

Junho de 2017
Nº 132 - Ano X

Revista

www.revistacanavieiros.com.br

CANAVIEIROS



SICOOB COCRED

A força que movimenta o setor



Era das máquinas: inteligência artificial fortalece cada vez mais a agricultura

*A transformação digital vem proporcionando mais produtividade,
redução de custos e eficiência nas atividades do campo*



Leia edições anteriores,
posicionando o leitor
QR codado no celular



Entrevista:
Antonio Eduardo
Toniolo, presidente
da Copercana



Atenção cooperada:
Vem aí a feira de
negócios e
oportunidades!



Plantas daninhas:
conhecimento é a
base para o controle

evos

Fungicida

PREPARE-SE PARA COLHER MAIS

projeto



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Use o equipamento e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na ficha. Utilize sempre equipamentos de proteção adequados. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Atende aos requisitos agronômicos.
Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo.

Evos age com elevada seletividade e proporciona o pleno desenvolvimento da cana, preservando sua sanidade e qualidade ao controlar podridão-abacaxi e ferrugens. É mais produtividade e rentabilidade para seu canavial.

EVOS É MAIS CANA

uma empresa do grupo



+55 (41) 3071.9100

fb.com/altaagricola

www.alta-brasil.com



América Latina Tecnologia Agrícola

Você é nosso Convidado!

13º Agronegócios Copercana acontece de 27 a 30 de junho

Feira disponibilizará condições especiais de crédito e pagamento para cooperados e associados

Oferecer as melhores oportunidades sempre. É com este intuito que a Copercana com o apoio da Canaoste e Sicoob Cocred realiza a 13ª edição do Agronegócios Copercana.

A feira vem se consolidando como um dos principais eventos do agronegócio da região e colhendo a cada ano os frutos de muito trabalho e confiança.

Em 2004, data da primeira edição, 30 expositores marcaram presença e, atualmente, passados mais de uma década, a feira recebe mais de 80 grandes empresas das áreas de insumos, sementes, máquinas e equipamentos agrícolas, artigos automotivos e serviços que estarão reunidas para apresentar o melhor em novidades tecnológicas, inovação, informação e pesquisa, além de lançamentos e oportunidades de negócios.

Cooperados, agricultores, técnicos agrícolas, pesquisadores, representantes comerciais, empresários, empreendedores e demais envolvidos com a cadeia do agronegócio são esperados durante os quatro dias de programação. No ano passado, a feira recebeu aproximadamente 5 mil visitantes e movimentou R\$ 250 milhões em negócios.

Sobre a feira:

- Na última edição a feira teve um crescimento de 56% em relação a 2015;
- R\$ 250 milhões em geração de negócios;
- Vitrine de produtos e serviços;
- Novidades em tecnologia, máquinas e equipamentos.



Vista aérea da feira realizada em 2016



Mapa da Feira

SETOR AMARELO

- 01- BASF
- 02- DUPONT
- 03- OURO FINO
- 04- NUFARM
- 05- FMC
- 06- BINOVA
- 07- BAYER
- 08- UPL
- 09- DOW
- 10- ARYSTA
- 11- SYNGENTA

SETOR VERDE

- 12- IHARA
- 13- FERTILAQUA
- 14- SPRAY FARM
- 15- ADAMA
- 16- HERINGER
- 17- COOPERFÉRTIL
- 18- NORTOX
- 19- FERTIGRAN
- 20- YARA
- 21- MOSAIC
- 22- BRASQUÍMICA
- 23- ROUNDUP
- 24- PHOSFAZ
- 25- BIOSOJA
- 26- ALTA
- 27- SIPCAM NICHINO

SETOR AZUL

- 01- MAGNO JET
 - 02- PNEUS PIRELLI
 - 03- SMARTER
 - 04- DEWALT
 - 05- CSM
 - 06- SHELL
 - 07- BOVENAU
 - 08- NUTRIEX
 - 09- SUPERAGRI
 - 10- KARCHER
 - 11- NEO-PLASTIC
 - 12- VONDER
 - 13- BEL FIX IMPORTAÇÃO
 - 14- REAL H
 - 15- RAÇÕES COMIGO
 - 16- TORTUGA
 - 17- APEX TOOL
 - 18- BOMBAS ZM
 - 19- CHIAPERINI
 - 20- BELGO / CAÇULA
 - 21- QUALITY FIX
 - 22- BATERIAS MOURA
 - 23- WOLF SEEDS
 - 24- STIHL
 - 25- JACTO CLEAN
 - 26- RIO GRANDE / SAPATARIA BRETÃO
 - 27- IPIRANGA LUBRIFICANTES
 - 28- TRAMONTINA
 - 29- BRANCO MOTORES
-
- AGRONELLI
 - CALCÁRIO ITAU
 - CANAOSTE
 - COPERCANA SEGUROS
 - JACTO
 - NUTRIGESSO
 - SBARDELIN (FUZIL)
 - SICOOB COCRED
 - SOLOFÉRTIL
 - TRAPP / SCHWEERS / AMATOOLS
 - YAMAGUCHI





13º

AGRONEGÓCIOS COPERCANA

As melhores oportunidades sempre!

[27 a 30 de Junho]
das 13h às 19h

Centro de Eventos Copercana

Estrada Municipal Herminio Bizio, 28
Chácaras Recreio Planalto | Sertãozinho | SP



www.agronegocioscopercana.com.br

***PROIBIDA A ENTRADA DE MENORES DE 14 ANOS**



Mais informações,
posicione o leitor
QR code
de seu celular.





Tecnologias por todo o campo

Maior produtividade, rentabilidade, sustentabilidade, qualidade e confiabilidade. As várias “idades” foram alcançadas após uma extensa curva de aprendizado por parte do setor sucroenergético, o que valeu e continua valendo muito a pena.

Graças a esse aprendizado, hoje temos a transformação e evolução digital no campo, a inteligência artificial em máquinas que nos permite resultados impensáveis até poucos anos atrás.

Neste cenário, a Canaoste também evoluiu e, dentro de seu plano de reestruturação, investiu em uma ferramenta de geotecnologia que possibilita ao associado conhecer melhor sua realidade e suas possibilidades, através de parceria com a ID-Geo (Inteligência em Dados Geográficos), uma empresa especializada na gestão, modelagem e produção de geoinformação para agricultura, com destaque ao desenvolvimento de análise espacial e monitoramento remoto do ambiente produtivo.

A ação trará grandes benefícios que podem ser conhecidos na matéria especial desta edição: “Era das máquinas: inteligência artificial fortalece cada vez mais a agricultura”.

A tecnologia tem sido a palavra-chave do agronegócio. E muitos outros exemplos dela estarão expostos no 13º Agronegócios Copercana, evento que trará condições especiais para a aquisição de novos produtos, ferramentas e novas tecnologias, claro!

Em entrevista, o presidente da Copercana, Antonio Eduardo Toniolo, fala sobre as expectativas em torno da feira e resume que o evento é um grande encontro de produtores, entrelaçamento e conversas que contribuem para a produção e o desenvolvimento de nossa agricultura.

Entre os vários assuntos desta edição, temos o breve desenho do mercado mundial de açúcar, apresentado durante a XI ISO Datagro New York Sugar and Ethanol Conference, realizada

no dia 10 de maio, no hotel Hilton Midtown, em Nova York, nos Estados Unidos. Segundo Plínio Nastari, presidente da Datagro Consultoria, para a temporada 2017/18 o balanço mundial de açúcar deve apresentar um leve déficit de 194 mil toneladas, um equilíbrio entre a oferta e a demanda após dois ciclos consecutivos de déficit.

No artigo técnico sobre acompanhamento da safra 2017/18, Thiago de Andrade Silva, gerente de Planejamento, Controle, Topografia e T.I. da Canaoste, conta que o ATR médio observado até o mês de abril ficou 3,14% abaixo do obtido na safra 2016/2017 e em relação à produtividade agrícola (TCH), observa-se até o momento números semelhantes ao da safra 2016/2017.

O engenheiro agrônomo e diretor do Grupo IDEA, Dib Nunes, também em artigo, mostra como obter o máximo das variedades de cana ao orientar que o conhecimento das características varietais e as análises de seus desempenhos nas grandes lavouras é fundamental para se obter ganhos significativos nas produtividades e no ATR.

Em Assuntos Legais, os advogados Diego Rossaneis e Juliano Bortoloti, baseados no recente estudo “Atribuição, Ocupação e Uso das Terras - Primeiras Análises do CAR”, realizado e divulgado pelo Chefe-Geral da Embrapa Monitoramento por Satélite, Evaristo Eduardo de Miranda, desmistificam e colocam fim ao infeliz estigma de degradador dado ao proprietário rural brasileiro. O estudo prova que o agricultor é o maior responsável pela preservação ambiental brasileira e o atual grande responsável pela geração de empregos e fomento da economia. Ponto para os produtores.

Muitas outras informações pertinentes e interessantes estão em nossas páginas, não deixe de conferir!

Boa leitura!
Conselho Editorial

EXPEDIENTE

CONSELHO EDITORIAL:

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

EDITORA:

Carla Rossini - MTb 39.788

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Rodrigo Moisés

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:

Andréia Vital, Diana Nascimento, Fernanda Clariano e Rodrigo Moisés

COMERCIAL E PUBLICIDADE:

Marília F. Palaveri
(16) 3946-3300 - Ramal: 2208
atendimento@revistacanavieiros.com.br

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

IMPRESSÃO: São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO: Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO: 22.300 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.twitter.com/canavieiros
www.facebook.com/RevistaCanavieiros





Boas expectativas

Para o presidente da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, o 13º Agronegócios Copercana será excelente para os cooperados

Antonio Eduardo Toniello

Fernanda Clariano



Para falar sobre as expectativas e novidades da feira e também sobre a situação política e econômica do país, a Revista Canavieiros conversou com o presidente da Copercana e da Sicoob Cocred, Antonio Eduardo Toniello. Confira!

Revista Canavieiros: Quais os principais desafios do agronegócio brasileiro?

Toniello: Eu acredito que o desafio do agronegócio brasileiro é enfrentar as dificuldades que temos no mercado de exportação. Atualmente com o dólar fraco, o mercado está saturado de grãos e açúcar, então este é um desafio. Precisamos enfrentar os desafios com disposição e nos mantermos para aproveitar a hora em que o mercado voltar a melhorar. Está sobrando

produto no mundo e todas as vezes que sobra produto isso acontece e recai em cima de quem produz.

Revista Canavieiros: O senhor concorda que o agronegócio tem sido a “solução da lavoura” para o PIB brasileiro?

Toniello: Eu tenho certeza. Não somos nós que mostramos, é o PIB que mostra o faturamento do agronegócio, o que dá sustentação atualmente para que possamos ter um saldo positivo.

Revista Canavieiros: Na opinião do senhor, quais seriam os problemas urgentes que precisam de soluções urgentes no agronegócio?

Toniello: As dificuldades que temos para enfrentar é na estocagem, no

transporte, na estrada e no custo portuário, isso tudo é gargalo.

Revista Canavieiros: A Copercana, com o apoio da Canaoeste e Sicoob Cocred, realiza a 13ª edição da feira Agronegócios Copercana em um cenário de crise política no país. Existem boas expectativas de resultados comerciais?

Toniello: É claro que existem boas expectativas. Estamos engolindo essa crise política há muitos anos e não é agora que iremos fracassar. Eu acredito que a 13ª edição do Agronegócios Copercana será mais forte do que no ano passado. Estamos sempre com o desafio de melhorar a cada edição. Melhorar no sentido de ter mais produtos, mais dinheiro, prazo para financiamento, estrutura e mais condições para os nossos cooperados. Acredito que todo mundo que participar irá gostar.

Revista Canavieiros: O agronegócio exige dos produtores rurais um alto grau de especialização, investimentos em tecnologias e profissionalismo. Em que sentido a feira Agronegócios Copercana pode contribuir para isso?

Toniello: A feira contribui apresentando produtos de qualidade, com prazos para financiamento, com preços e condições e também beneficiando o produtor com a recompra, no caso do amendoim e da soja, que acredito ser uma vantagem para o nosso cooperado.

Revista Canavieiros: Apesar da crise política e econômica que o país enfrenta, a feira Agronegócios

Copercana não para. Este ano o número de expositores é maior do que no ano passado. São mais de 80 expositores. O senhor acredita que as empresas seguem conscientes da importância desse evento e de se fazerem presentes?

Toniolo: Esse evento é uma realidade nas empresas e elas seguem participando devido a segurança que a feira proporciona no sentido de colocar mercadorias, o produto deles e viabilizar negócios. As empresas viraram grandes parceiras da Copercana e do produtor e eu acho que é por isso que a cada ano aumenta o número de expositores. O Agronegócios Copercana já está consolidado e a tendência é crescer cada vez mais.

Revista Canavieiros: Quais são os grandes destaques desta edição da feira? O que há de novidades?

Toniolo: Todo ano tem novidade. Um ano é no prazo, no preço, no outro ano é na qualidade, novidades

nunca faltam na feira. Quem participa prestigia porque quer ver novidades, tecnologia e condições para pagamento e é por isso que realizamos esse evento. Um grande encontro de produtores, entrelaçamento, conversas e isso contribui para a produção e para o desenvolvimento.

Revista Canavieiros: O Plano Safra, lançado no dia 7 de junho, trouxe uma mudança significativa para o setor sucroenergético ao acatar uma antiga reivindicação de tornar permanente a linha do Prorenova. Como o senhor vê essa mudança?

Toniolo: Isso não é mudança, é um entrave. No BNDES, quem consegue dinheiro é a JBS e a turma do “petrolão”, mas para nós é muito difícil. Eu acho que o Governo deveria lançar um programa e atender o setor. Lançar um programa que favorece apenas os grandes é muito ruim e o BNDES ainda está com uma recafi-

da muito grande dos R\$ 500 bilhões que emprestaram e até hoje recaem nos outros financiamentos. Quem está pagando é aquele que carece de dinheiro para fazer um plantio, comprar máquinas e que precisa esperar por mais de um ano para conseguir. É por isso que o nosso Agronegócios Copercana vai bem, porque tudo é resolvido na hora e ninguém fica esperando para o ano que vem.

Revista Canavieiros: Qual a recomendação que o senhor daria aos cooperados e associados diante das circunstâncias atuais da economia e mercado?

Toniolo: O cooperado de um modo geral, o produtor brasileiro já sabe que se ele depender de Governo nunca irá produzir. Eu acredito que cada um sabe que tem que tocar o seu negócio, que tem que produzir e deixar o Governo de lado. O Governo atrapalhando menos, pois ele atrapalha bastante, já ajuda muito.

Votorantim
Cristalinos

O RESULTADO DESSA QUALIDADE APARECE NA SUA PRODUTIVIDADE.

Calçário Itaú. Mais fino, mais puro, mais eficiente, mais econômico.

www.vcimentos.com.br | SAC: 0800 701 9895 | F: (16) 3319 8110 | vendas@calcaloitaui.com.br

CALCÁRIO ITAÚ



Capa

Sumário

Junho 2017

Revista Canavieiros
A força que movimenta o setor

www.canavieiros.com.br

Ano X - Edição 132
Junho de 2017
Circulação mensal

8. ENTREVISTA - BOAS EXPECTATIVAS

Para o presidente da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, o 13º Agronegócios Copercana será excelente para os cooperados

17. NOTÍCIAS COPERCANA - CONCERTOS IHARA

Cerca de 9 mil pessoas prestigiaram o evento que contou com a apresentação da dupla sertaneja Zezé di Camargo & Luciano

26. ESPECIAL - ERA DAS MÁQUINAS

A transformação digital vem proporcionando mais produtividade, redução de custos e eficiência nas atividades do campo

36. POLÍCIA AMBIENTAL PAULISTA

Vento discutiu como as tecnologias podem vento discutiu como as tecnologias podem vento discutiu

E MAIS:

42. PONTOS VALIOSOS

Oferecidos pelas empresas de insumos e máquinas, programas de fidelidade e incentivo atraem produtores e estreitam o relacionamento com as marcas

48 MERCADO GLOBAL DE AÇÚCARA

Durante a ISO DATAGRO, líderes empresariais, traders e autoridades de 20 países traçaram as principais mudanças que acontecem no mercado mundial sucroenergético.

62 PLANTAS DANINHAS

A 16ª edição do Herbishow reuniu mais de 650 pessoas e um time de renomados palestrantes que difundiram informações e apresentaram produtos e soluções

76 COMO OBTER O MÁXIMO

das variedades da cana-de-açúcar

Tendências e perspectivas para a pecuária

PAULO MOLINARI



Economista pela Universidade Federal do Paraná, com pós-graduação em Agribusiness pela Faculdade de Administração e Economia – FAE/PUC.

Especialização em Análise Técnica – CMA;

Atua há 32 anos em análise econômica e de mercados de commodities.

Analista de Mercado Sênior em Agribusiness.

Neste ambiente, Paulo Roberto Molinari dispõe de experiência curricular e assessorias realizadas que o traduzem em um dos melhores consultores no ambiente de mercado do Agronegócio nacional e com experiência internacional.

Algumas realizações dispõem de referência no ambiente do Agronegócio:

Consultor Chefe na consultoria de maior referência no Agronegócio nacional e de abrangência internacional **Safras & Mercado**

Opinião de Referência no ambiente do Agronegócio nacional envolvendo os segmentos de grãos e carnes.



