BIBLIOTECA “GENERAL ÁLVARO TAVARES CARMO”

“Com mercados cada vez mais competitivos e clientes cada vez mais exigentes, é fundamental que os empreendedores conheçam alguns tópicos básicos de gestão, para que suas empresas cresçam e sobrevivam de maneira sólida e consistente. Entre esses tópicos, destacam-se: Planejamento Estratégico, Gestão de Mudanças, Atração e Retenção de Talentos, Financiamento para Pequenas

Empresas, Inovação, Qualidade Total e Responsabilidade Social.”

(Trecho extraído da contracapa do livro)

Referência:

Empreendedorismo: estratégia de sobrevivência para pequenas empresas / Osvaldo Farah, Marly Cavalcanti, Luciana Passos Marcondes (coords.). - São Paulo: Saraiva, 2012.

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

SICOOB COCRED



Classificados
COCRED



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

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



IMÓVEIS RURAIS

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

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

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

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

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



TERRENOS

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

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

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

Imóvel Urbano sob Lote nº 08, da quadra “J” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Rubens Antônio Bighetti, contendo 764,26 m² - matrícula nº 70.985, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote nº 09, da quadra “J” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Bartolomeu Sala, contendo 739,42m² - matrícula nº 70.986, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote nº 10, da quadra “G” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Pedro Cancian, contendo 504 m² - matrícula nº 70.973, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote nº 11, da quadra “G” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Pedro Cancian, contendo 504 m² - matrícula nº 70.974, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote nº 04, da quadra “G” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Dois, contendo 504 m² - matrícula nº 70.967, na cidade de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel Urbano sob Lote nº 05, da quadra “G” do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Dois, contendo 504 m² - matrícula nº 70.968 na cidade de **Sertãozinho/SP.**

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

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

1 Lote de terreno localizado no Jardim Montecarlo com 24.002,79 m² no município de **Sertãozinho/SP**.



IMÓVEIS URBANOS

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

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

Um apartamento com 66,280 m², situado no 2º pavimento, bloco B-18, nº 565, Matrícula Nº 30.229, Conjunto Residencial Primavera, Avenida Paris, nº 707, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

Um apartamento com 66,280 m², situado no 2º pavimento, bloco B-11, nº 510, matrícula nº 31.380, Conjunto Residencial Primavera, Avenida Paris, nº 707, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

Um imóvel residencial com área construída de 276,77 m² e terreno de 600,00 m², localizado na Rua Santo Elias, nº 111, bairro Jardim Nova Roma, no município de **Santa Rosa de Viterbo/SP**, matrículas nº 6.313 e 6.314.

Imóvel comercial localizado sob matrículas nº 5050 – 5055 – 5057 na rua Cônego Peregrino, nº 1.375, com saída na Coronel João Vilela no município de **Patrocínio Paulista/SP**.

Imóvel residencial e comercial sob as matrículas nº 10.047, 10.947, 10.709, localizado na rua Luiz Carlos Tocalino nº 470, 460, 450 – Bairro Residencial Nova Viradouro, no município de **Viradouro/SP**.



DIVERSOS

Redutor de velocidade, redução de 1 x 4, capacidade de 500 CV, cor azul, marca Falk.

VAMOS FECHAR NEGÓCIOS?

Se tem interesse em algum dos itens colocados à venda, é só ligar
ou mandar um e-mail que a gente te passa mais informações!
(16) 2105-3800 | patrimonio@sicoobcocred.com.br



Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

   [sicoobcocred](#)



IX SIMPÓSIO

TECNOLOGIA DE PRODUÇÃO DE
CANA-DE-AÇÚCAR

11 E 12 DE JULHO DE 2019
PIRACICABA-SP

PAINÉIS

Quinta-feira
11 de julho de 2019

Painel I - Debate: Perspectivas do setor sucroenergético

Quinta-feira
11 de julho de 2019

Painel II - Como fazer a produtividade voltar a crescer

Sexta-feira
12 de julho de 2019

Painel III - Nutrição e adubação

Sexta-feira
12 de julho de 2019

Painel IV - Manejo do solo e do canavial

Opções de Desconto

Grupos de 3 a 5 participantes - 10%
Grupos acima de 5 participantes - 15%

PATROCINADORES

DIAMANTE



UnionAgro

OURO



SuperN

Compass Minerals
Plant Nutrition

PRATA



BRONZE



TechFertil

ORGANIZADORES



AGROADVANCE



CANA 2019

APOIO INSTITUCIONAL

ACESSE:

WWW.SIMPOSIOCANA.COM

Classificados



VENDEM-SE

- Tampador de cana DMB, modelo fixo;
- Forrageira Nogueira, FN25;
- Guincho Tatu GATGBR, 2.0 toneladas, (para bag);
- Enleiradeira de palha DMB;
- Triplíce operação para cana crua, JUMIL JM, 3520SH;
- Pulverizador Jacto Condor, M12, 600 litros;
- Carreta com tanque de fibra, Unifibra, 17 m³;
- Carreta com tanque de fibra, Vectro, 15 m³;
- Subsolador DMB fixo, 3 hastes;
- Adubadeira de cobertura Piccin;
- Carreta basculante;
- Esparramadeira de calcário Maschietto;
- 2 tanques pulverizadores, Jacto 600 litros, sem barra;
- Grade Tatu, discos de 26, polegadas;
- Adubadeira Vicon PS603;
- Arado de Aiveca Ikeda, com 4 bacias;
- Rolão de irrigação Irrigabrazil, com moto bomba MWM D229, turbo, montado em carreta R\$70.000,00;
- Carregadeira de cana Santal/Valmet, 885PCR;
- Trampulo Valmet 86;
- 2 tratores MF 65X;
- Trator Valmet 65;

- Trator Valtra BM125I (1935,3 h), 2011, com pá/lâmina dianteira, Stara;
 - Trator Valtra BM125I (1339,8 h), 2011;
 - Caminhão VW 26260, 2002, equipado com tanque de aço/bombeiro (243.148 km);
 - Caminhão Ford cargo 2425, 2002, equipado com tanque de aço (212.189 km);
 - VW Kombi p/ 12 pessoas, 2005, (215.532 km).
- Tratar com Paulo através do telefone (16) 98129-9939 - WhatsApp.

VENDEM-SE

- Pulverizador Condor 800 litros, AM 14, 2013, com 6 pingentes de alumínio, R\$ 25.000,00;
 - Carreta Piccin 5500, para agricultura de precisão, GPS e bomba Verion, para aplicação de calcário, gesso e fertilizante, R\$ 25.000,00;
 - Trator Valtra A 950, 2013, com plaina frontal dianteira Valtra, que incluem: pá, guincho de big bag e concha R\$ 98.000,00.
- Tratar com Giuliano pelo telefone (16) 9 9164-4654.

VENDEM-SE

- Colhedora de Cana (Esteira) John

- Deere, 3520, 2009, com manche;
 - Colhedora de Cana (Esteira) John Deere, 3520, 2010, com volante;
 - 4 transbordos ANTONIOSSI, ATA 10500, 2010;
 - 4 transbordos CIVEMASA, TAC 10500, 2009;
 - 3 tratores VALTRA, BH 185I, HiFlow, cabine original, 185CV, 2013, preparado para transbordo;
 - Trator VALTRA, BH 185I, HiFlow, cabine original, 185CV, 2012, preparado para transbordo;
 - Carreta semirreboque, prancha GOYDO, com rampa elétrica, 2009, OBS.: Equipamentos em ótimo estado de conservação.
- Tratar com Gilberto Bravo em Severínia - SP, pelos telefones (17) 3817-1231 ou (17) 99101-8077.

VENDEM-SE

- Área de mata nativa de 3 alqueires localizada em Cajuru, pronta para averbação, 13 km da cidade,
 - Gleba de 3,5 alqueires de terra vermelha com água e energia, 13 km de Cajuru.
- Tratar com Leonardo pelo telefone (16) 9 9154-3864.