29/06
14h

Local: Auditório do Centro de Eventos Copercana
Estrada Municipal Herminio Bizio, 28
Chácara Recreio Planalto | Sertãozinho | SP



Agricultura

lidera preservação no Brasil

Ninguém preserva mais a vegetação nativa do que os produtores rurais

*Evaristo de Miranda, O Estado de S. Paulo - 05 Junho 2017



Grande produtor de alimentos, energia e fibras, o Brasil é uma potência em preservação ambiental, com mais de 66% de seu território recoberto por vegetação nativa. E esse número sobe para quase 75% quando agregadas as áreas de pastagem nativa do Pantanal, do Pampa, da Caatinga e dos Cerrados. Toda a produção de grãos (milho, arroz, soja, feijão...), fibras (algodão, celulose...) e agro-energia (cana-de-açúcar, florestas energéticas...) ocupa 9% do País. Os agricultores preservam mais vegetação nativa no interior de seus imóveis (20,5% do Brasil) do que todas as unidades de conservação juntas (13%)!

Esses dados, da Embrapa, resultam principalmente das informações tabuladas do Cadastro Ambiental Rural, o CAR, criado pela Lei 12.651/12, o novo Código Florestal, que acaba de completar cinco anos. Mais de 4,1 milhões de imóveis rurais, somando uma área superior a 410 milhões hectares, estavam cadastrados no Serviço Florestal Brasileiro até maio de 2017.

Os agricultores informaram deta-

lhamente, num mapa com base em imagens de satélite e em diversas fichas, todo o uso e ocupação de suas terras, em conformidade com o Código Florestal. É como se ao declarar o Imposto de Renda o contribuinte informasse a planta da casa, a disposição de cada móvel, o uso de cada cômodo e ainda, na Amazônia, por exemplo, deixasse claro que não utiliza 80% de seu apartamento a título de reserva legal. E que cuida de tudo e paga impostos, mesmo sobre o que lhe é vedado usar.

Em 1.º de fevereiro publicamos no jornal O Estado de S. Paulo os primeiros resultados do CAR (Ca-

“ É sempre bom lembrar que vilão e vileza derivam de vila, cidade”

adastro Ambiental Rural: a hora dos fatos). Agora, os dados finalizados pela Embrapa demonstram o papel único da agropecuária na preservação ambiental.

No Sul, as unidades de conservação e as terras indígenas, juntas, protegem 2%, enquanto os produtores preservam 17% da região nos imóveis rurais. As áreas preservadas pelos agricultores superam em mais de oito vezes as protegidas. Considerando apenas a área agrícola, os produtores preservam 26% das terras, número bem superior à exigência do Código Florestal.

No Sudeste, ainda sem disponibilidade dos dados do Espírito Santo, os produtores preservam um território equivalente a 17% da região, em vegetação nativa e ecossistemas lacustres e palustres. Já as áreas protegidas equivalem a 4%. Na área rural, eles preservam 29% de suas terras, também bem acima da exigência do Código Florestal.

No Centro-Oeste, ainda sem disponibilidade dos dados de Mato Grosso do Sul, os produtores preservam em seus imóveis um território equivalente a 33% da região, ante 14% em áreas protegidas. Mais uma vez, no conjunto da área agrícola, os produtores preservam um percentual superior à exigência do Código Florestal: 49% das terras, praticamente a metade.

No Norte, no Estado do Tocantins a agricultura preserva o dobro da área total de unidades de conservação e terras indígenas: 20% ante 10%. E em seus imóveis os produtores apresentam uma taxa de preservação da vegetação nativa de 56%! Esse é o único Estado da região não inserido integralmente no bioma Amazônia. Nos Estados amazônicos a proteção ambiental é muito abrangente: 71% do Amapá, 53% do Amazonas e 50% do Pará – além de amplos territórios recobertos por floresta tropical em terras devolutas.

No Nordeste, estima-se que apenas 36% dos imóveis rurais se tenham cadastrado no CAR. Isso limita a interpretação do uso das terras. Mas basta para indicar o papel dos agricultores na preservação da vegetação. Na maioria dos Estados nordestinos, os produtores preservam mais

de 50% da área de seus imóveis, quando a exigência é de 20% (salvo em parte do Maranhão). A área preservada por essa parcela de agricultores cadastrados já representa cerca de 20% da região, enquanto as áreas protegidas conservam menos de 10%. É provável que os agricultores nordestinos preservem três vezes mais territórios na Mata Atlântica, na Caatinga e nos Cerrados do que todas as unidades de conservação e terras indígenas da região, juntas.

E se ao total das áreas de vegetação nativa preservada forem agregadas as pastagens nativas? Ninguém plantou a vegetação do Pantanal, do Pampa, da Caatinga, dos Cerrados e dos campos de altitude exploradas de forma sustentável pela pecuária. Essa vegetação nativa é mantida em equilíbrio pela pecuária há séculos. Com essa vegetação conservada se chega a quase 75% do território na-

cional.

Não há, no Brasil, nenhuma categoria profissional – minerador, médico, professor, industrial, militar, promotor, economista ou funcionário – que preserve tanto o meio ambiente como os agricultores. Salvo na Amazônia, não existe nenhuma instituição, secretaria de Estado, órgão federal ou estadual, empresa privada ou organização não governamental que preserve tanta vegetação nativa como os produtores rurais. E contra os quais – pasmem! – algumas instituições ainda pretendem organizar uma verdadeira “inquirição informatizada” para analisar a situação ambiental de cada um no Programa de Regularização Ambiental (PRA), que sucederá ao CAR.

Esse enorme esforço de preservação nos imóveis rurais beneficia toda a Nação. A responsabilidade e

os custos decorrentes da imobilização e da manutenção dessas áreas recaem inteiramente sobre os produtores, sem contrapartida da sociedade, principalmente dos consumidores urbanos. A Embrapa calculará o valor e o custo de toda essa área imobilizada. Desde 1990 se fala em pagar por serviços ambientais. Esse conto de fadas até hoje não foi efetivado. Cidadãos estão dispostos a protestar pelo meio ambiente em zona rural, mas não cogitam de pagar por isso. Destes os produtores esperam, no mínimo, menos demonização de suas atividades, maior conhecimento de sua realidade e o justo reconhecimento. É sempre bom lembrar que vilão e vileza derivam de vila, cidade.

**Doutor em Ecologia, é chefe geral da Embrapa Monitoramento por Satélite*

Vendem-se mudas de espécies 
naivas!

Com pensamento voltado para a sustentabilidade ambiental, a Copercana disponibiliza no viveiro da Fazenda Santa Rita, em Terra Roxa/SP, a venda de mudas de espécies nativas.

Maiores informações:
(16) 3946.3316
Sertãozinho/SP



COPERCANA

Andando de lado

Marcos Fava Neves



O que acontece com nosso agro?

■ A estimativa da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) de junho para a safra de grãos 2016/2017 agora está em 234,3 milhões de toneladas, 25,6% a mais que as 186,6 milhões de toneladas de 2015/16. A área cultivada agora é de 60,5 milhões de hectares;

■ Na soja, a nova estimativa, apenas um mês após, aumenta em quase 1 milhão de toneladas, passando agora para 113,93 milhões. A safra que termina é quase 20% maior que a anterior, de 95,4 milhões. Vejam que interessante: em apenas um ano agricultores expandiram a produção de soja em 18,5 milhões de toneladas usando 1,9% a mais de área. Medalha de ouro ao sojicultor e agradecimentos a São Pedro;

■ Também no milho a nova estimativa trás 1 milhão de toneladas a mais que a anterior, passando para 93,83 milhões (30,3 na primeira safra e 63,5 na segunda). Isto representa absurdos 41% a mais que a safra anterior, pois ano passado o clima atrapalhou muito e neste ano ajudou. Fico pensando para escoar este milho todo, capacidades portuárias, frangos e suínos para consumirem. Exportações de milho podem bater recorde de mais de 32 milhões de toneladas na safra 2016/17 de acordo

com a Agroconsult, colocando pressão na logística de fretes terrestres, marítimos e portos;

■ Também no arroz subimos 14,4%, indo para 12,1 milhões de toneladas. Vem por aí também um mundo de algodão, com aumento de 15,4% sobre a safra anterior, tendo agora 1,488 milhão de toneladas de pluma;

■ As estimativas da Conab neste ano estão servindo como um choque mensal de motivação. Em relação aos preços destas commodities, em dólar praticamente andamos de lado, mas em reais a desvalorização cambial deu algum fôlego. Devem ficar como estão a menos que a partir de agora o “Saint Peter” atue nos EUA atrapalhando o desenvolvimento;

■ Foi lançado o plano safra 2017/18 que trará 190,25 bilhões de reais para o agronegócio. São 150,25% para custeio e comercialização (116,25 bilhões com juros controlados e o restante com juros livre). Para o custeio os juros caíram de 8,5% e 9,5% ao ano para 7,5% e 8,5%. Para armazéns a taxa cai para 6,5% ao ano. Como pontos positivos está a volta de apoio a renovação de canaviais, aumento do Moderfrota e recursos para seguro rural. Estima-se que o crédito rural represente cerca de um terço do necessário pela agricultura. O volume é praticamente o mesmo do ano passado e a taxa de juros um pouco menor. Poderia ser alocado mais para gerar valor e renda no Brasil, mas temos que entender que o cobertor está curto devido à má gestão que tivemos

nas últimas décadas por estas terras;

■ Na arena internacional, vale destacar que continuam diálogos entre o Brasil e o México para ampliar o comércio de grãos, principalmente importações de milho e soja do Brasil, visando reduzir sua dependência dos EUA e suas novas turbulências. O México importa quase 15 milhões de toneladas de milho por ano, e cerca de 4,3 milhões de toneladas de soja. Seria muito bom termos o México como um grande cliente do Brasil ainda mais exportando pelo eixo norte do país;

■ Uma preocupação em relação aos fretes no futuro vem da OMI (Organização Marítima Internacional) da ONU (Organização das Nações Unidas) que estabeleceu limite máximo na quantidade de enxofre no óleo diesel marítimo em 2020 em 0,5% contra 3,5% agora, o que deve pressionar por uso de combustível de melhor qualidade, devendo aumentar os custos do frete marítimo para as commodities e os preços de outros combustíveis;

■ Dr. Evaristo Miranda da Embrapa trouxe importantes números sobre a preservação ambiental. O Brasil tem 66% de seu território recoberto por vegetação nativa. A produção de grãos

ocupa 9% do território nacional, sendo que 20,5% das áreas das fazendas são de vegetação nativa. Somando-se pastagens nativas, a área conservada do Brasil chega a 75% do território. O Brasil é um país, comparativamente aos demais, extremamente ambiental, faltando um pouco mais de reconhecimento dos ambientalistas;

Enfim, nada de grandes novidades no agro deste mês a não ser a expectativa de safra bem maior.

O que acontece com a nossa cana?

Na primeira quinzena de maio foram processadas 38,5 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, 3,6% a menos que em 2016/17, de acordo com a Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar);

Desde o início da safra processamos 80,3 milhões de toneladas, 26,3% a menos que o mesmo período de 2016/17. Foram produzidas 3,9 milhões de toneladas de açúcar, redução de 26%; 1,1 bilhão de litros de etanol anidro, queda de 28%, e 2 bilhões de litros de etanol hidratado, redução de 30,5%;

O clima aparentemente ajudou um pouco neste mês, mantendo as projeções ao redor de 585 milhões de toneladas (3,65% menor) com produção de açúcar de 35,2 milhões de toneladas (1,2% menor) e de 24,7 bilhões de litros (3,71% menor), isto tudo para uma capacidade de moagem no Centro-Sul ao redor de 630 milhões de toneladas.

O que acontece com nosso açúcar?

O mês no açúcar não foi bom pelo conjunto de notícias que ajudou a derubar as cotações mais do que eu acreditava. Vamos aos fatos:

Fatores como a entrega física de açúcar por um grande produtor em março, câmbio (movimento de desvalorização do real derruba os preços do açúcar), expectativas de aumentos de produções em concorrentes, redução em 5,4% do preço da gasolina (mesmo com desvalorização do real), organizações (fundos) que investiram esperando valorização, elevação do imposto

de importação na China (a taxa além da cota de 1,95 milhão de toneladas por ano foi elevada de 50% para 95%) e o consumo de hidratado que não reage como deveria;

Preço chegou a ser o menor em 20 meses, tocando 13,74 cents por libra peso. De acordo com a Archer Consulting, o valor do início de junho (R\$ 1.027 por tonelada) é o menor desde setembro de 2015. E pensar que neste ano já tivemos 21,49 cents (06/02) quando bons analistas e alguns sortudos aproveitaram para vender;

Copersucar já acredita em queda na produção de açúcar na safra 2017/18 devidos aos preços baixos e etanol mais competitivo. De 36 milhões, esperam agora 35,5 milhões de toneladas. Quanto maior a distância em relação ao porto, mais a conversão para etanol tem sido observada. Esperam também mudança no superavit de 2 a 3 milhões de toneladas, a depender deste movimento que já alertei na coluna de maio, para menor. Tal como a Copersucar, a Archer acredita que a produção de açúcar pode ser 1,5 milhão de toneladas menor;

Para a Datagro, a produção global de açúcar em 2017/2018 passa de um deficit de 200 mil toneladas para 640 mil toneladas de superavit. Também caiu o deficit do ciclo 2016/2017, de 7,85 milhões para 6,78 milhões de toneladas, devido ao aumento de produção na Índia (de 19,2 milhões para 20,5 milhões de toneladas em 16/17 e 23,5 milhões para 24,2 milhões em 17/18. Produção também cresceu na China de 9,8 milhões para 10,47 milhões. Também deve aumentar o açúcar europeu de beterraba, puxado pela Ucrânia;

A OIA (Organização Internacional do Açúcar) mudou sua projeção para o deficit global da commodity na safra 2016/2017 para 6,465 milhões de toneladas, superior ao último relatório que esperava 5,869 milhões de toneladas. A produção deve ser de 165,928 milhões de toneladas (0,3% maior) e o consumo de 172,393 milhões de toneladas (1,22% maior). Em relação a 2017/18 acreditam em superavit de 3 milhões

de toneladas, que deve ser mantido também em 2018/19. Como sempre digo que “preço muito bom não é bom” vamos colher agora os resultados dos excelentes preços em alguns momentos de 2016;

Porém, o Rabobank aposta em preços maiores até o final deste ano devido aos fundos de investimentos, pois acredita que os preços estão baixos demais observando a relação entre estoque e consumo;

Maio foi muito bom para as exportações. Enviamos 2,440 milhões de toneladas de açúcar (bruto e refinado), o que representa um crescimento de 50,4% sobre o mês anterior e 21,3% acima de maio de 2016. Entraram US\$ 1,036 bilhão, 43,2% a mais que os US\$ 723,7 milhões de abril e quase 55% maior que os US\$ 671 milhões de maio passado. Até o final de maio, o volume total vendido (acumulado do ano) atingiu 9,693 milhões de toneladas (cerca de 1,5% a menos), mas a receita está 40,5% maior, atingindo US\$ 4,239 bilhões;

Ponto negativo para nós foi a estimativa da Unica, estimando que a taxa da China pode reduzir as exportações do Brasil em 800 mil toneladas de açúcar neste ano e também o acordo entre os governos de Estados Unidos e México que permite a este continuar vender açúcar aos EUA. Porém o México terá que alterar a proporção de 50% para 30% de açúcar refinado nas vendas totais, permitindo mais refino nos EUA. Os preços mínimos e nível de pureza também aumentaram;

Minha leitura está alinhada com o Rabobank, de preços maiores para o açúcar em breve e uma média de preços entre 16 a 17 cents/libra peso nesta safra, a menos que o Petróleo caia mais e não consigamos escoar mais cana via hidratado, o que neste momento não é minha aposta.

O que acontece com nosso etanol?