VENDEM-SE

- 35 novilhas meio sangue Red-Angus, com 12 a 14 arrobas, todas mochas, aptas à reprodução;

- Sítio localizado em Descalvado-SP, com área de 34 hectares, plano, 2 minas d'água com 1 milhão litros de vazão em 24 horas, ideal para bovino-cultura, ovinocultura, piscicultura e horticultura (Hidropônica), Reserva legal, pastagem formada, 4 mil metros de cercas novas, sede, estábulo, 40 correntes, granja para 15000 aves e várias outras instalações.

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

VENDE-SE

- Apartamento de 242 metros, localizado na João Fiúsa em Ribeirão Preto, com 3 suítes, completo de armários, laqueado, sala estar, sala tv e jantar, lavabo, escritório, sala para almoço, cozinha, varanda gourmet, 3 vagas paralelas no estacionamento e lazer completo. Obs. andar alto.

Tratar com Nilva Castro ou Gustavo Castro pelo telefone (16) 9 9172-2242.

VENDE-SE

- Fazenda no município de Guataporã -SP, com área de 60 alqueires, plana, terra fraca, área de cana 56 alqueires, 25 km da Usina São Martinho, 6,5 km da Vinhaça da Usina, 3,8 km do asfalto, arrendamento 60 toneladas por alqueire para Usina São Martinho.

Tratar com Paulo Sordi ou Miguel Lima pelos telefones (16) 9 9290-0243 ou 9 9312-1441. Sordi Empreendimentos.

VENDE-SE

- Haras localizado em Santa Rita do Passa Quatro/SP, a 15 minutos da cidade, com 30 hectares, com 10 piquetes com grama tifton, redondel, brete, cocheira com 17 baias, escritório, laboratório, sede com 400m², pavilhão, piscina,

sauna, churrasqueira, salão de jogos, campo de futebol society, pomar, 3 minas d'água, 1 lago. Casa para gerente do haras com dois quartos, sala, cozinha e banheiro. Casa para caseiro, com três quartos, sala, cozinha e banheiro. Casa para empregado, com dois quartos, sala, cozinha e banheiro, estábulo com 200m², com quarto para ração e quarto para recipientes de leite.

Valor: R\$ 2.800.000,00

Tratar com Marco Túlio pelo telefone (11) 3179-5806.

VENDE-SE

- Casa em terreno 10x20. Área construída 74 metros, com 2 quartos, sendo 1 suíte. Armário planejado na cozinha e banheiro da suíte.

Garagem coberta para dois carros, portão eletrônico, sistema de segurança com câmera, alarme e concertina. Localizada em Serrana-SP.

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

VENDEM-SE

- Caminhão Pipa, tanque oito mil litros, Ford F9000, 1980, R\$ 28.000,00;

- Eliminador de Soqueira de Cana, DMB, 2012, R\$ 38.000,00,

- Ônibus, área de vivência, Mercedes Benz, 1992, R\$ 35.000,00.

Tratar com Junior pelo telefone (34) 9 9972-3242 (Uberaba - MG).

VENDE-SE

- Fazenda Santa Maria, localizada no município de Dobrada-SP, comarca de Matão-SP: composta por 03 matrículas, totalizando uma área de 56,8 alqueires dos quais 27 são de cana planta e 25 alqueires de cana de primeiro corte. Área totalmente mecanizada, terra de cultura, próxima às melhores usinas da região, cana própria.

Tratar com João Henrique pelo telefone (16) 9 9785-3934.

VENDEM-SE

- Bin Graciella (silo para laranjas e farelo de amendoim), para 30 toneladas, em ótimo estado de conservação, valor a negociar, encontra-se montado em Tambaú-SP,

- Propriedade em Tambaú-SP, pronta para interessados em montar um haras, pousada, hotel, centro de eventos rurais ou simplesmente para lazer familiar, localizada à beira do asfalto, na Rodovia Padre Donizetti, com: salão de festas, piscina, vestiário, área de churrasqueira, quadra de beach tênis, maravilhoso jardim (3 hectares), parquinho infantil, mina d'água, área de mata, área total de 42 hectares, sendo 30 hectares com cana e sete casas.

Tratar com Marcelo pelo telefone (16) 3954-2277.