Foi aprovada pela Comissão Especial da Câmara Federal uma proposta que permite aos municípios colocarem uma CIDE municipal para custe-

ar transporte público. Falta agora ser aprovada pelo plenário, portanto pode ter chances de nos municípios canavieiros, ela ser aplicada apenas para a gasolina, ajudando no consumo de hidratado;

👉 A queda nos preços do açúcar e a possibilidade do Brasil fazer mais etanol já afeta as expectativas com exportações do etanol de milho dos EUA, mostrando como as coisas são inter-relacionadas no complexo agronegócio mundial;

👉 A Nissan conclui neste mês um primeiro momento de testes do projeto e-Bio Fuel Cell, o carro elétrico que usa etanol como fonte geradora de hidrogênio que é transformado em eletricidade. Mas a empresa crê que apenas após 2020 esta tecnologia estará disponível, o que foi triste, pois achava que poderia vir antes;

👉 Um caso de sucesso é o Protocolo Agroambiental do Setor Sucroenergético, segundo estudo apresentado pela Secretaria do Meio Ambiente contribuiu reduzindo praticamente 10 milhões de toneladas de gás carbônico equivalente entre as safras 2006/07 e 2016/17. Também deixamos de lançar 56 milhões de toneladas de poluentes, entre eles o CO₂ (monóxido de carbono). O número de colhedoras saltou de 753 em 2006/07 para 3000 em 2016/17. A queima hoje está restrita a apenas 2,5% do território paulista com cana. Trata-se de um presente dado pelo setor à sociedade paulista, praticamente sem cobrar;

👉 Finalmente foi atingido o limite de etanol que pode ser produzido a partir do milho nos EUA desde que a lei passou no congresso em 2007, que estipulou 15 bilhões de galões em 2017. Como a lei coloca que devem ser produzidos 36 bilhões de galões até 2022, outros tipos de biocombustíveis tem que acelerar o passo para atingir esta produção até lá, o que não vem acontecendo. Para crescer, a indústria de etanol dos EUA precisa das exportações e do crescimento de combustíveis que levem mais etanol, como o E85;

👉 Os preços do petróleo, que mês

passado foram favoráveis ao etanol por terem subido, voltaram a cair, mesmo com anúncios de corte da produção feitos pela OPEP. Esta variável vem atrapalhando bem a cana nos últimos 30 dias;

👉 O preço no mercado interno, de acordo com o CEPEA ficou em R\$ 77,52 a saca de 50 quilos, queda de 0,15%;

👉 Estranhou o momento onde a Petrobras abaixou o preço da gasolina, justificada por uma necessidade de recuperação de participação de mercado, pois as importações de diesel e gasolina aumentaram bastante em seus concorrentes em detrimento às compras nas refinarias da empresa, trazendo com isto maior ociosidade nos ativos de refino da empresa. Pela ANP, as importações de diesel saltaram 47% no bimestre, motivadas por um prêmio de 16,4% e de quase 3% na gasolina. Esta queda atrapalhou o retorno do hidratado;

👉 A EPE (Empresa de Pesquisa Energética) publicou sua nova análise dos próximos 10 anos no Brasil. Entre as principais conclusões estão uma queda de participação de mercado da Petrobras na produção nacional de petróleo de 78% para 70% até 2026 e nossa produção deve dobrar para algo entre 4,7 milhões e 5 milhões de barris diários em 2026;

👉 Na visão da EPE a demanda (Ciclo Otto) não acompanha a oferta pois crescerá apenas 9,25% até 2026 e o Brasil passará a exportar 1,5 milhão a 2 milhões de barris/dia. A boa notícia é o aumento na participação do hidratado dos atuais 30% para 46% em 2026, com expansão de uma a duas novas usinas por ano à partir de 2021. A EPE está mais verde recentemente;

👉 Fechando, o etanol hidratado precisa recuperar espaço no mercado para ajudar no preço do açúcar. Continuo crendo que como temos menos cana e a economia começa a dar sinais de vida, eu não venderia agora.

Haja Limão

👉 Os depósitos das propinas pagas a diversos agentes públicos são estarre-

cedores. E não encontram fim, tomando nosso tempo de notícias e nossa paciência. Recursos que foram retirados da saúde, da educação, da segurança pública, da infraestrutura e outras áreas, penalizando o povo brasileiro e matando pessoas. Acho que vocês tal como eu, imaginavam corrupção, mas não nesta magnitude que estamos conhecendo agora. Lembrando o ex-presidente Lula e sua frase célebre, a corrupção atingiu um estágio “como nunca antes visto na história deste país”. E é bem propício neste caso usar frase dele, como um grande catalisador deste processo. Agora o foco está em aprovar as reformas e fazer a assepsia em outubro de 2018.

Quem é o homenageado do mês?

👉 Todos os meses temos um grande homenageado aqui neste espaço e desta vez novamente é triste, pois perdemos um dos precursores da mecanização em cana. O australiano (quase que brasileiro) John Stanley Pearce não resistiu ao câncer e faleceu na Austrália, deixando muitas saudades e centenas de manifestações nas mídias sociais do Brasil. Siga em paz John, foi um privilégio conviver contigo e guardarei sempre momentos de alegria como este na minha casa, onde na companhia do amigo comum Fabio Balaban curtimos a vida com os derivados da cana!



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



Concertos IHARA

chega a Sertãozinho com apoio da Copercana

Cerca de 9 mil pessoas prestigiaram o evento que contou com a apresentação da dupla sertaneja Zezé di Camargo & Luciano

Fernanda Clariano

Com patrocínio da IHARA (empresa especializada em tecnologia para proteção de cultivos) e apoio da administração municipal, Copercana, Fenasucro & Agrocana e Ceise Br, os moradores de Sertãozinho-SP puderam prestigiar de **forma gratuita**, no domingo, 28 de maio, o projeto Concertos IHARA.

Viabilizado pela Lei Rouanet de Incentivo à Cultura, o show foi realizado no Centro de Eventos Zanini e recebeu um público de aproximadamente 9 mil pessoas.

Sob a regência do maestro Américo Perin, a STZ Jazz Band de Sertãozinho abriu o evento apresentando um repertório variado de músicas nacionais e internacionais. A atração principal da noite foi a dupla Zezé di Camargo & Luciano, que subiu ao palco acompanhada por uma Orquestra de cordas IHARA, que interpretou músicas clássicas e um repertório sertanejo da dupla, encantando os fãs.

“Para a IHARA é uma honra poder proporcionar à população de Sertãozinho e aos nossos clientes, usinas, fornecedores de cana e convidados um evento



A dupla Zezé di Camargo & Luciano subiu ao palco e encantou o público com suas canções

grandioso como este. Desta forma, queremos também fortalecer a nossa parceria com a Copercana que tem muito prestígio nesta região e também a imagem da IHARA junto ao público”, disse o representante comercial da IHARA, Gustavo Scarpari.

O presidente da Copercana e da Sicoob Cocred, Antonio Eduardo Toniello, salientou o apoio incondicional para a realização do evento. “Essa é uma oportunidade que toda a população tem de apreciar a apresentação de uma orquestra sinfônica e a dupla Zezé di Camargo & Luciano de maneira gratuita. A Copercana tem o prazer em estar junto com as empresas parceiras em eventos que beneficiam acima de tudo a população. Com certeza outros shows virão”, afirmou Toniello.

Para o prefeito de Sertãozinho, José Alberto Gimenez, o show foi um presente

para os amantes da boa música sertaneja e também para a população que nunca teve acesso à música orquestrada. “Precisamos parabenizar a IHARA, que por meio da Lei Rouanet presenteou a popu-



Gustavo Scarpini



Antonio Eduardo e Neli Toniello, Tatiane Guidoni, Zezinho Gimenez e Nilton Teixeira



Com um repertório especialmente selecionado, a STZ Jazz Band de Sertãozinho fez a abertura do evento

lação sertaneza com este projeto, foi um belo show. A STZ Jazz Band teve a oportunidade de mostrar o seu trabalho na abertura e a apresentação de Zezé di Camargo & Luciano com a orquestra IHARA foi algo diferente. Um show para os ouvidos e para a alma”, comentou.

Quem também expressou sua satisfação pelo projeto foi o vice-prefeito de Sertãozinho, Nilton César Teixeira. “Foi gratificante poder acompanhar a apresentação da STZ Jazz Band abrindo o show, dessa dupla ícone da música sertaneja, que é Zezé di Camargo & Luciano, neste projeto da IHARA. A população que compareceu pôde desfrutar de horas agradáveis com música de quali-

dade”, disse.

Uma parceria de sucesso

Pelo segundo ano consecutivo, a dupla Zezé di Camargo e Luciano participa do projeto Concertos IHARA. Os cantores já percorreram os estados de São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rio Grande do Sul e encerraram a turnê deste ano em Sertãozinho-SP.

“Esse projeto é muito interessante porque permite o acesso de todas as camadas sociais da cidade. É uma oportunidade de mostrar um tipo de música que não é muito comum, principalmente para o público mais simples, que é a mistura da orquestra com música sertaneja. Uma oportu-

nidade para as pessoas conhecerem outro tipo de música. No último show que fizemos a orquestra tocou Beethoven e muita gente que ali estava jamais parou para ouvir uma música de Beethoven e o bacana é que quem ouve gosta. As pessoas só precisam ter acesso”, ressaltou o cantor Zezé di Camargo.

“É um prazer estarmos envolvidos neste projeto e subir ao palco apresentando nossas canções e fazendo uma mistura boa junto com a orquestra. Costumamos dizer que tem hora que passamos a ser público porque paramos no palco para assistir a orquestra que é muito bonito”, disse o cantor Luciano.



Um público com mais de 9 mil pessoas cantou e se encantou com a dupla



Frederico Dalmaso, Maurício Pinto Neto, Antonio Eduardo Toniello, Sérgio Junqueira e Giovanni Rossanez



Manoel Sérgio Sicchieri, Antonio Eduardo Toniello, Frederico Dalmaso e Giovanni Rossanez



É tempo de bons negócios

Crédito, consórcios, novas tecnologias e condições especiais são as apostas das empresas expositoras para o 13º Agronegócios Copercana

Diana Nascimento



Imagem interna do Agronegócios Copercana em 2016

Ao pensar em financiamento e serviços bancários, vem à mente os vários bancos que fazem parte do sistema financeiro nacional. Em períodos de crise, por exemplo, a procura por estes serviços e instituições, ao contrário do que muitos pensam, cresce ainda mais.

A situação não é diferente na Sicoob Cocred, que vê um aumento nesta procura. “Isto acontece, pois, geralmente, nos períodos de turbulência, os bancos tradicionais diminuem o apetite por crédito e ‘fecham as portas’ para os clientes. É comprovado que o cooperativismo de crédito cresce em percentuais maiores nos períodos de crise, pois as cooperativas não abandonam seus cooperados e, com responsabilidade, continuam atendendo suas demandas e fomentando suas atividades”, explica Adalberto José Igual Júnior, gerente de Comunicação e Marketing da Sicoob Cocred.

A Sicoob Cocred tem diferenciais em relação aos bancos comerciais tradicionais e quem é cliente do banco sabe disso. “Na recente pesquisa que fizemos, perguntamos aos cooperados

quais os principais fatores decisivos na escolha por uma instituição financeira. Os principais fatores apresentados foram os seguintes: confiança na instituição, benefícios oferecidos (taxas de juros e tarifas) e atendimento ao cliente. Segundo nossos cooperados, alguns bancos até oferecem a confiança e os benefícios que precisam, porém o atendimento e o relacionamento com estas instituições não correspondem às suas expectativas. E é neste ponto que a Sicoob Cocred se destaca. Além de oferecer muito mais vantagens e benefícios aos nossos cooperados, a Sicoob Cocred possui um melhor atendimento, que é fundamental de acordo com a avaliação de nossos clientes. A Sicoob Cocred é parceira do cooperado e, com seriedade e responsabilidade, aconselha-o em sua vida financeira, adequando as soluções corretas, considerando o perfil do cooperado”, diz Igual Júnior.

Durante o 13º Agronegócios Copercana, o Sicoob Cocred estará presente e oferecerá condições especiais. Igual Júnior adianta que a equipe comercial apresentará a todos os participantes as

vantagens de fazer parte do modelo de negócio do banco. Além disso, serão ofertados aos cooperados e não-cooperados consórcios com condições comerciais diferenciadas. “Teremos consórcios com taxas de administração a partir de 4%, ou seja, muito inferiores as praticadas pelo mercado. Possuímos em nosso portfólio consórcios de todas as modalidades, tais como veículos, serviços (viagens, festas de casamento, cirurgias estéticas, etc), motos e imóveis. Este último possui um grande diferencial em relação a concorrência, pois, por meio dele, também é possível adquirir propriedades rurais”, informa.

Além de taxas promocionais, que serão exclusivas e somente para o período da feira, todas as soluções financeiras da Sicoob Cocred poderão ser adquiridas durante o evento. “Também é uma grande oportunidade para quem ainda não é associado se tornar um e fazer parte do nosso quadro de cooperados e, assim, usufruir de todas as



De acordo com Toledo, a Copercana trabalha em prol do setor, disseminando conhecimento e novas tecnologias, o que vai ao encontro do propósito da Ourofino

vantagens oferecidas pela Sicoob Cocred”, observa Igual Júnior.

O grande fluxo de cooperados que visitam a feira aumenta a geração de negócios na Sicoob Cocred e a maior procura é por financiamentos rurais, de máquinas e implementos agrícolas e de veículos. “A Sicoob Cocred participa da feira desde a primeira edição e, como todo ano, ficamos muito contentes com o sucesso que a mesma vem alcançando. A seriedade e o profissionalismo que a Copercana conduz a feira se traduz em resultados para seus parceiros e expositores. Além disso, a feira concentra um dos principais públicos da Sicoob Cocred que são os produtores rurais”, finaliza Igual Júnior.

Expositores

A 13ª edição do Agronegócios Copercana acontece entre os dias 27 e 30 de junho, das 13h às 19h, no Centro de Eventos da Copercana, em Sertãozinho. Novidades em tecnologia para a produção de cana-de-açúcar, soja, milho e amendoim serão apresentadas pelos mais de 80 expositores.

Alguns deles adiantaram os seus destaques. A Monsanto promoverá a divulgação da extensão de uso do Roundup Ultra e do Roundup Transorb R para as culturas de cana-de-açúcar, citros e café. “Através da feira e da Copercana levaremos a nossa melhor oferta de suprimentos aos cooperados, bem como as novidades nas formulações e registros dos produtos Monsanto. O Sistema Roundup Ready Plus com propostas de manejo de ervas resistentes ao glifosato será o ponto de destaque, uma vez que essa é uma demanda crescente na região”, comenta Eduardo Abarca, representante da Monsanto.

As expectativas para a feira são boas, segundo Abarca. “São as melhores possíveis, uma vez que estamos com excelente condição comercial e com novos produtos registrados para a cana-de-açúcar, principalmente, e o Sistema Roundup Ready PLUS. Ofertaremos uma condição especial durante a feira, sendo a melhor do ano”, afirma.

A Phosfaz participará do Agronegócios Copercana pela primeira vez e levará produtos de alta tecnologia. “Somos uma novidade no evento, apresentaremos fertilizantes fosfatados de alta tecnologia e também levaremos condições especiais de preços e prazos para a aquisição de nossos produtos”, diz Gustavo Tonetti, representante da empresa.

O produto a ser apresentado na feira será o Phosfaz 23/20, um fertilizante fosfatado de alta tecnologia com liberação gradual e total do fósforo e ótima relação custo x benefício, ideal para a cultura de cana-de-açúcar e também milho e soja. O fertilizante - disponível em forma granulada, farelada e em pó -, é indicado para fosfatagem corretiva, adubações de sistema e também adubação de manutenção.

“Embora seja a nossa primeira participação, acompanho o evento há 10 anos e a feira está cada vez maior e melhor, é uma grande oportunidade para a aquisição de insumos e conhecer novos produtos. A Copercana é uma grande referência no agronegócio e queremos estar ao seu lado”, enfatiza Tonetti.

Já a Mosaic mostrará os resultados de trabalhos conduzidos junto à equipe técnica e associados da Copercana com a utilização de sua linha premium, a MicroEssentials.

“O produto possui características e vantagens que o diferenciam da maioria das fontes fosfatadas encontradas atualmente no mercado, pois possui altas concentrações de nitrogênio, fósforo e enxofre, tanto na forma de sulfato quanto elementar, todos dentro do mesmo grânulo. Por estas características, a planta terá disponibilidade de enxofre durante todo o ciclo da cultura, de forma gradual, e promovendo melhor aproveitamento de outros nutrientes. Do ponto de vista da qualidade física, os grânulos do MicroEssentials são extremamente homogêneos e resistentes, proporcionando maior segurança e eficiência nas aplicações, além de maior rendimento de máquinas e mão de obra”, ressalta Jailson Fraz, gerente regional de Vendas na Mosaic Fertilizantes.

Segundo ele, a Copercana é uma das principais e mais tradicionais cooperativas dos estados de São Paulo e Minas Gerais. “Participar da Agronegócios Copercana é muito importante para a Mosaic, pois juntos estamos contribuindo para que o produtor rural tenha em mãos produtos de alta tecnologia e com qualidade diferenciada, auxiliando-o no sucesso de sua atividade. Também disponibilizaremos uma linha de crédito rural com condições favoráveis e com foco na linha MicroEssentials para as principais culturas dos associados da Copercana”, conta Fraz.

O programa Ciclo 100, que traz soluções integradas para o manejo de cana-de-açúcar, incluindo pragas e doenças que ocasionam prejuízos ao produtor canavieiro, será a aposta da Ourofino para a feira. A empresa também irá ressaltar os herbicidas tradicionais e líderes de mercado, como Velpar K e Advance, recém-adquiridos, além de destacar os herbicidas GrandeBR e PonteiroBR.

Roberto Toledo, gerente de Produtos Herbicidas e Cana-de-açúcar na Ourofino Agrociência, revela que a empresa aproveitará a oportunidade para apresentar o novo propósito da empresa: Reimaginar a Agricultura Brasileira, que inspira uma nova era de desenvolvimento, produtividade e crescimento, a fim de criar novas possibilidades para os desafios da agricultura nacional. “A Ourofino Agrociência preza pelo desenvolvimento do agronegócio nacional, por isso acredita na força de produtos e soluções customizadas às necessidades dos produtores. A oferta precisa estar adequada às condições da agricultura tropical, e participar do Agronegócios Copercana traz ainda mais bagagem técnica para essa atuação direcionada, que tem como intuito inovar para a agricultura nacional. A Copercana trabalha em prol do setor, disseminando conhecimento e novas tecnologias, o que vai ao encontro do propósito da Ourofino. É gratificante fazer parte do evento e contribuir para o debate de assuntos relevantes e que

fazem o agronegócio andar para frente”, menciona.

A Sipcam Nichino (SNB), empresa formada pela união do grupo italiano Sipcam Oxon com a japonesa Nihon Nohyaku C.O. Ltda, em sua primeira participação na feira, apresentará seus produtos voltados para a cultura da cana-de-açúcar, soja, amendoim e todo seu portfólio disponível para cooperados e demais clientes.