VENDE-SE

- Sítio localizado em São Simão-SP, 55 hectares, formado para pasto, cercas novas, casa-sede, casa de empregado, curralama completa, balança, misturador de ração, picadeira, implementos, pique-teada, duas nascentes, represa, porteira fechada, gado, implementos. Valor R\$ 2,5 milhões de porteira fechada.

Trata com Carmem ou Maurício pelo telefone (16) 9 9608-9318 ou (16) 9 9184-3723.

VENDE-SE

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

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

VENDEM-SE

- Venda permanente de gado Gir P.O (Puro de Origem) vacas, novilhas e tourinhos,
- Gado Girolando, vacas e novilhas.

Tratar com José Gonçalo pelo telefone (16) 9 9996-7262.

VENDE-SE

- Camionete Hilux SRV, diesel, 4x4, completa, único dono, cor prata, com capota marítima com engate (Santo Antônio), rack de teto e estribo, tudo original.

Tratar com Humberto pelo telefone (16) 9 8138-6332.

VENDE-SE

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

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

VENDEM-SE

- Um Touro Senepol P.O., registrado de 3 anos, duas vacas leiteiras amojando com média de 8 litros cada (ambas sem registro).

- Apartamento no Jardim Irajá, localizado a dois quarteirões da Av. João Fiusa (Ribeirão Preto), com 112 m², prédio de três andares, hall de entrada, sala de tv, sala de jantar (reversível para quarto), varanda, um banheiro social, um quarto, uma suíte, cozinha, lavanderia e banheiro de empregada.

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

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

VENDEM-SE

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

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

- Estoque físico de peças

R\$ 36.000,00 (25% abaixo do custo);

- 36 prateleiras de aço reforçado com divisórias verticais e placas individuais numeradas de 01 a 36, medindo cada uma 2,m x 0,95cm x 0,40cm.

R\$12.960,00 (250,00/cada);

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

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

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

VENDEM-SE

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

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

- Raça Quarto de Milha (Prática esporte team penning), idade: 6 anos, valor de venda: R\$ 7.900,00, com documentação (registro),

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

Tratar com Reginaldo ou Ingridy pelo telefone (17) 9 8112-8000 ou (17) 9 9236-3131.

VENDE-SE

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

Tratar com o proprietário pelo telefone (16) 3954-1633 ou (16) 9 9206-2949.

VENDEM-SE

- Strada Fiat Working, 2010, prata,

- Distribuidor de adubo LEV HID 3PT mecânico DMB, 2012, sem uso. Valor a ser combinado.

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

VENDE-SE

- Casa com 3 quartos, 3 salas, 1 cozinha, 1 banheiro, toda de piso, metade em laje e metade em forro de PVC, quartinho nos fundos com banheiro, churrasqueira e fogão a lenha, quintal espaçoso, entrada com garagem para 4 carros, portão fechado basculante, localizada na Rua Pernambuco, nº 31, Centro, em Pitangueiras- SP. Terreno de 12,00 x 35,00 m² - com área total de 420 m². Valor: R\$ 320.000,00.

Tratar com Paulo e Luiz Pioto pelo telefone (16) 9 9236-4247 ou (16) 9 9233-1921 ou e-mail: paulo-937@hotmail.com

VENDE-SE

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

VENDE-SE

- Carroceria graneleiro.

Tratar com Aldemiro Carlos Pioto pelo telefone (16) 3952 3692 ou 9 9205-0562.

VENDE-SE

- Terraceador com 2 pistões hidráulicos e 16 discos, em perfeito estado Valor: R\$18.000,00 - Santa Rita do Passa Quatro-SP.

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

VENDEM-SE

- Rolo compactador Caterpillar 433C, 98;

- Retroescavadeira Caterpillar 416C, 2002;

- Caminhão VW 24-220, 93,

basculante traçado;
- Caminhão Ford, modelo F12000, 99, toco basculante;
- Caminhão Chevrolet D60, 79, toco prancha;
- Pá-carregadeira Caterpillar 930, 77,
- Motoniveladora Caterpillar 120B, 83.
Tratar com Stela pelo telefone (16) 9 9212-6353.