Fernanda Nunes, do departamento de Marketing, comenta que a empresa levará para o 13º Agronegócios Copercana os três últimos lançamentos: o maturador Sprint WG para a cultura da cana-de-açúcar - produto que proporciona o incremento de ATR, melhorando o gerenciamento da colheita (janela de colheita 14 a 60 dias) com classe toxicológica IV (faixa verde), ideal para usinas e produtores com certificações; o Fezan Gold para a cultura da soja - um fungicida protetor e ideal para a rotação de produtos e manejo da resistência de doenças e o Cuprodil WG, um fungicida a base de clorotalonil e oxicloreto de cobre, com formulação WG e registrado para as culturas de soja, batata, tomate e feijão.

“A SNB tem excelente relacionamento comercial e profissional com a Copercana. Entendemos que a cooperativa é uma multiplicadora de tecnologia e leva soluções para seus cooperados, o que está em linha com os propósitos da Sipcam Nichino Brasil S/A. Teremos condições especiais para atender o co-

operado, nosso produtor rural e levar a ele os benefícios dos produtos Sipcam Nichino (SNB), aliando bons preços e qualidade”, salienta Fernanda.

Com a expectativa de levar novas informações técnicas e ferramentas (produtos) que contribuam para a maior produtividade nas lavouras dos cooperados, a equipe de representantes de vendas da SNB para a região estará presente para atender os cooperados e visitantes da melhor forma, para que todos conheçam a estrutura e os produtos da empresa.

Aproveitando o bom momento que o mercado de cana volta a viver e a necessidade inerente de aumento de produtividade, a Syngenta levará para o Agronegócios Copercana tecnologias capazes de estabelecer um novo patamar produtivo. “Trouxemos nesta edição dois espaços onde o cooperado terá oportunidade de vivenciar como duas tecnologias Syngenta podem entregar retorno em produtividade em um curto espaço de tempo”, ressalta Leonardo Pereira, gerente de Marketing de Cana-de-Açúcar, da Syngenta.

No espaço interno, o cooperado irá interagir com a plataforma de controle de *Sphenophorus levis* e cigarrinha, duas importantes pragas da cultura da cana-de-açúcar, com o Engeo Pleno - produto capaz de controlar essas duas pragas com apenas uma única aplicação, gerando economia no custo operacional e aumento de produtividade. “No espaço externo, estaremos uma

grande novidade ao convidar o cooperado para visitar a maior ‘biofábrica de cana-de-açúcar’ do mundo. Nela, o produtor conhecerá o passo a passo do processo que dá origem ao Plene PB, além de interagir com esta tecnologia e entender como ela pode incrementar a produtividade”, descreve Pereira.

Outro destaque é o “Caça Praga” do Engeo Pleno, um caça níquel onde o cooperado poderá ser premiado e entenderá o real valor do produto no controle de pragas e produtividade. Na área externa, o cooperado também poderá concorrer ao sorteio de 6.000 mudas de Plene PB por dia, além das ofertas e campanha tradicional de toda a linha Syngenta para cana-de-açúcar.

“O Agronegócios Copercana é um evento muito importante para nosso setor e principalmente para a Syngenta, pois temos a oportunidade de mostrar nossos produtos, nossas ofertas e diferenciais visando à busca dos três dígitos em cana - um aumento de produtividade consciente, pautado em tecnologias de ponta e produtos específicos para cada praga, doença e planta daninha. Temos o contato direto do produtor com nossos representantes, estreitamos laços e nos aproximamos cada vez mais da ‘ponta’, ou seja, do produtor rural que tanto luta pelo nosso agronegócio. Vamos interagir e levar ao cooperado a proposta Syngenta: produzir mais, melhor, de maneira consciente e sustentável”, finaliza Pereira.

ASSOCIADO CANAOESTE

PROCURE O AGRÔNOMO OU ESCRITÓRIO DA SUA REGIÃO E SE INSCREVA NO SERVIÇO DE TRANSMISSÃO DE INFORMAÇÕES WHATSAPP DA CANAOESTE

RECEBA AS NOTÍCIAS DO SETOR ONDE ESTIVER

WhatsApp logo

CANA OESTE logo



Canaoeste

reúne produtores de cana em Sertãozinho-SP

A reunião técnica contou com a participação de aproximadamente 150 participantes ávidos por informações sobre o manejo de plantas daninhas

Fernanda Clariano

Com o objetivo de contribuir com dados precisos para o dia-a-dia no campo, bem como para a produtividade de seus associados e difundir conhecimentos, a Canaoeste vêm promovendo durante este ano uma série de reuniões técnicas na área de abrangência da entidade, onde gestores, palestrantes renomados, empresas parceiras e técnicos da associação se unem para difundir informações. Cerca de 150 pessoas compareceram, no dia 8 de junho, à reunião realizada no auditório da Canaoeste, em Sertãozinho-SP.

Na abertura, o presidente da associação, Manoel Ortolan, destacou como um marco do setor a aprovação da CTNBio para o uso comercial da primeira variedade transgênica de cana no Brasil, a CTC 20 Bt. “Hoje foi aprovada a primeira variedade de cana transgênica do mundo, mostrando mais uma vez a liderança do Brasil no setor sucroenergético. É uma grande conquista, foram anos de desenvolvimento e todo o mérito ao CTC, que realmente realizou um trabalho muito bom”, reconheceu Ortolan que também aproveitou a oportunidade para convidar todos a prestigiarem o 13º Agronegócios Copercana. A feira de máquinas, equipamentos e agroquímicos acontece entre os dias 27 e 30 de junho, no Centro de Eventos Copercana em Sertãozinho-SP. Na ocasião, Ortolan ressaltou a importância do evento e a necessidade da participação dos associados, por se tratar de uma boa oportunidade de negociação.

A reunião também contou com a explanação do consultor e proprietário da Consult Agro, Weber Valério, que abordou a temática: Gestão sobre manejo integrado de plantas daninhas em



Atentos, diretores, associados e cooperados acompanharam as palestras

cana-de-açúcar. “Essa é uma grande oportunidade de trazer algo novo aos associados em relação ao manejo de plantas daninhas sobre a palha. Com a colheita de cana crua, fatalmente vamos nos deparar com colchão de palha e uma boa parte das moléculas não têm tanta eficiência no combate principalmente em período seco. Já no período úmido, o produto sai da palha e vai para solução do solo”, explicou o consultor que também destacou: “No período seco, precisamos de moléculas que tolerem a fotodecomposição, que tolerem a retenção, que sejam menos retidos e que sejam mais disponibili-



Manoel Ortolan

zados. Tive a oportunidade de abordar esses pontos visando a uma flora complexa que está aí que são as sementes grandes e com grandes quantidades de reservas, que precisam ser combatidas para não serem posteriormente disseminadas pela colheita”.

O consultor também apresentou em primeira mão a importância de uma mistura pronta de dois ativos, quando comparada com a mistura de tanque em relação a chegada de ativos no alvo e da forma como é distribuído, com vantagens muito superiores para mistura pronta.

A parceira FMC, por meio do representante de desenvolvimento de mercado, Giovanni Oliveira, levou as soluções da multinacional para a cultura da cana-de-açúcar, dentre elas o herbicida Stone, (diuron + sulfentrazone) uma mistura pronta com ação em pré-emergência e pós-emergência inicial que tem gerado grandes resultados no controle da planta daninha e na produtividade por não gerar danos ou fitotoxicidade na cultura.

Presente na reunião, o gerente comercial da FMC, Marcelo Gregorin, falou sobre a parceria. “Além de trazer informações e soluções para a melho-



Equipe técnica da Canaoeste e da FMC com os diretores da associação e o palestrante Weber Valério

ria da produtividade dos canaviais, o intuito da FMC é fortalecer e manter parcerias como a que temos com a Canaoeste por nos dar todo o acesso e abertura para conseguir atingir esse mercado”, comentou Gregorin.

O gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato, encerrou a reunião falando sobre as perspectivas da safra 2017/18, mercado de açúcar e também alertou os participantes sobre a necessidade de controlar o custo de produção e como o mesmo influencia no resultado econômico final.

Mulheres do campo

“As informações passadas nas reuniões são muito importantes e precisamos levá-las para o campo. Um dos grandes problemas que enfrentamos são as ervas daninhas e por meio das palestras técnicas passei a utilizar práticas que antes não conhecia, mas uma coisa é certa, se quisermos uma produtividade melhor, precisamos também investir em tecnologia. Há

muitos anos me associei a Canaoeste e vale muito a pena por todos os benefícios. Um produtor sozinho não é nada, precisamos de uma associação para crescer. A Canaoeste também dispõe de uma série de serviços para o fornecedor e eu estou muito contente de poder participar e ser uma associada”, disse Solange Jacomini Biassi, de Jardinópolis.

“Sou filha de produtor e desde que recebi a herança do meu pai, sempre procurei buscar conhecimentos, participar de palestras e reuniões, me aprimorar para cuidar bem da terra, adquirir novas variedades e produzir uma cana melhor. Ser uma associada a Canaoeste é uma questão de tradição na minha família, o meu pai era um associado e demos essa continuidade porque sabemos da idoneidade e que podemos contar com a associação”, afirmou a associada da cidade de Pontal, Márcia Regina Moro Munerato.



Solange Jacomini Biassi



Márcia Regina Moro Munerato

Disseminando conhecimento

A Canaoeste promoveu no dia 30 de maio, em parceria com a multinacional FMC, uma reunião técnica na cidade de Cravinhos-SP. O evento foi realizado no Clube do Miele e contou com a presença de aproximadamente 60 fornecedores da região. O gestor Corporativo da Canaoeste, Almir Torcato, abriu a reunião explanando sobre as perspectivas da safra 2017/18. E a FMC, por meio do representante de desenvolvimento de mercado, Giovanni Oliveira e do representante técnico comercial José França, apresentou suas soluções para o controle de plantas daninhas e para o controle de pragas.



Equipe técnica da Canaoeste, filial de Cravinhos, com representantes da FMC

Preocupados com a nutrição adequada dos canaviais dos associados, a Canaoeste e Biosoja realizaram, no dia 8 de junho, mais uma reunião técnica na filial de Descalvado-SP. Cerca de 80 produtores prestigiaram a reunião que abordou a importância do manejo adequado de nutrição de plantas visando o incremento de produtividade e longevidades dos canaviais. Os participantes tiveram a oportunidade de esclarecer dúvidas e ao mesmo tempo aprender a fazer o uso correto da adubação tanto de macro e micronutrientes no plantio e cana soca.



Equipe técnica da Canaoeste e da Biosoja, em Descalvado



Balancete Mensal

(prazos segregados)

Cooperativa De Crédito Dos Produtores Rurais e Empresários do Interior Paulista - Balancete Mensal (Prazos Segregados) - Abril/2017 - "valores em milhares de reais"

Ativo	Abril/2017
Circulante	
Disponibilidades	6.358.915,32
Títulos e valores mobiliários	698.618.185,39
Relações interfinanceiras	22.864.557,34
Operações de crédito	830.910.574,31
Créditos Cedidos	24.755.159,26
Outros créditos	39.345.657,04
Outros bens e valores a receber	162.829,51
	1.623.015.878,17
Realizável a longo prazo	
Títulos e valores mobiliários	165.743.931,13
Operações de crédito	497.731.327,32
Outros créditos	255.182.964,37
Outros bens e valores a receber	108.196.605,23
	1.026.854.828,05
Permanente	
Investimentos	69.950.187,78
Imobilizado	9.533.513,37
Intangível	1.816.528,47
	81.300.229,62
Total do ativo	2.731.170.935,84
Passivo e patrimônio líquido	
Abril/2017	
Circulante	
Depósitos à vista, à prazo e sob aviso	1.027.490.368,99
Recursos de aceites cambiais e letras imobiliárias	349.486.105,58
Relações de interdependência	7.885.835,60
Obrigações por empréstimos e repasses	493.644.226,41
Obrigações sociais e estatutárias	10.238.537,08
Obrigações fiscais e previdenciárias	1.468.332,66
Outras obrigações	37.427.824,57
Obrigações por Operações Vinculadas a Cessão	25.067.275,83
Instrumentos financeiros e derivativos	95.200,00
	1.952.803.706,72
Exigível a longo prazo	
Obrigações por empréstimos e repasses	276.945.129,57
Obrigações sociais e estatutárias	2.051.187,86
Provisão para contingências	151.597.753,87
Outras obrigações	32.548,72
	430.626.620,02
Patrimônio líquido	
Capital social	251.344.343,93
Reserva legal	104.005.236,21
Sobras Acomuladas	0,00
	355.349.580,14
Resultado	
Conta de Resultado Credora	125.451.744,75
Conta de Resultado Devedora	-133.060.715,79
Sobras acumuladas 1º Semestre 2017	-7.608.971,04
Total do passivo e patrimônio líquido	2.731.170.935,84

Sertãozinho/SP, 30 de Abril de 2017.

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

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

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

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

FRANCISCO CÉSAR URENHA
Diretor de Crédito
CPF. 002.749.498-57

VINICIUS GRASSI PONGITOR
Diretor de Negócios
CPF. 172.200.438-05



AQUI SEUS INVESTIMENTOS CRESCEM MAIS

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

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

Cavidade Sicoob Cocred 0800 724 0946



Procure seu gerente.



Aumente sua movimentação
aumente suas sobras.

DIGA *sim* PARA A SIPAG

A maquininha com as taxas mais baixas,
porque na **Sicoob Cocred** é assim.

Você que é cooperado da Sicoob Cocred já sabe que tem as melhores taxas do mercado pra trabalhar o dinheiro, vantagem que só o cooperativismo financeiro proporciona. Então, pra que usar as maquininhas de cartão mais caras na hora das suas vendas?

A **Sipag** é uma maquininha do jeito cooperativo de ser. Ela SIM tem as menores mensalidades e as taxas mais baratas.

Faça como a **Marisa** e diga SIM para a **Sipag**.

“

Uso a Sipag há um ano e meio e ela apresenta a melhor taxa do mercado. Também gosto da facilidade de fazer operações pela internet, como antecipação de recebíveis.

Marisa Milena S. Perticarari
Ratinho Frio – Sorocaba/SP

”

Sem taxa
de adesão

3 mensalidades
GRÁTIS



Saiba mais: cocred.com.br

SICOOB COCRED
Cooperativa de Crédito



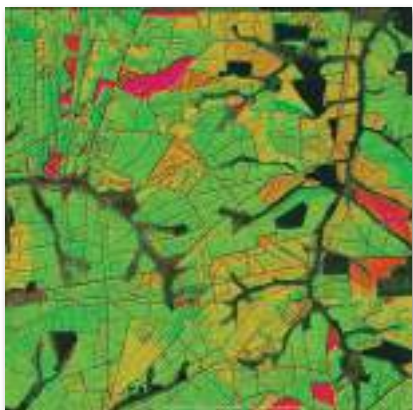
Era das máquinas: inteligência artificial fortalece cada vez mais a agricultura

A transformação digital vem proporcionando mais produtividade, redução de custos e eficiência nas atividades do campo

Andréia Vital

Após o advento da agricultura de precisão, a busca por tecnologias e inovações cresce cada dia mais, tendo como objetivo o avanço das plantações com mais sustentabilidade e qualidade. Embora a curva de aprendizado tenha sido morosa e a “toque de caixa” para o setor sucroenergético, os progressos são muitos e se intensificam a cada nova safra.

Neste contexto, acompanhando a



Nas áreas de plantio (até 60 dias), é normal que os talhões de cana apresentem um padrão heterogêneo de cobertura, em função da diferença de tempo na brotação. Como o QualiAGRO consiste na avaliação de uma data, não significa que essas falhas permanecerão ao longo do desenvolvimento fenológico

evolução digital empregada nas lavouras, a Canaoste, dentro do seu plano de reestruturação, resolveu investir em uma ferramenta de geotecnologia possibilitando ao seu associado conhecer melhor sua realidade e suas possibilidades. Para

isso, firmou parceria com a IDGeo (Inteligência em Dados Geográficos), uma empresa especializada na gestão, modelagem e produção de geoinformação para agricultura, com destaque ao desenvolvimento de análise espacial e monitoramento remoto do ambiente produtivo e ligada à ESALQ/USP.

O novo contrato possibilitará aos fornecedores de cana associados à entidade ter disponível o QualiAGRO, um mapa que destaca a variabilidade das condições vegetais existentes na lavoura, com base na diferenciação dos padrões de vigor, sanidade, desenvolvimento e manejo da cultura, oferecendo uma referência visual para avaliação da qualidade agrícola. “O QualiAGRO é uma ferramenta operacional para auxiliar as visitas no campo, contribuindo para o reconhecimento imediato das áreas que apresentam expectativa de produtividade abaixo do potencial, contribuindo com estimativas mais coerentes e assertivas”, explica o diretor comercial da IDGeo, Ronan José Campos.

Com o novo serviço, o produtor rural poderá, por exemplo, verificar o desenvolvimento do canavial, a presença de anomalias vegetais, manejo inadequado ou presença de agentes externos em disputa com o desenvolvimento da cana-de-açúcar, evitando perdas de produção.

Para o presidente da Canaoste, Manoel Ortolan, a metamorfose da



Manoel Ortolan afirma que o novo serviço vai contribuir com o fornecedor

associação é necessária para atender às demandas dos novos tempos. “A diretoria entendeu que a Canaoste precisa participar de um modo mais efetivo no cenário canavieiro, contribuindo também com dados, informações não só para a ala produtiva, mas também para o setor como um todo”, afirmou, explicando que com o novo serviço será possível ter em mãos um levantamento completo, por exemplo, das variedades utilizadas pelos fornecedores, áreas de reforma, idade dos canaviais, solo, entre outros.

“Com o mapeamento fica mais fácil fazer estimativas de colheita, participar de um censo varietal, ter dados precisos para assim poder fazer nossas projeções, como outras consultorias fazem. A partir daí, além das projeções da UNICA, Canaplan, DATAGRO, IDEA e outras, teremos a da Canaoste”, afirmou, pontuando que o convênio com a startup pode contribuir com o trabalho dos agrônomos da associação, no senti-



“A expectativa para a safra atual, baseada em levantamento feito pelos agrônomos da entidade, é de que os associados da Canaoeste entreguem a mesma quantidade de cana da temporada 2016/17, que foi de 9,2 milhões de toneladas”, afirmou o presidente da entidade, Manoel Ortolan. Segundo ele, a área de plantio é um pouco menor este ano, mas como os canaviais estão apresentando mais qualidade, a produtividade deve ficar em 79 toneladas por hectares, o que deverá equilibrar o volume de cana produzido com o do ano passado.

do de orientar cultivares, práticas, adubação, controle de pragas, tudo fica mais viável de ser feito com mais precisão, com mais eficiência”, pontua.

Opinião compartilhada com a gestora técnica operacional da Canaoeste, Alessandra Durigan, ao afirmar que o serviço é uma ferramenta que auxiliará muito o trabalho do associado na gestão da sua propriedade e no manejo de sua lavoura. “Além da elaboração do mapa físico de suas áreas, com atualizações frequentes, ele também receberá o mapa de biomassa que é muito importante para o posicionamento de ações e tomada de decisões que podem refletir em aumentos de produtividade e consequentemente de lucros financeiros. Sempre amparado pelo suporte técnico agrônômico da Canaoeste, o associado terá acesso a um trabalho diferenciado e moderno”, assegura a profissional.



Alessandra Durigan, gestora técnica operacional da Canaoeste

“A associação já tinha um departamento de topografia e fazia os mapas a partir de solicições, agora, com a ajuda do satélite, ganha-se escala e em um ano conseguiremos fazer todos”, explica Almir Torcato, gestor corporativo da Canaoeste, reforçando que 2017 será um ano piloto para atendimento generalizado dos 2.400 associados e depois, o serviço tenderá a ser mais personalizado, atendendo demandas direcionadas.

“A inovação é estratégia para a sobrevivência da Canaoeste e desde o início de sua reestruturação, seu portfólio vem sendo sedimentado, agregando valor aos serviços prestados”, destaca o gestor, lembrando que a implantação do projeto de renovação visando os próximos 10 anos da entidade, iniciada em 2015, quando a mesma completou 70 anos, vislumbra exatamente a modernização exigida na atualidade. “A Canaoeste já oferecia serviços de qualidade, tinha uma equipe bem qualificada, fazia ações de representatividade da classe, mas precisava de uma nova estrutura, para estar mais próxima do fornecedor; gerar conhecimento; informações de valor e ser reconhecida como entidade de liderança em nosso segmento”, elucidou.

Processo evolutivo contínuo

A importância da tecnologia incorporada na rotina do campo cada vez



Almir Torcato, gestor corporativo da Canaoeste

mais é destacada por especialistas, como ocorreu durante a apresentação da palestra “A Transformação Digital” proferida durante a Agrishow 2017, por Lucas Pinz, diretor de Tecnologia da Logicalis.

“O produtor agrícola precisa entender que sua adaptação à total digitalização é estratégico para aumentar sua competitividade e eficiência”, afirmou ele, destacando que seu uso já contribuiu para alcançar bons índices de produtividade, dando como exemplo, o fato de que em 1930, um agricultor norte-americano produzia alimento suficiente para sustentar 9,8 pessoas; em 1950, um produtor conseguia alimentar 55 pessoas; saltando para 72 pessoas, em 1970, chegando em 2017 a 155 pessoas alimentadas por um agricultor.

“A digitalização será decisiva para continuar nesse processo evolutivo”, disse, lembrando que para isso, é necessário avançar na transformação digital e aperfeiçoar a conectividade.

Não basta ter, tem que saber lidar com a tecnologia

Para Silvio Crestana, ex-presidente da Embrapa e atual chefe geral da Embrapa Instrumentação, recursos avançados como drones, bionanotecnologia, agricultura de precisão, armazenamento de dados na nuvem, internet das coisas e impressão 3D, entre outros, já estão num estágio

de desenvolvimento suficiente para auxiliar na modernização da produção agrícola. “O avanço tecnológico tem possibilitado a criação de um Big Data enorme, fato que pode se tornar um empecilho para quem não sabe lidar com este banco de dados gigantesco ou uma vantagem para quem entende do assunto”, disse.

Um limitante para se conseguir melhores resultados diante de toda essa tecnologia disponível é a dificuldade de conectividade em algumas regiões do país. “Temos nos esforçado para integrar cada vez mais dados e tecnologia para entregar mais valor ao produtor rural”, afirmou, lembrando a complexidade que alguns novos sistemas produtivos acrescentam ao esforço de inovação. “Um exemplo disso é o Sistema de iLPF (Integração Lavoura Pecuária Floresta), que envolve desafios de manejo e, principalmente, de se ter uma mão de obra mais qualificada”, ressaltou.

Crestana participou do Fórum Inovação da ABAG (Associação Brasileira do Agronegócio), primeiro evento organizado pela entidade na



Lucas Pinz, diretor de Tecnologia da Logicalis

Agrishow, e ao lado de outros profissionais reforçou a importância da agricultura brasileira para o mundo e de seu avanço nos últimos anos. Como fez Alex Foessel, diretor de Tecnologia da John Deere, ao falar sobre Agricultura de Precisão e analisar a tendência crescente de tratores mais conectados com o uso das modernas ferramentas para melhorar a gestão no campo. Neste contexto, a analista de negócios da Labware, Sileine Rodrigues, mos-



Victor Campanelli, produtor e diretor executivo da Agro Pastoril Paschoal Campanelli

trou que a empresa oferece uma plataforma de soluções que protege o conhecimento e pode garantir a qualidade dos resultados.

Já André Pozza, diretor da Unidade de Negócios da Syngenta, apresentou as Soluções Integradas, detalhando o Plano de Agricultura Sustentável da empresa, com foco em maior produção, aumento da biodiversidade e melhoria da qualidade de vida do homem do campo e Cristiano Mendonça, diretor comercial da Michelin, fez uma apresentação sobre A Escolha do Pneu Certo para Incremento da Produtividade Agrícola. Mendonça enfatizou que os pneus radiais podem indicar redução do uso de combustível em torno de 28%.

Fez parte ainda do debate, André Salvador, diretor de Digital Farming da BAYER, que falou sobre Plataforma de Integração, com a criação do Centro de Expertise em Agricultura Tropical (CEAT); Cristiano Pontelli, gerente de negócios da Otmis, braço tecnológico da



Cientista Silvio Crestana, ex-presidente da Embrapa



Alex Foessel, diretor de Tecnologia da John Deere



Maurílio Biagi, presidente de honra da Agrishow

Jacto, abordou as Inovações Tecnológicas em Agricultura de Precisão, focando automação de máquinas, gestão à vista e consultoria no campo. Almir Araújo Silva, gerente de Marketing Digital da América Latina da BASF, observou que o mundo está no momento da tecnologia, sem volta. Para isso, a empresa implantou a AgroStart, uma aceleradora de startups que busca ideias e soluções para o campo.

Lavoura conectada

“Tecnologia bem aplicada é sinônimo de produtividade, por isso sempre investimos muito, sendo um dos pioneiros a implantar inovações na cana-de-açúcar, isso em 2005, quando ninguém ainda falava nisso”, afirma Victor Campanelli, produtor e diretor executivo da Agro Pastoral Paschoal Campanelli, explicando que a curva de aprendizado foi severa devido a estarem na vanguarda do uso de tecnologias em todos os níveis da produção canavieira, adquiriam know how e contabilizaram histórias de sucesso.

Referência em excelência na produção de



Danielle Fonseca, co-fundadora da UllerAgro

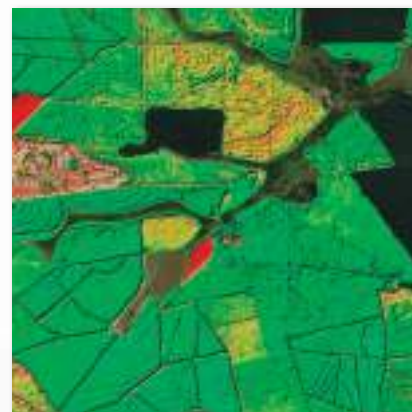
cana-de-açúcar, milho e gado de corte, Campanelli, comenta que falta ainda um despertar do setor para o uso da tecnologia. “Algumas usinas já entenderam que 80% de seus custos são agrícolas e já começaram a investir em tecnologia, mas outras ainda não, e não sabemos se isso vai acontecer um dia e se dará tempo de colherem os resultados (antes de fecharem)”, pondera ele, apontando que o trabalho feito pelas cooperativas tem contribuído para a atividade do pequeno produtor. “Não é fácil de fazer, de gerenciar, não é barato, portanto, o auxílio oferecido pelas cooperativas é o caminho para a expansão da implantação da tecnologia”, disse, afirmando que isso vem se intensificando nos últimos anos.

Campanelli foi um dos palestrantes da STARTAGRO - A revolução das máquinas, evento realizado pela primeira vez também na Agrishow, sob a tutela da DATAGRO, no painel “A máquina do futuro: quando algoritmos, tratores autônomos e Internet das Coisas se encontram”, do qual participou também Luís Otávio Fonseca, Líder de Agronegócio Digital da IBM.

Fonseca reforçou a aproximação

da IBM junto ao agronegócio, mas enfatizou que recentemente foi criada uma plataforma de desenvolvimento de novas tecnologias para o setor. Entre elas, citou a plataforma Watson de Inteligência Artificial da empresa, que concentra dados de meteorologia, solos, sementes, defensivos, etc, compila e envia recomendações aos agricultores sobre as melhores ações a seguir. “Caberá aos produtores tomarem a decisão ou não”, disse, comentando ainda sobre a conectividade no campo, fato que deverá melhorar com a instrumentação das máquinas. “Com o passar do tempo, vamos conseguir ver a democratização da tecnologia no campo e é natural que a última milha de comunicação venha junto”, frisou.

Apesar da tecnologia contribuir com a geração de dados, Fernando Martins, CEO da Agrottools, ressaltou que as informações ainda não são bem utilizadas pelos agricultores, citando uma pesquisa feita nos Estados Unidos que mostra que 83% dos agricultores que utilizam equipamentos de última geração sen-



Mapas orientarão produtores

tem-se perdidos com tantos dados. Sua empresa tem registros de 1.200 camadas de dados do território, uma tecnologia exclusiva que armazena informações de 3,8 milhões de propriedades rurais brasileiras, sendo 1,1 milhão delas no mais alto nível de produção. “Temos um banco de dados mais preciso que o Ministério da Agricultura e o Inbra, coletando imagens de satélite há dez anos”, disse.

Gerações e inovações diferentes

A rapidez com que a tecnologia avança sobre as atividades rurais tem impressionado até mesmo quem sempre foi considerado um visionário no setor agrícola, como é o caso do empresário Maurílio Biagi Filho, presidente do Grupo Maubisa e presidente de honra da Agrishow, ao participar do painel ‘Diálogo de Gerações – como a tecnologia e o empreendedorismo podem ajudar na retenção do jovem no campo’,

no evento da STARTAGRO, na Agrishow, com a jovem empreendedora Danielle Fonseca, cofundadora da startup Uller Agro, conhecida como a Uber das Máquinas. “É o mundo do compartilhamento, são inovações extraordinárias que estão acontecendo e este é um negócio que será muito bem-sucedido”, afirmou.

Sob a admiração do empresário, Danielle explicou para uma plateia atenta seu modelo de negócio baseado no compartilhamento de máquinas agrícolas. “Hoje contamos com uma rede de usuários de 119 fazendas cadastradas e de 65 produtores que disponibilizaram máquinas para serem alugadas”, disse, comentando que o interesse pelo serviço vem crescendo. Daniella é neta de Antônio Aureliano Chaves de Mendonça, ex-governador de Minas Gerais e vice-presidente da República. “Aureliano foi meu amigo e um dos profissionais extraordinários deste país, tendo contribuído para a

implantação do Proalcool. Este encontro mostra que a tecnologia une pessoas além de trazer todo o desenvolvimento para o setor”, concluiu Biagi.



Entrevista

“A atual capacidade de gerar e armazenar dados é infinitamente superior à capacidade de analisá-los e utilizá-los em todo seu potencial”

A afirmação é de Ronan José Campos, diretor comercial da IDGeo, empresa especializada em transformar a diversidade de dados coletados e armazenados em conhecimento estratégico a respeito do território produtivo. Nascida em 2013, em Piracicaba-SP, a empresa é uma das propostas inovadoras selecionadas para se desenvolver no parque tecnológico da ESALQ/USP, a ESALQTec.

Nesta entrevista exclusiva, o pesquisador fala sobre a atuação da IDGeo e da parceria firmada com a Canaoste para oferecer um novo serviço aos seus associados. Confira:

Revista Canavieiros: A IDGeo foi criada quando?

Ronan José Campos: Criamos a IDGeo em 2013 para darmos continuidade ao desenvolvimento do projeto de monitoramento agrícola que iniciamos quando estávamos trabalhando em usinas.

Revista Canavieiros: O que a startup faz?

Campos: Trabalhamos em três linhas: Inovação, Consultoria e Treinamentos. Nosso maior esforço concentra-se na Inovação, gerando novos processos no tratamento e interpretação de dados focados na gestão agrícola. Esses dados têm diversas origens, como imagens de satélites, GPS de máquinas agrícolas, veículos,



Ronan José Campos, diretor comercial da IDGeo

mapas de aplicação de insumos e o banco de dados das áreas produtivas. Temos um grande projeto chamado

“Cana Viva”, sendo financiado pela FAPESP (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo) - maior agência de fomento à pesquisa, que busca o monitoramento mensal e contínuo das áreas de produção agrícola utilizando satélites, gerando respostas em tempo hábil para manejo com recuperação de produtividade e redução de custos.

Além disso, nossa equipe é composta por profissionais muito qualificados, formados e desenvolvendo seus trabalhos nas melhores universidades do país. Apesar de ainda pequenos, já chamamos a atenção de grandes empresas, inclusive de outros setores como silvicultura. Estão bem interessados na migração da tecnologia que desenvolvemos em cana para a produção de eucalipto.

Revista Canavieiros: Quais clientes atender?

Campos: Investimos muito no processamento de grande volume de dados, principalmente depois da parceria com a Microsoft, utilizando os mais potentes computadores disponíveis atualmente. Com isso, atendemos grandes projetos, principalmente na produção cana-de-açúcar, entre usinas e consultorias do setor.

Revista Canavieiros: O setor sucroenergético faz parte da sua carteira?

Campos: É o principal setor! Nascermos, crescemos e nos desenvolvemos no mundo canavieiro! Acreditamos piamente que o setor é o melhor modelo de desenvolvimento sustentável para o Brasil e o mundo como fonte energética, tanto biocomburente como bioelétrica, social e ambiental. Em nossa vivência, confirmamos como o setor sucroenergético está na vanguarda da tecnologia no campo, tanto em maior número de equipamentos, quanto em integrações de tecnologia no campo. Além de desenvolvermos a sustentabilidade na geração de energia, ainda ajudaremos no ganho de eficiência operacional e

controle na produção de alimentos.

Revista Canavieiros: A startup já atendeu outra associação ou cooperativa? Fale a respeito, por favor?

Campos: Esta é nossa primeira parceria com associação, com grande surpresa e alegria. Digo surpresa pela grande motivação da Canaoeste em buscar as melhores tecnologias disponíveis e torná-las acessíveis aos associados. Normalmente, essa demanda vem de grandes empresas do setor, por uma associação é a primeira.

Revista Canavieiros: No que consiste a parceria entre a IDGeo e a Canaoeste?

Campos: A parceria consiste inicialmente no desenvolvimento de uma tecnologia exclusiva para a Canaoeste na geração de toda base cartográfica e gestão do banco de dados agrícola. O objetivo principal é que os associados tenham melhor qualidade de informações e mapas que as usinas apresentam de suas áreas. Além disso, a Canaoeste se beneficia com a maior aproximação do produtor e com melhores informação, melhorará seu apoio técnico a ele.

Revista Canavieiros: Como funcionará este projeto?

Campos: Este projeto se estenderá por 12 meses e durante esse tempo iremos gerar mais de 4 mil mapas e análises da qualidade da lavoura utilizando imagens de satélites, contemplando todos os associados Canaoeste.

Todo relacionamento com o produtor acontecerá por meio dos agrônomos da associação que irão programar a geração do mapa de cada associado. Assim que pronto, o agrônomo retorna ao associado para verificação em campo e coleta das informações junto ao associado. A seguir, o associado receberá o seu mapa atualizado e o resultado da qualidade de sua lavoura. Assim, anualmente os mapas e informações estarão sempre atualizadas e os técnicos e produtores estarão

melhores munidos para as tomadas de decisão!

Revista Canavieiros: A partir de quando estará disponível aos associados da Canaoeste?

Campos: Iniciamos os trabalhos em maio, com os primeiros resultados na segunda quinzena de junho.

Revista Canavieiros: Como o associado poderá utilizar o projeto?

Campos: A maneira mais básica é no planejamento e controle das atividades agrícolas, já que terá em mãos as informações atualizadas de sua propriedade, principalmente com área líquida de cultura, principal fator de custos e receitas.