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

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

VENDE-SE

- Máquina para Produção/Extração de óleo de soja, algodão, amendoim ou mamona. Capacidade de 1.000 kg/hora com extração média de 87% farelo e 13% óleo na extração de soja, nova, utilizada apenas uma vez para teste e o projeto acabou parando por outros motivos. Boa condição para venda e pagamento.
Tratar com Carlos pelo telefone (16) 9 9632-3950.

VENDEM-SE

- Fazenda Prata-MG, localizada à margem da estrada, altitude: 800 metros, segmentação área total de 229 alqueirões, sendo 184 alqueirões para plantio, 45 alqueirões para reserva legal. Hidrografia: 3

nascentes, 1 córrego, 1 rios, 1 poço artesiano, topografia: plana, tipo do solo alta fertilidade, forte e argiloso, benfeitorias 1 casase, 1 casa de colaboradores, 1 curral, balanças, 1 galpão, 1 brete.

OBS.: Já foi toda lavoura, hoje está em campo de semente.

R\$ 22.000.000,00;

- Fazenda em Tocantins, região Santa Rosa Área total: 5895 hectares sendo reserva na fazenda: 955,72 por hectare e 1384,00 fora, 1450 hectares em pastagens, nestas áreas temos 10 módulos de rotacionados, com cercas convencionais, variando os módulos de 5 a 6 piquetes, aproximadamente 20 km de rede hidráulica para abastecimentos bebedouros, 510 hectares em desmatamento, 850 hectares em cerrado que pode abrir, desta área aproximadamente 40 a 50% são de terras baixas e restante para soja, sendo mesmo padrão das outras, aproximadamente 8 lagoas naturais, sendo 2 com outorga de água, retiro com casa de funcionário, 2 quartos, banheiro, sala e cozinha, curral antistress feito em madeira e cabo. Sede com 3 casas de funcionários alojamento com 5 quartos, 2 banheiros despensa e cozinha, oficina, barracão de insumos e misturador de sal;
-Fazenda em Lagoa da Confusão-TO, excelente para integração lavoura, pecuária, bem estruturada para exploração de pecuária. Altitude média de 230 metros, precipitação pluviométrica 1.900 mm/ano (zona de safrinha), altitude de 230 metros, 539 hectares de brachiarão, 264 hectares de humidicula, 706 hectares de andropogon, 138 hectares de formas mistas, 06 módulos de

pastagens rotacionados dos quais: 03 módulos com aguadas em represas e cacimbas e 03 com aguadas em bebedouros de concreto. Restante das áreas em pastagens com 10 divisões de pastos para próximas implantações de módulos rotacionados.

Captção de água em 03 poços artesianos, rede de energia elétrica. Sede, com 03 casas para funcionários e alojamento, barracão para máquinas, almoxarifado, oficina e depósito de sal, curral com apartador, seringa, tronco coberto, embarcador, 05 remangas de espera e 05 divisões internas. Preço: R\$ 21.000.000,00;
- Fazenda em Cristalina-GO, área de 1536 hectares, ideal para agricultura, pecuária e urbanização. Topografia plana e semiplana, altitude: 1.250 metros, casase, reserva legal, nascente e córrego. Preço R\$ 30.000.000,00;

- Fazenda de café no município de Patrocínio Paulista – SP, área total de 105 alqueires ou 254 hectares, altitude: 865 metros, segmentação: área agricultável, APP, reserva legal, área café irrigado 150 hectares + 34,55 hectares de Sequeiro, hidrografia: nascentes, córregos (no meio da fazenda, irriga toda ela), rios, poços, topografia: plana, semiplana, ondulada, tipo de solo: alta e media fertilidade, misto e forte, benfeitorias: casa-sede e 5 casas colaboradores, galpões e terreirão de café 10 hectares ou 10.000 m², arrendamento: lavoura de café própria, nada de arrendamento, preço: R\$ 25.000.000,00, forma de pagamento: estuda prazo;
- Mitsubishi L200 Triton, 4x4, automática, 2009, turbo diesel, 3.2, na cor prata, piloto automático, top de

AVISO AOS ANUNCIANTES:

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

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

linha, revisada, completa! Vende ou troca por minicarregadeira;
 - Moto CG, 150 CC, ano 2015, cor cinza. Ótimo estado! Vende ou troca por minicarregadeira,
 - Uno Way, 1.4, cinza, ano 12 modelo 13, modelo novo, pneus novos, revisado, completo! Vende ou troca por minicarregadeira;
 - Locação miniescavadeira, serviços de escavações em geral (valetas para irrigação, alicerces e piscinas),
 - Loteamento no distrito industrial José Marincek II, município de Jardinópolis – SP, lotes a partir de 1.000 m², direto com a incorporadora, em ate 120 vezes, infraestrutura completa. Pronto para construir. Tratar com Paulo pelos telefones (16) 3663-4382, (16) 99176-4819. Dutra Imobiliária.

VENDEM-SE

- Trator MF 265, 1988;
 - Carreta com guincho para Big Bag Agrobbras, 5 t;
 - Cultivador de cana Dria, Ultra 507, 2 linhas;
 - Cobridor e aplicador inseticida Dria;
 - Adubadeira de hidráulico Lancer;
 - Carreta de 4 rodas;
 - Calcareadeira 2,5 t, Bundny;
 - Pulverizador Jacto 600 litros com barras;
 - Tanque com bomba para combustível,
 - Motoserra Stihl.
 Tratar com Flávio (17) 9 9101-5012.

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

- Mudas de abacate enxertadas. Variedades: Breda, Fortuna, Geada, Quintal e Margarida. Encomende já a sua! Mudanças de origem da semente de abacate selvagem, selecionadas na enxertia para alta produção comercial. R\$ 15,00.
 Tratar com Lidiane pelo telefone (16) 9 8119-9788 ou lidiane_orioli@hotmail.com.

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

- Aroeira, Madeiramento, Vigas, Pranchas, Tábuas, Porteiras, Cochos, Moirões e Costaneiras.
 Tratar com Edvaldo pelo telefone

(16) 9 9172-4419 ou e-mail: madeireiraruralista@hotmail.com

VENDEM-SE

- Ensiladeira Menta 3000, supercon-servada - R\$ 22.700,00;
 - Arado Iveca de 3 bacias, Tatu, R\$ 14.000,00,
 - Trator John Deere 5403, 2010, com 3.400 horas, R\$ 45.000,00.
 Tratar com Wilson pelo telefone (17) 9 9739-2000 - Viradouro - SP.

VENDEM-SE

- F250 XLT-L, 2003, cinza;
 - Pajero Dakar, 2009, preta, 7 lugares;
 - Honda Civic, 2008, prata;
 - Honda Civic, 2013, preto;
 - S10 Executive, flex, prata;
 - Gol 1.6, 2015, completo,
 - Moto Honda, PCX, 2015, branca.
 Tratar com: Diogo (19) 9 9213-6928, Daniel (19) 9 9208-3676 e Pedro (19) 9 9280-9392.

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

- Carroceria cana picada Galego,

tombamento esquerdo;
 - Carroceria aberta para transporte e plantio de cana inteira, de ferro de 8 metros marca (Galego);
 - 2 rodas (aro e disco) 18-4-38 seminovas;
 - 2 rodas (aro e disco) 14-9-28 seminovas;
 - Adubadeira e calcareadeira modelo Komander 3.6 marca Kamaq;
 - Cultivador Cívemasa completo Modelo CATP 2L – CATPY AR 2 L com sulcador, haste subsoladora, disco de corte de palha, carrinho de cultivador, quebrador de terrão que vai atrás do carrinho e marcador de sulcação e banquetas.
 Tratar com Marcus ou Nelson pelos telefones (17) 3281-5120, (17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.