Já com a análise de qualidade, o produtor saberá com precisão quais foram as áreas menos produtivas, e com o apoio dos agrônomos da Canaoeste poderão definir um plano de ação na recuperação da produtividade dessas áreas sempre que possível.

Revista Canavieiros: Quais benefícios este novo serviço trará aos associados?

Campos: Informação! Este é o grande benefício, pois quanto mais informação o associado possui sobre sua lavoura, melhor ele consegue maximizar sua lucratividade, assim como a equipe técnica da Canaoeste pode assessorá-lo melhor.

Com a análise da qualidade da lavoura, o produtor tem a oportunidade de racionalizar seu investimento, pois saberá como está cada parcela da sua produção. Ou seja, aplica seus insumos no local certo, na dose certa. Além disso, consegue identificar os principais locais de atenção que estejam com problema.

Revista Canavieiros: O custo de um projeto deste tipo ainda é inacessível no mercado caso o associado fosse adquirir diretamente, sem a parceria com a associação?

Campos: Para o pequeno produtor sim, pois o custo fixo associado ao

trabalho é alto, tanto que atualmente a área mínima que fazemos de trabalhos como este é de 1.000 ha. Quando falamos em Canaeste, juntos são mais de 120.000 ha, diluindo e muito os custos fixos tornando o trabalho viável a todos! Com essa parceria, abrem-se muitas oportunidades de levar o que há mais tecnológico ao pequeno produtor, fazendo-o tão competitivo como as grandes agroindústrias.

Revista Canavieiros: Qual a importância de utilizar a tecnologia para o desenvolvimento da agricultura, na sua opinião?

Campos: Como produzir já sabemos, agora a pergunta é como melhorar a aplicação do nosso conhecimento. É fato que revolução agrícola que está acontecendo sustenta-se na informação. Grandes empresas de tecnologia como Google, IBM, Microsoft estão com linhas de PD&I voltadas para a produção agrícola. Precisamos fazer mais com o mesmo, as áreas de expansão agrícola estão limitadas, exceto no Brasil que ainda há potencial de expansão.

Para isso, precisamos conhecer melhor nossa produção e fazer os manejos ao detalhe, para que isso acontece, faz-se necessário o uso da tecnologia. É fazer

o investimento certo, na hora certa e no local correto. Isso traz a maior competitividade e sustentabilidade no agronegócio.

Do ponto de vista social, o uso da tecnologia é imprescindível pois as novas gerações que trabalham no campo tem um perfil tecnológico, já vivem nas redes sociais e na busca de aplicativos para facilitarem suas atividades. Esse pessoal não se encaixa nas tradicionais rotinas agrícolas e irão mudar a gestão e operação da agricultura.

Exemplo prático desta situação são as máquinas empregadas hoje no campo, arrisco a dizer que a maioria dos equipamentos vendidos atualmente são com câmbio automático, por duas simples razões: mais eficientes e menor exigência de operadores. Reflexo desta condição foi a grande repercussão do trator autônomo apresentado pela Case IH na Agrishow deste ano.

No entanto, o uso das funcionalidades dos equipamentos atuais ainda é baixa, não usufruindo de todos os recursos disponíveis, principalmente suas informações de telemetria e qualidade operacional. Estamos trabalhando nesse meio para ajudar os produtores.

A situação é: muita expectativa cria-se quando se investe em tecnologia no campo, mas o retorno está abaixo do

esperado por não saber como utilizá-la ou incorporá-la no processo de produção.

Revista Canavieiros: A falta de conectividade no campo é um problema relatado para o desenvolvimento da agricultura digital. Como resolver essa questão?

Campos: Sem dúvida a conectividade tem sido um grande desafio na implantação de novas tecnologias no campo, principalmente no Brasil por sua grande extensão e rico relevo. No entanto, vejo isso como um desafio que rápido será vencido, muitas tecnologias vêm sendo testadas e desenvolvidas por aqui, como 4G privado, conexões por satélites e conexão de alta latência em dispositivos IoT. Fato que o campo estará ainda mais conectado, a grande questão é: como utilizar todos esses dados? Os dados que já temos atualmente estão mal aproveitados, precisamos rever isso com urgência. Nós da IDGeo fizemos desta questão nosso desafio, precisamos entregar usabilidade a todos esses dados. O produtor tem que ter soluções e não dificuldades, pois destas já bastam os desafios de se produzir!





Agricultura
é a nossa vida

www.ihara.com.br



UMA GRANDE SAFRA COMEÇA COM RIPER:

FLEXIBILIDADE NA COLHEITA PARA
ALAVANCAR A RENTABILIDADE.

Riper é um maturador que aumenta rapidamente
o teor de sacarose e o mantém elevado por um longo
período, gerando maior TCH e flexibilidade na colheita.



ANTECIPA A
COLHEITA EM
ATÉ 30 DIAS



PERMITE APLICAÇÃO
ATÉ 14 DIAS ANTES
DA COLHEITA



PRESERVA A
QUALIDADE
DO AÇÚCAR



RÁPIDA
CONCENTRAÇÃO
DE ATR

ADVERTÊNCIAS

PROTEÇÃO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE

Este produto é um fungicida e deve ser utilizado apenas para a finalidade para a qual foi registrado. Não utilizar para outras culturas ou finalidades. Não aplicar em plantas sensíveis. Não aplicar em áreas de cultivo de alimentos para consumo humano. Não aplicar em áreas de cultivo de alimentos para consumo animal. Não aplicar em áreas de cultivo de alimentos para consumo aquático. Não aplicar em áreas de cultivo de alimentos para consumo silvestre. Não aplicar em áreas de cultivo de alimentos para consumo humano, animal e aquático. Não aplicar em áreas de cultivo de alimentos para consumo silvestre. Não aplicar em áreas de cultivo de alimentos para consumo humano, animal e aquático. Não aplicar em áreas de cultivo de alimentos para consumo silvestre.



Riper



A grande unidade

de conservação ambiental mundial chamada Brasil e a injusta estigmatização dos proprietários rurais

Diego Henrique Rossaneis e Juliano Bortoloti - Advogados



Em recente estudo intitulado “Atribuição, Ocupação e Uso das Terras - Primeiras Análises do CAR”, realizado e divulgado pelo Chefe-Geral da EMBRAPA Monitoramento por Satélite, Evaristo Eduardo de Miranda (<http://www.fiesp.com.br/indices-pesquisas-e-publicacoes/apresentacao-realizada-na-reuniao-extraordinaria-do-cosag-29-05-2017/>), foi analisada a ocupação das terras brasileiras no tocante às extensões territoriais ocupadas com agricultura, vegetação nativa, unidades de conservação, reservas indígenas, infraestrutura, dentre outros, utilizando-se dos dados inseridos pelos proprietários no CAR - Cadastro Ambiental Rural.

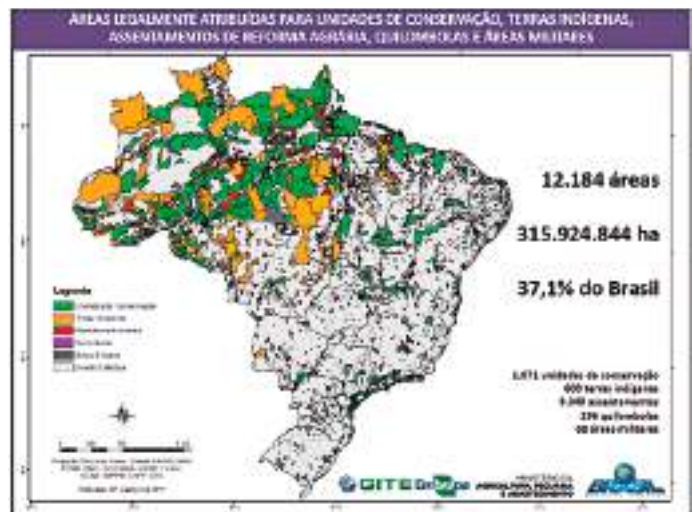
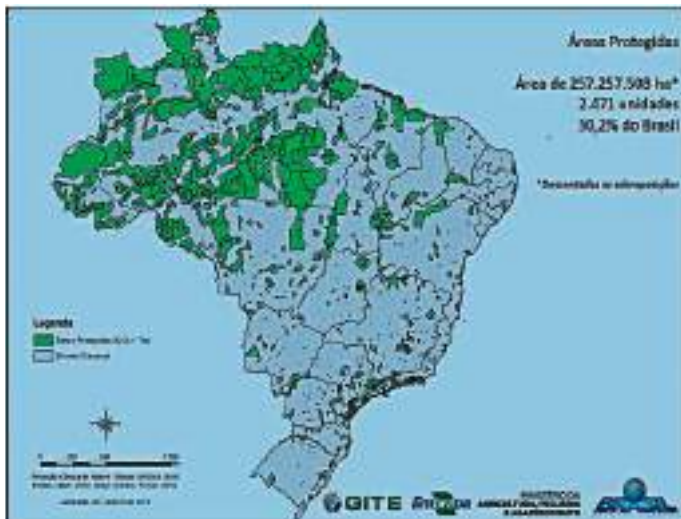
Referido estudo, utilizando-se da metodologia embasada em três conceitos essenciais - atribuição das terras no Brasil, ocupação das terras no Brasil e uso das terras no

Brasil - apontou que existem no Brasil, 851.576.705 hectares de área territorial oficial, segundo dados do IBGE do ano de 2016.

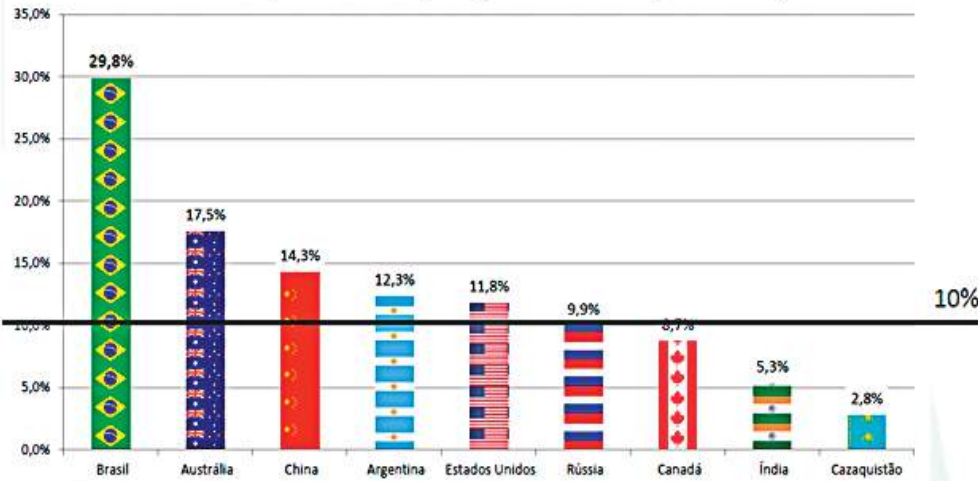
Destes 851.576.705 milhões hectares de área territorial brasileira total, 154.433.280 hectares (18%) estão ocupados com 1.871 Unidades de Conservação (UCs), 117.956.054 hectares (14%) são de terras indígenas (TIs), perfazendo, portanto, um total de áreas protegidas equivalente a 257.257.508 hectares (30,2%), correspondente à 2.471 unidades (UCs + TIs).

Utilizando-se desses dados, chegou-se à conclusão que dentre os países com extensão territorial superior a 2,5 milhões de quilômetros quadrados, o Brasil, seguido da Austrália (17,5%), China (14,3%), Argentina (12,3%), Estados Unidos (11,8%), Rússia (9,9%), Canadá (8,7%), Índia (5,3%) e Cazaquistão (2,8%), é o país que possui a maior extensão territorial de áreas protegidas no mundo, possuindo o equivalente a 29,8% de sua área total com Unidades de Conservação e/ou Terras Indígenas.

Ficou consignado ainda que uma área de 88.410.217 hectares (10% - 9.349 unidades), é destinada a assentamentos para fins de reforma agrária, quando 2.720.579 hectares (0,3% - 296 unidades) são destinados às comunidades Quilombolas e 2.923.701 hectares (0,3% - 68 unidades), são destinados para áreas militares. A soma de todas essas áreas (37,1% - 12.184 unidades) totaliza 315.924.844 hectares de terras.



% de cada país em áreas protegidas terrestres (IUCN 2014)



Fontes:

Área dos países: CIA World Factbook 2013. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2147rank.html>
 Áreas protegidas: IUCN and UNEP-WCMC (2014), The World Database on Protected Areas (WDPA) [On-line], [08/2016], Cambridge, UK: UNEP-WCMC. Available at: www.protectedplanet.net.

Outro dado levantado foi que, até o mês de abril do corrente ano, um total de 4.104.247 imóveis foram inscritos no CAR - Cadastro Ambiental Rural, sendo declaradas através de dito instrumento eletrônico uma área de 407.999.690 hectares de terras no Brasil (não está se computando os Estados do Mato Grosso do Sul e Espírito Santo).

Após ditos levantamentos chegou-se à conclusão de que a maior parte das áreas de vegetação preservadas (APP, Reserva Legal e Excedentes de Vegetação Nativa) situa-se no interior dos imóveis rurais de particulares, sendo que a vegetação nativa protegida do Brasil ocupa 66,3% do território nacional.

Da análise dos dados acima evidenciados, chegamos à conclusão de que a maior parte do território brasileiro é ocupado por vegetação nativa (66,3%) e, por sua vez, o maior percentual de dita vegetação (20,5%) situa-se em propriedades particulares, ou seja, o maior responsável pela preservação ambiental no Brasil não são os Municípios, os Estados e tampouco a Federação, com seus inúmeros parques e áreas indígenas, mas sim os particulares. Mesmo provando-se que os pro-

prietários rurais brasileiros são os principais responsáveis pelo fomento da economia nacional e também pela preservação ambiental, ainda assim carregam o infeliz estigma de degradadores, poluidores e criminosos ambientais, seja aos olhos de grande parcela da sociedade, seja aos olhos de parcela do Governo em si que, inúmeras vezes, praticam investidas injustas aplicando multas e exigindo o cumprimento antecipado de normas ambientais em detrimento, inclusive, da própria legislação ambiental brasileira.

Esta dicotomia injusta chega ao seu ápice quando tentam imputar responsabilidade aos proprietários rurais por desmatamentos que ocorreram há no mínimo 1 (um) século, incentivados por políticas públicas do próprio Governo.

Com base nos sérios estudos e dados apresentados pela EMBRAPA, devemos colocar uma pá de cal e afastar da figura do proprietário rural brasileiro, de uma vez por todas, o infeliz estigma de degradador e descumpridor das normas ambientais, isso porque, na verdade, está provado que ele é o maior responsável pela preservação ambiental brasileira e o atual grande responsável pela geração de empregos e fomento da economia.





Polícia ambiental paulista

divulga boas práticas para evitar incêndios e, conseqüentemente, multas em lavouras canavieiras

*Juliano Bortoloti - Advogado e Fábio Soldara - Eng. Agrônomo



Prezados leitores, a Polícia Ambiental do Estado de São Paulo divulgou os critérios objetivos de boas práticas agrícolas em lavouras canavieiras para evitar incêndios. Estes critérios balizarão a conduta dos seus policiais quando da fiscalização para imputação de responsabilidades decorrentes de incêndios desautorizados em canaviais, ou seja, aqueles criminosos e /ou acidentais, atendendo, assim, ao disposto no artigo 38, da Lei n. 12.651/2012 (Código Florestal).

Referidos critérios foram amplamente discutidos com representantes do setor sucroenergético e especialistas no assunto, o que gerou a tabela de critérios que, dependendo de seu cumprimento pelos produtores rurais, indicará que não participaram, concorreram ou atearam fogo em seus canaviais e, conseqüentemente, terão o condão de afastar a sua responsabilidade administrativa.

Trata de um importante marco nas relações de fiscalização rural de tais incêndios, pois a partir de agora, há critérios objetivos mínimos que o produtor rural terá que obedecer caso não queira ser autuado por incêndios em sua lavoura canavieira. Até então, isto ficava a cargo do critério subjetivo do agente fiscalizador, o que não é mais permitido pela legislação e pelo judiciário.

Um dos principais critérios é o denominado aceiro (“Espaço desbastado de vegetação, aberto em torno de residências rurais, de lavouras, à margem e trechos conflagrados com incêndios ou ao longo de ferrovias ou rodovias que atravessam florestas, para evitar o perigo de incêndios ou impedir sua propagação”, Grande Dicionário Larousse Cultural da Língua Portuguesa. Veja o esboço ilustrativo da correta forma de mensurar os aceiros de áreas verdes.

DEFINIÇÃO:



Aceiro COM Manutenção: aceiro livre de plantas daninhas, plantas daninhas dessecadas, palha, palhada, palhiço de cana-de-açúcar, resíduos, folhas. Espaço sem qualquer vegetação. Tem como principal função evitar que incêndios se propaguem. Aceiros devidamente limpos serão melhor avaliados de acordo com seu tamanho, iniciando-se por no mínimo 3,00 metros.

Aceiro SEM Manutenção: aceiro abandonado, sem a devida manutenção, com plantas daninhas em sua extensão. Com palha, palhada, palhiço de cana-de-açúcar, resíduos e folhas. “Sujo”. Aceiro sem manutenção será inaceitável.

CONFIRA OS CRITÉRIOS QUE FORAM COMPLICADOS:

Critério 1

Aceiros de Área de Preservação Permanente, Reserva Legal, Unidade de Conservação e Maciços Florestais.

ATENÇÃO: SE O ACEIRO DESTES CRITÉRIOS ESTIVER SEM MANUTENÇÃO A AUTUAÇÃO SERÁ APLICADA.

A manutenção de aceiros limpos permanentemente descaracteriza a omissão do responsável pela lavoura implantada quanto ao atencioso necessário para prevenir-se de incêndios.

Aceiros de carreadores

Aceiro de 3 a 6 metros com manutenção: BOM;

Aceiro de 6 a 10 metros com manutenção: MUITO BOM;
Aceiro maior que 10 metros com manutenção: EXCELENTE;
Aceiro sem manutenção: INACEITÁVEL.

Critério 2

Aceiros de rodovias municipais, estaduais e federais, estradas movimentadas, etc.

A manutenção de aceiros limpos permanentemente descaracteriza a omissão do responsável pela lavoura implantada quanto ao atencioso necessário para prevenir-se de incêndios.

Aceiro maior que 3 metros com manutenção: BOM;
Aceiro de 3 a 7 metros com manutenção: MUITO BOM;
Aceiro maior que 7 metros com manutenção: EXCELENTE;
Aceiro sem manutenção: INACEITÁVEL.

Critério 3

Combate ao incêndio.

Consideram-se indícios de combate efetivo as ações em meio aos talhões, martirizadas pelas marcas de maquinário em seus interiores.

Deve-se realizar relatos fotográficos, vídeos, vídeos, rastreamento de veículos via satélite, declaração dos brigadistas, etc., para comprovar o combate ao incêndio.

Indícios de combate ao incêndio: BOM;

Indícios de combate ao incêndio com mais de uma equipe participante: EXCELENTE;
Não houve combate ao incêndio: INACEITÁVEL.

Critério 4

Obstáculos limitadores do acesso ao canal (cercas, valetas, mourões).

Entende-se por obstáculos quaisquer barreiras construídas com o objetivo de reduzir a acessibilidade aos canais por malfazejos.

Existentes: EXCELENTE;
Não existentes em áreas de boa circulação de pessoas: INACEITÁVEL.

Critério 5

Área reincidente.

A reincidência de incêndio induz descaso ou ausência de intervenção preventiva no lugar onde se deu a repetição.

Sim: MUITO RUIM;
Não: BOM.

Critério 6

Teor de umidade relativa do ar.

Tem como objetivo incidir na mitigação da responsa-

bilidade pelo incêndio canavieiro, uma vez que quanto menor o teor de umidade relativa maior a probabilidade de ocorrê-lo.

Para verificar a umidade relativa do ar, deve-se acessar o sítio eletrônico: www.sigam.sp.org.br.

Maior que 25%: RUIM;
Menor que 25%: BOM.

Critério 7

Plano de Prevenção a Incêndio.

I- Ponto de Observação: Torres ou Observação Rotineira postadas em lugares em que a visibilidade seja suficiente para o seu acionamento rápido (importante a prévia comunicação a Polícia Militar Ambiental da localização dos pontos ou verificação “in loco” pelo policial).

II- Monitoramento: Conjunto de esforços direcionados a vigilância rotineira dos canais, será aferido “in loco” pelo policial e/ou por meio de provas apresentadas pelo responsável da área.

III- Mapa de Pontos Críticos: Estabelecer cronograma para adoção de medidas cautelares contra o incêndio a curto, médio e longo prazo.

IV- Plantio de Espécies colheita precoce, antecipação de colheita, equipes de monitoramento próximas, cercamento diferenciado, câmeras de vigilância, entre outros.

Sim: MUITO BOM;
Não: INACEITÁVEL.

Critério 8

Plano de Auxílio Mútuo – PAM

Entende-se por PAM o documento concebido em conjunto por dois ou mais empreendedores do setor sucroenergético. O PAM deve ser disponibilizado a Polícia Ambiental digitalmente (devem constar: As propriedades objeto das ações georreferências, identificação dos veículos e de seus condutores, identificação dos veículos com rastreamento via satélite e programação de colheitas)

Existente, operacionalizado: EXCELENTE;
Existentes, não operacionalizado: BOM.

Critério 9

Fogo iniciado na propriedade.

Este critério é importante para o afastamento da responsabilidade, quando analisado conjuntamente com as demais. Tem como objetivo deduzir a improvável responsabilidade do proprietário do canal atingido pelo incêndio.

Prova-se através de vistoria de campo, declarações e indícios.

Não identificado: BOM;
Sim, o incêndio iniciou em minha propriedade: RUIM;
Não, o incêndio não começou em minha propriedade: EXCELENTE.

Critério 10

Estágio da Cultura.

Se o incêndio atingir a cultura de cana-de-açúcar com até 1,5 m de altura, entende-se que o proprietário não teve a intenção de atear fogo na lavoura, pois o seu prejuízo com a mesma está patente.

Critério 11

Aceiro de Perímetro urbano ou aglomeração residencial.

A julgar pelos riscos impostos às cidades por conta da proximidade de alguns canaviais, deduz-se que o maior distanciamento os diminuiria.

Aceiro menor que 15 metros com manutenção: BOM;

Aceiro maior que 15 metros com manutenção: MUITO BOM;

Aceiro sem manutenção: INACEITÁVEL.

Critério 12

Aceiros de divisa de propriedades:

A manutenção de aceiros limpos permanentemente descaracteriza a omissão do responsável pela lavoura implantada quanto ao atencioso necessário para prevenir-se de incêndios.

Aceiro até 3 metros com manutenção: BOM;

Aceiro maior que 3 metros com manutenção: MUITO BOM;

Aceiro sem manutenção: INACEITÁVEL.

Critério 13

Aceiros de carregadores.

A manutenção de aceiros limpos permanentemente descaracteriza a omissão do responsável pela lavoura implantada quanto ao atencioso necessário para prevenir-se de incêndios.

Aceiro maior que 3 metros com manutenção: EXCELENTE;

Aceiro maior que 3 metros sem manutenção: INACEITÁVEL.

Portanto, devemos aqui registrar que estes são critérios que a Polícia Ambiental está divulgando no intuito de evitar incêndios em lavouras canavieiras, que, como é sabido, não mais utilizam-se da prática do uso do fogo como método despalhador, além de ter como objetivo, também, orientar e uniformizar a atuação dos seus agentes. Os critérios deverão ser cumpridos fielmente pelos produtores rurais, até mesmo porque serão levados em consideração pelos agentes ambientais no momento da fiscalização de uma área atingida por fogo criminoso ou de origem desconhecida.

Loja de ferragens Copercana.
A qualidade e variedade que você precisa:

- Baterias
- Lubrificantes
- Pneus e muito mais!

COPERCANA
FERRAGEM - MAGAZINE
copercana.com.br

CONSULTE NOSSAS LOJAS!

BARRETOS (11) 3521-8996 - BATATAIS (14) 3781-8822 - CAMPO FLORIDO (34) 3528-0888
CRAVINHOS (16) 3951-8400 - DESCALVADO (19) 3583-9444 - FRUTAL (34) 3429-9336
ITUVERAVA (16) 3729-4100 - JABOTICABAL (16) 3209-4310 MORRO AGUDO (16) 3951-7086
PAULO DE FÁRIA (17) 3802-9100 - PITANGUEIRAS (16) 3952-9866 - PONTAL (16) 3963-0261
PORTO FERREIRA (16) 3589-5485 - SANTA CRUZ DAS PALMEIRAS (13) 3672-9186
SANTA RITA PASSA QUATRO (16) 3587-9488 - SANTA ROSA VITERSO (16) 3954-8786
SERTÃOZINHO (16) 3048-3348 - SEVERÍNIA (17) 3817-3109 - GUARÁ (16) 3321-2555
QUAIRÁ (17) 3332-2771 - SERRANA (16) 3987-9300



Transporte de cana-de-açúcar

obrigatoriedade de enlonamento/encordamento desde o dia 1º de junho de 2017

*Juliano Bortoloti - Advogado



O transporte de cargas em vias públicas de produtos sólidos a granel através de caminhões com carrocerias abertas vem sendo regulamentado ao longo dos tempos para trazer maior segurança aos demais usuários, evitando-se que referidas cargas caiam e tragam acidentes. Neste contexto, inclui-se o transporte da cana-de-açúcar.

Em 2013 foi publicada a Resolução Contran nº 441, de 28 de maio de 2013, autorizando o transporte de cargas deste tipo somente por caminhões com **(i) carrocerias laterais fechadas, (ii) com o enlonamento ou dispositivo similar das cargas e, desde que, (iii) a carga não exceda os limites da carroceria.**

Diante da necessidade de um prazo para possibilitar a adequação da maioria dos veículos canavieiros ao cumprimento destas obrigações, o Contran editou em 2014 a Resolução 449, de 28 de agosto, fixando o prazo final para 1º de setembro de 2016, prazo este que, diante de diversas dificuldades técnicas para implementação do enlonamento nos veículos canavieiros e a necessidade de adequação tecnológica pelas empresas produtoras de implementos rodoviários, foi prorrogado para o dia 1º de

junho de 2017, conforme Resolução 618 do Contran (Conselho Nacional de Trânsito), publicada no Diário Oficial da União de 08 de Setembro de 2016, que assim determinou: “**Art. 1-A. Para os veículos utilizados no transporte de cana-de-açúcar, o uso de lona ou dispositivo similar de que trata o §1º do art. 1º será exigido a partir do dia 1º de junho de 2017**”.

Ainda sobre o assunto, foi publicada no Diário Oficial da União de 22.05.2017 a Resolução nº 664, de 18.05.2017, do Conselho Nacional de Trânsito – CONTRAN, que altera a anterior Resolução CONTRAN nº 441/2013, para o efeito de incluir a possibilidade do uso de cordas para os veículos utilizados no transporte de cana-de-açúcar, no caso destas estarem inteiras e medindo entre 1,50 a 3,00 metros.

Vejamus: “Artigo 2º. A utilização de cordas, prevista no art. 1º-A, fica restrita a cana-de-açúcar inteira, medindo entre 1,50 e 3,00m”. Ainda, o

parágrafo único deste artigo explicita a forma de utilização das cordas ao determinar que: “As cordas deverão ter distância máxima entre elas de 1,50m, impedindo derramamento da carga na via”.

Ao desrespeitar referidas normas, o transportador fica sujeito às penalidades dispostas nos artigos 230, IX e X, 231, IV e 235, todos do Código de Trânsito Brasileiro, que caracterizam a infração como grave, determinando pena de multa e retenção do veículo para regularização.

Prevê em caso de derramamento da carga em via pública, o enquadramento do artigo 231. II, do Código de Trânsito Brasileiro, que fixa a infração como gravíssima, com penalidade de multa e retenção do veículo para regularização

Portanto, a partir de 1º de junho de 2017, os veículos que transportarem cana-de-açúcar nas vias públicas devem se adequar as regras acima expostas para evitar as penalidades previstas na legislação nacional.





Ministério do Meio Ambiente

anuncia Programa de Regularização Ambiental (PRA)

*Fábio Soldera - Eng. Agrônomo



Caros leitores, o MMA (Ministério do Meio Ambiente) - anunciou no dia 08/06/2017 o PRA (Programa de Regularização Ambiental).

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

O Estado de São Paulo editou a sua lei regulamentando o PRA (Lei n.

15.684/2016), mas, contudo, o Poder Judiciário, provocado pelo Ministério Público, em decisão liminar suspendeu provisoriamente seus efeitos até que o Pleno do Tribunal de Justiça, decida sobre a sua constitucionalidade. Terrível decisão está impedindo a regularização ambiental em todo território bandeirante.

Contudo, a Secretaria do Meio Ambiente do Estado de São Paulo publicou no Diário Oficial, em 09/06/2017, a Resolução SMA nº 46, de 08 de junho de 2017, que dispõe sobre a análise do CAR e de eventuais passivos ambientais, enquanto o PRA estiver pendente de implementação no Estado de São Paulo, pelos motivos acima citados.

Pela referida resolução, a propriedade rural será analisada pela Secretaria de Meio Ambiente caso estiver inscrita no CAR e quando o proprietário ou possuidor do imóvel rural, de forma irrevogável e irretroatável, demonstrar o desinteresse na opção de aderir ao PRA, através de aba inserida no próprio Sistema do CAR Paulista ou, ainda, quando referida análise advier ordem judicial.

Por que é importante aderir ao PRA?

Conforme art. 59, §4º da Lei Federal 12.651/2012, no período entre a pu-

blicação da Lei Federal 12.651/2012 e a implementação do PRA em cada Estado, bem como após a adesão do interessado ao PRA e enquanto estiver sendo cumprido o termo de compromisso, o proprietário ou possuidor não poderá ser autuado por infrações cometidas anteriormente a 22 de julho de 2008, relativas à supressão irregular de vegetação em Áreas de Preservação Permanente, de Reserva Legal e de uso restrito.

Quais os benefícios em aderir?

Ao aderir o programa o acesso a crédito rural será facilitado, pois o PRA será cada vez mais exigido pelas instituições financeiras.

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

Possibilidade de compensação de RL, restauração de RL com plantio intercalado de 50% espécies nativas 50% espécies exóticas.

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

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

De acordo com a Lei Federal 12.651/2012, o produtor poderá optar por três formas de recuperação:



i-) Plantio de Espécies Nativas; ii-) Regeneração de Natural de espécies nativas; iii-) Compensação/Servidão

de Reserva Legal. Todas estas formas devem ser feitas através do Projeto de Recuperação de Áreas Degradadas ou

Alteradas (PRADA), que deverá ser proposto para regularizar a propriedade se necessário.

Etapas do processo de regularização:



O produtor rural já deve traçar um plano econômico pensando na restauração das Áreas de Preservação Permanente desprovidas de vegetação nativa e sua Reserva Legal, quando não beneficiado pelo Art. 67¹ e 68² da Lei Federal 12.651/2012.

Desta forma, deve-se providenciar a inscrição dos imóveis no CAR, para os que ainda não fizeram e, no mesmo sistema eletrônico, informar que tem interesse em aderir ao PRA, para que possam eventualmente usufruir de eventu-

ais benefícios existentes no Novo Código Florestal (continuação de exploração em áreas de uso consolidado, somatória da APP no computo da Reserva Legal, etc.), sob pena de, assim não ocorrendo, perderem esta importante oportunidade.

¹Art. 67. Nos imóveis rurais que detinham, em 22 de julho de 2008, área de até 4 (quatro) módulos fiscais e que possuam remanescente de vegetação nativa em percentuais inferiores ao previsto no art. 12, a Reserva Legal será constituída com a área ocupada com a vegetação na-

tiva existente em 22 de julho de 2008, vedadas novas conversões para uso alternativo do solo.

²Art. 68. Os proprietários ou possuidores de imóveis rurais que realizaram supressão de vegetação nativa respeitando os percentuais de Reserva Legal previstos pela legislação em vigor à época em que ocorreu a supressão são dispensados de promover a recomposição, compensação ou regeneração para os percentuais exigidos nesta Lei.

Tradição + Tecnologia = Produtividade em 3 dígitos



A experiência é uma das características mais marcantes da DMB. Afinal, são mais de 50 anos de desenvolvimento constante que a tornaram uma empresa dinâmica e que investe na qualidade de seus equipamentos e serviços.

Exemplo disso é o Plantadora de Cana Automatizada, que inúmeras usinas e produtores já compraram um plantio mais uniforme, sem falhas e com grande redução no consumo de sementes. Assim como os Adubadores de Discos, que aplicam os fertilizantes da forma mais correta e os Aplicadores de Inseticidas em Sequeiras, que proporcionam o melhor controle das principais pragas da cana.

Acesse nosso site e conheça todos os produtos que podem contribuir para o aumento da sua lucratividade.

Av. Magalhães Pessoa, 1000 - Jd. Santa Helena - São Carlos - SP
 CEP: 13506-900
 Fone: +55 19 2106-1000
 E-mail: dmb@dmbr.com.br



www.dmb.com.br



A marca da cana



Pontos valiosos

Oferecidos pelas empresas de insumos e máquinas, programas de fidelidade e incentivo atraem produtores e estreitam o relacionamento com as marcas

Diana Nascimento



Produtores formam fila para fazer depoimentos no Conta Comigo Brasil durante a Agrishow

A relação ganha-ganha entre consumidor e fornecedor é boa para ambos os lados e tem ganhado corpo entre as empresas fornecedoras de insumos e serviços para os produtores. Mais conhecido como programas de fidelidade, onde o produtor acumula pontos na compra de produtos e serviços, o benefício tem agradado em cheio, afinal quem não gosta de um mimo?

Para Thiago Junqueira, gerente de estratégia de clientes da BAYER, a ação é uma excelente forma de aproximar todos os elos da cadeia produtiva e oferecer serviços e treinamentos que o produtor normalmente teria dificuldade de acesso. Ele explica que o funcionamento do Programa de Pontos da BAYER é simples: os agricultores que compram insumos agrícolas com distribuidores somam um ponto a cada R\$ 1 investido em produtos, podendo trocá-los por serviços agrônômicos. No entanto, o propósito do programa não se baseia apenas no acúmulo e na troca de pontos e sim em fazer com que os distribuidores participantes também obtenham pontos como recompensa a partir da oferta de serviços aos produtores. “Ao estender o programa de fidelidade somamos forças com os distribuidores que trabalham conosco, aumentando o leque de soluções para os desafios do campo”, esclarece.

O programa de pontos da BAYER faz parte da Rede AgroServices, uma rede de relacionamento criada para integrar produtores, pesquisadores, empresários e todos os demais elos da cadeia produtiva que têm como intuito buscar no-

vas soluções e desenvolver o agronegócio nacional.