VENDEM-SE

- VW 31280/15 bombeiro pipa;
 - VW 13190/14 baú oficina;
 - VW 26260/12 comboio;
 - VW 15180/12 comboio;
 - VW 26260/12 chassi;
 - VW 26260/12 rollon;
 - VW 15180/11 baú oficina;
 - VW 26220/10 bombeiro pipa;
 - VW 26220/10 caçamba agricultura;
 - VW 15180/10 comboio;
 - VW 26220/09 chassi;
 - VW 13180/09 baú oficina;
 - VW 15180/08 comboio;
 - VW 26260/07 betoneira;
 - VW 13180/06 bombeiro pipa;
 - MB 2831/12 caçamba;
 - MB 2726/11 comboio;
 - MB 2726/11 bombeiro pipa;
 - MB 1718/09 comboio;
 - MB 2423/05 munk 20;
 - MB 2423/01 bombeiro pipa;

- MB 2318/96 bombeiro pipa;
 - MB 1513/76 toco chassi;
 - MB 1113/70 toco chassi;
 - F cargo 1719/13 toco chassi;
 - Munk Masal 20.5;
 - Munk Masal 12.5;
 - Caçamba Bascul truk;
 - Caçamba Bascul toco;
 - Tanque fibra 24000 litros;
 - Transbordo 2 caixas;
 - Caixa transformadora MB 2217/2318;
 - Motor estacionário Agrale;
 - Pneus e rodas para transbordo;
 - Baú oficina toco,
 - Baú oficina ¾.
 Tratar com Alexandre pelos telefones: (16) 3945-1250, 9 9766-9243 (Oi), 9 9240-2323 Claro, whatsapp.

VENDEM-SE

- Trator Valmet, 88, 4x2, 86;
 - Trator Valtra, BH 180, 4x4, 2010;
 - Trator Valtra, BM 125, 4x4, 2010;
 - Trator MF 85X, 4x2, 78;
 - Trator MF 610, 4x2, 90;
 - Trator MF 275, 4x4, 89;
 - Trator Ford 6600, com lamina, 4x2, 78;
 - Grade Intermediaria 20x28x270mm, 2006;
 - Grade Intermediaria 14x28x270mm, 2001;
 - Grade Niveladora 56x22x200, 2018;
 - Foguetinho CLM 350;
 - Plantadeira 4 linhas Semeato;
 - Pulverizador Jacto Condor, 600 litros, manual;
 - Colhedeira MF 3640, 84;
 - Double master 2, 2002,
 - Carreta Agrícola 6.000 kg.

Tratar com Waldemar pelo telefone (16) 9 9326-0920 ou (16) 3042-2008.

VENDE-SE OU TROCA-SE

- Trator Valtra BT 190, 2013, em bom estado de conservação.
 Tratar com Raul pelos telefones (34) 9 9972-3073 CTBC, (34) 9 8408-0328 Claro.

VENDE-SE OU PERMUTA-SE

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

Tratar com Maria José (16) 9 9776-1763 - Whats (16) 9 8220-9761.

VENDEM-SE OU ALUGAM-SE

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

PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

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

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

- A Revista Canavieiros não se responsabiliza pelos anúncios constantes em nosso Classificados, que são de responsabilidade exclusiva de cada anunciante. Cabe ao consumidor assegurar-se de que o negócio é idôneo antes de realizar qualquer transação.

- A Revista Canavieiros não realiza intermediação das vendas e compras, trocas ou qualquer tipo de transação feita pelos leitores, tratando-se de serviço exclusivamente de disponibilização de mídia para divulgação. A transação é feita diretamente entre as partes interessadas.



Mais que criar websites, nossa vocação é resultado.

Investimentos e negócios digitais, estratégia de marketing e comunicação, desenvolvimento de sistemas e aplicativos, design e arquitetura de interfaces, gestão de redes sociais, consultoria em tecnologia da informação, suporte técnico e treinamento em tecnologia da informação. Tudo isso para garantir o sucesso do seu negócio no mundo digital.



PABX - (11) 3234-9543

Sertãozinho

Av. Brasil, 100 - Jd. Santa Rosa



Itaboraí - RJ

Av. Brasil, 100 - Jd. Santa Rosa

www.rgb.com.br

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:
longevidade de 180 dias



Flexibilidade de uso:
após seca e umidade, no
plântio e na colheita



Maior residual mesmo
sem chuva: baixa
solubilidade e lixiviação



Pottente

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

EXPERIMENTE O FUTURO

DA CANA
COM A **SYNGENTA**
NA COPERCA

Esperamos por você.

©Syngenta, 2019.

c.a.s.a.
0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

syngenta®