“Esta é a forma que encontramos para estar mais próximo do produtor, auxiliando nos desafios do dia a dia e suportando o desenvolvimento do negócio. Ao oferecer um portfólio de mais de 200 serviços prestados por fornecedores qualificados e com ampla experiência no agronegócio, a BAYER está contribuindo para uma gestão mais profissional do negócio destes produtores. A Rede AgroServices está aberta a todos os produtores no Brasil e cada produtor encontrará benefícios alinhados com o momento e suas necessidades”, diz Junqueira.

A BASF também tem o seu programa de relacionamento. Trata-se do Cartão Safra, onde os produtores que compram soluções da empresa juntam pontos e podem trocar por diversos itens para toda a família.

“O Cartão Safra é um programa de fidelidade da BASF que consiste na oportunidade do produtor acumular pontos por meio de compras de produtos da marca. Em toda compra realizada, cada R\$1,00 gasto equivale a um ponto no Cartão Safra e pode ser trocado por diversos itens para toda a família como eletrodomésticos e equipamentos eletrônicos”, frisa Gustavo Bastos Alves, gerente de acesso ao mercado da BASF.

Ao aderirem ao programa, as revendas e cooperativas agrícolas também têm a oportunidade de fidelizar os produtores e se diferenciar no mercado, já que a empresa contribui para o desenvolvimento da agricultura oferecendo inovação no campo com tecnologia.



Para Alves, o Cartão Safra auxilia na aproximação do produtor com a BASF

Muito além de benefícios

Fortalecer e desenvolver os produtores brasileiros e o agro-negócio como um todo é o desafio que move a Rede Agro-Services, algo que, para a empresa, é positivo para todos que estão inseridos no mercado e essencial para a sustentabilidade dos negócios a longo prazo. “Para a BAYER, estar próximo do produtor é muito importante e a Rede AgroServices permite conectar as necessidades dos produtores a centenas de soluções. Os produtores têm como benefício desenvolver o próprio negócio resgatando pontos por benefícios que solucionam as suas necessidades”, salienta Junqueira.

Já a BASF tem uma área que se chama Acesso ao Mercado, responsável por fazer todo o relacionamento com os canais divididos em produtores, cooperativas e revendas agrícolas. “O Cartão Safra auxilia na aproximação do produtor com a BASF. Através do programa é possível entender as necessidades do produtor para atendê-lo da melhor forma possível”, explica Alves.

Ele também enfatiza a importância das Agroveendas. “A BASF suporta os vendedores com o Cartão Safra que é uma poderosa ferramenta de vendas. Os proprietários das revendas, através do programa de benefícios e compromissos BASF, têm à disposição diversas formas de capacitação para a equipe de vendas, em que podem resgatar os treinamentos adequados para desenvolver as suas equipes. Essas ferramentas, aliadas aos produtos e serviços da BASF, fornecem aos vendedores da revenda subsídios para discutirem os benefícios e venda de valor ao agricultor”, conta.

A adesão aos programas por parte do produtor não tem complicação. Para o programa da BAYER, basta cadastrar o CPF no site e lançar a pontuação a partir da nota fiscal emitida pelo distribuidor na compra de produtos BAYER. Os pontos são válidos por três anos, podendo ser transferidos para outras contas e complementados em dinheiro. Para se cadastrar basta acessar o site www.redeagroservices.com.br

Para começar a participar do Cartão Safra, o produtor deve se cadastrar no site www.cartaosafra.BASF.com.br. O sistema de pontuação é simples e será ativado após a primeira compra realizada nos locais credenciados, sem necessidade de envio de nota fiscal.

Além de poder trocar os pontos acumulados por uma ampla diversidade de produtos que vão desde itens básicos da casa até eletrônicos de alta tecnologia como celulares, televisores, computadores, entre outros, Alves ressalta que o Cartão Safra é um programa que engaja toda a família do produtor, pois é possível verificar que o maior número de resgates acontecem em datas comemorativas como, por exemplo, dia das Mães e Natal.

“Com certeza o Cartão Safra é uma forma de fortalecer a marca no mercado e conseqüentemente para o cliente. No entanto, mais importante do que isso, é uma forma de agradecer o produtor que utiliza soluções BASF e de estreitar ainda mais o relacionamento com ele”, atenta Alves.

Segundo Junqueira, o programa da BAYER é uma iniciativa

inédita e diferenciada que faz a ligação entre o produtor, o distribuidor e a empresa, trazendo benefícios para todos os envolvidos. “Com o Programa de Pontos nós conseguimos atender os médios e pequenos agricultores que não têm contato direto conosco. É uma forma de aproximar os elos da cadeia produtiva e oferecer serviços e treinamentos que o produtor normalmente teria dificuldade de acesso”, reitera.

Junqueira acredita que o fortalecimento da marca é uma consequência quando o produtor entende que está gerando valor ao seu negócio. “A BAYER investe fortemente em tecnologia e inovação para desenvolver soluções consistentes aos produtores, mas é evidente, para nós, que o negócio do produtor não se limita aos aspectos técnicos e que evoluir na gestão das propriedades rurais será essencial para a agricultura brasileira. A Rede AgroServices, por meio das centenas de benefícios disponíveis para resgate, contribui diretamente com o negócio dos produtores que utilizam nossos produtos e isso gera valor para todos”, acentua.

Ele lembra ainda que grande parte dos produtores de cana já fazem parte do programa e possuem um alto nível de engajamento com a rede. “Mais de 140 milhões de pontos já foram resgatados pelos produtores por diversos produtos e serviços. Uma usina, por exemplo, utilizou os pontos para fazer atualização tecnológica de suas instalações, resgatando computadores e celulares para os colaboradores, tornando o trabalho mais eficiente. Um destaque entre os produtores de cana é o uso de pontos para resgatar cursos de capacitação, sendo a Rede AgroServices um facilitador para melhorar o conhecimento e o desempenho destes times”, destaca Junqueira.

Fabricantes de máquinas de olho na fidelização e empoderamento do produtor

A Valtra, fabricante de máquinas agrícolas, firmou parceria com a área de lubrificantes da Shell e lançou o Portal do Valtreiro, uma iniciativa para clientes da marca. O programa de relacionamento é gratuito e exige apenas um rápido cadastro no portal ou nas concessionárias.

Rafael Almeida, gerente de Estratégia, Marketing e Inteligência de Negócios de peças AGCO explica que os consumidores que adquirirem lubrificantes da Shell ou realizarem a troca de peças genuínas Valtra nas concessionárias da rede ganham pontos que são convertidos em prêmios e benefícios exclusivos. Depois da compra, o vendedor envia pelo sistema a nota fiscal e o valor é revertido em pontos que o cliente pode resgatar em produtos e outras vantagens no Portal do Valtreiro. Entre os itens oferecidos, destacam-se recargas de celular, vales-presentes, vales-combustível nos postos Shell e diversos produtos personalizados. “O Cliente só tem benefícios, uma vez que comprando as peças genuínas Valtra e os lubrificantes Shell ele passou a pontuar e pode trocar por prêmios. Para a empresa é incrível proporcionar um relacionamento mais próximo com o público que atende”, diz.

O cliente deve fazer o cadastro gratuito no programa preenchendo ficha de inscrição no site do Portal do Valtreiro.



Almeida: “O programa é mais uma das nossas estratégias de pós-venda da empresa para fidelizar o produtor rural, estabelecendo a Valtra como uma marca de confiança.”

Para participar do programa, é necessário ser proprietário de máquina agrícola e cliente (consumidor final) de uma concessionária. Também são considerados participantes os funcionários dos proprietários de máquinas agrícolas que obrigatoriamente sejam clientes (consumidores finais) das concessionárias.

A cada R\$ 1,00 gasto em lubrificantes Shell o participante ganha 3 pontos, e a cada R\$ 1,00 gasto em compras de peças genuínas Valtra, é concedido 1 ponto. A pontuação tem validade de 24 meses.

Depois, o cliente deve acessar o Portal do Valtreiro para resgatar o item que desejar: recarga de celular, vale presente, vale combustível, diversos produtos personalizados, entre outros.

“Para nós é extremamente importante que o consumidor final tenha um contato e acesso direto à marca, de forma que ele possa interagir e se sentir próximo da Valtra. Com o Portal do Valtreiro, essa proximidade acontece. Além disso, o programa é mais uma das nossas estratégias de pós-venda da empresa para fidelizar o produtor rural, estabelecendo a Valtra como uma marca de confiança”, afirma Almeida.

Lançado em setembro de 2016, no início, o Portal do Valtreiro era acessado somente pelo site, porém aplicativos para smartphones foram desenvolvidos para facilitar o acesso do participante.

Com dinâmica e temática diferenciada, a New Holland apresentou nesse ano ao produtor rural brasileiro o Conta Comigo Brasil (#contacomigobrasil), iniciativa que visa destacar a importância do agronegócio na retomada da economia nacional.

Depoimentos de agricultores como: “O brasileiro, por natureza, é trabalhador. O brasileiro, por natureza, é empreendedor. Conte comigo, vamos lá!”, de Walter Hugtenberg Netto, de Montenegro (RS); “Se não fosse a agricultura, não estaria aqui hoje, pesquisando mais, trabalhando na área. Pela agricultura o Brasil vai crescer e se expandir”, de

Wellington da Silva Cunha, de Jesuítas (PR) e “Cultivem bastante a agricultura familiar, essa é a tendência do nosso país”, de Viviane da Silva Alves, de Marau (RS), são alguns exemplos que mostram o alcance do engajamento da campanha entre o seu público alvo.

“O Conta Comigo Brasil é um movimento que busca apresentar exemplos bem-sucedidos dos produtores com a possibilidade deles divulgarem depoimentos, vídeos, fotos e um pouco das suas experiências para o desenvolvimento do Brasil, que, segundo dados recentes do IBGE, teve no primeiro trimestre do ano crescimento de 1% no PIB depois de dois anos de recessão”, aponta Nathalia Hofstaetter, Marketing New Holland Agriculture para a América Latina.

Ela conta que o objetivo é reunir o máximo de exemplos e de histórias dos produtores, além de mostrar para o Brasil que eles têm poder para puxar a dianteira dessa retomada. “Com a #contacomigobrasil, os produtores estão mostrando a sua força, tanto que a campanha já ultrapassou 43 milhões de interações em apenas cinco meses, um fenômeno”, ressalta.

Alexandre Blasi, diretor mercado Brasil da marca, lembra ainda que os próximos passos da campanha é o empoderamento. “Temos certeza que o movimento irá envolver outros setores que também são essenciais para a recuperação da economia e do progresso do país, como indústria, infraestrutura, comércio e serviços”, explica.

Para participar, o interessado deve assinar o manifesto que está no site www.contacomigobrasil.com.br se conectando via Facebook ou inserindo poucos dados pessoais. Após a assinatura, o participante pode compartilhar suas experiências positivas deixando depoimentos em vídeos, fotos ou textos. Também será possível compartilhar posts e conteúdos nas redes sociais pela hashtag #contacomigobrasil.



Segundo Nathália, o Conta Comigo Brasil é um movimento que busca apresentar exemplos bem-sucedidos dos produtores com a possibilidade deles divulgarem depoimentos, vídeos, fotos e um pouco das suas experiências para o desenvolvimento do Brasil

CONFÉSSÃO E RELACIONAMENTO:

- DE 30 PAÍSES
- DE 60 PALESTRANTES
- DE 750 PARTICIPANTES
- DE 15 HORAS DE DEBATE



**17ª CONFERÊNCIA
INTERNACIONAL SOBRE
AÇÚCAR E ETANOL**

#DATAGRO17

A 17ª CONFERÊNCIA INTERNACIONAL

SOBRE AÇÚCAR E ETANOL, reforça seu compromisso de reunir os principais líderes e representantes de toda cadeia do setor sucroenergético internacional para estreitar o relacionamento e discutir questões de mercado e estratégia setorial, como:

- Mercado mundial de açúcar e etanol
- Tecnologia e tendências do setor
- Financiamento
- Preços e perspectivas
- Políticas públicas

**6 e 7
novembro
2017**

Associe o marco da sua empresa ao principal evento do setor sucroenergético internacional.

MAIS INFORMAÇÕES

+ 55 (11) 4133.3944
conferencia@datagro.com

    /datagro

WWW.DATAGROCONFERENCES.COM

Patrocinador

benri
BENRI & ASSOCIADOS

CBCA

CLARIANT

deag

disternacis

geoambiente

Assim
Especial

MARSH

Realização:
Ingenieria
& Comercio

INTRENCO



Oportunidade de financiamento à vista

Emissão de CRA pode ser o caminho que o setor precisa para o Mercado de Capitais

Diana Nascimento

O mercado de capitais e o agronegócio podem formar uma boa dupla. Condições para isso já existem, no entanto, o que ainda falta é conhecimento e planejamento para que o produtor possa ter mais uma opção de financiamento.

O CRA (Crédito de Recebíveis do Agronegócio), por exemplo, é um dos melhores instrumentos para captação de recursos com prazos e condições financeiras mais adequados para as empresas. “É emitido de acordo com os vencimentos dos recebíveis, portanto a empresa não corre o risco de descasamento de fluxo de caixa para efetuar seu pagamento e, além disso não impacta nos limites de financiamento junto aos bancos”, esclarece Ademiro Vian, professor da FGV (Fundação Getúlio Vargas) e diretor-presidente do IBD Agro (Instituto Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável do Agronegócio).

Diante deste cenário, podemos dizer que o CRA é a entrada principal do setor para o mercado de capitais, pois o modelo de autofinanciamento criado com o afastamento do governo e a redução de crédito pelos bancos inserirá o agronegócio no mercado de capitais. É apenas uma questão de tempo.

O CRA é um título de crédito nominativo, de livre negociação, cujo pagamento é feito em dinheiro. A sua função é captar recursos junto aos investidores no mercado interno e externo para financiar as atividades de custeio e investimento de pessoas físicas ou jurídicas que atuam na cadeia produtiva do agronegócio.

“São títulos de renda fixa lastreados em recebíveis originados de negócios entre produtores rurais ou suas coope-



Segundo Vian, o setor sucroalcooleiro é o que tem o maior potencial para emissão de CRA, pois preenche todos os requisitos para estruturação da operação

rativas e terceiros, abrangendo financiamentos ou empréstimos relacionados à produção, à comercialização, ao beneficiamento ou à industrialização de produtos, insumos agropecuários ou máquinas e implementos utilizados na produção agropecuária”, explica Vian.

Por se tratar de um investimento em renda fixa, o investidor tem a previsão do fluxo de caixa das remunerações e amortizações do título. O regime fiduciário garante a segregação do risco da emissora, ou seja, caso a securitizadora tenha dificuldades financeiras, o fluxo de pagamento para os investidores não será afetado, uma vez que os recebíveis estão segregados do patrimônio da emissora. Vale ressaltar que os rendimentos do CRA são isentos de Imposto de Renda para pessoa física.

Oportunidade

Para muitos, o mercado financeiro

pode parecer perigoso e cheio de armadilhas, mas não é nada disso. Se orientados corretamente, os produtores irão utilizar esse instrumento como já utilizam outros como o CPR (Célula de Produto Rural), por exemplo.

Para Vian, o setor sucroalcooleiro é o que tem o maior potencial para emissão do título, pois preenche todos os requisitos para estruturação da operação: tem volume, diversidade de emissores e diversidade de recebíveis, porém sua participação no mercado é tímida, quase nada.

Ele também diz que o CRA é de emissão exclusiva das companhias securitizadoras de direitos creditórios do agronegócio. Essas companhias são instituições não financeiras constituídas sob a forma de sociedade por ações.

“As empresas do agronegócio cedem seus recebíveis para uma securitizadora, que emitirá os CRAs e os disponibilizará para negociação no mercado de capitais, geralmente com o auxílio de uma instituição financeira. Assim que o CRA é vendido, a securitizadora paga a empresa pelos recebíveis cedidos. Desse modo, a empresa conseguirá antecipar o seus recebíveis”, pontua.

Ainda de acordo com o professor, o CRA não é largamente utilizado pelo setor, mas os números são animadores. Nos últimos anos teve um notável crescimento, atingindo R\$ 14 bilhões e 43 operações ofertadas em 2016, aumentos de 176% e 126%, respectivamente em relação a 2015, tanto que esse crescimento chamou a atenção da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), que divulgou por meio do Edital

de Audiência Pública SDM 01/17, no dia 12 de maio de 2017, uma minuta de Instrução normatizando a oferta pública e distribuição de CRA. Vian acredita que em poucos anos o CRA se tornará instrumento tão importante para financiamento do agronegócio como é hoje o CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliário) para o financiamento do crédito Imobiliário. “Aliás o CRA foi criado devido ao sucesso do CRI”, completa o professor.

Entraves

Para o CRA ser mais utilizado, ainda faltam alguns empurrõezinhos. O Ministério da Agricultura, que inclusive ajudou a criar o título, precisa entender que o CRA é um bom instrumento de política agrícola já que dispensou a atenção necessária para o seu desenvolvimento.

Os produtores rurais, as cooperativas, as empresas do agronegócio e as entidades de classe precisam conhecer melhor a funcionalidade do

CRA, além de entender as vantagens em relação aos financiamentos bancários, colocação de debêntures e notas promissórias no mercado de capitais.

Os bancos devem sair da posição de conforto que se encontram, especialmente os que se auto intitulam como instituições do agronegócio, e prestarem serviços de custódia dos recebíveis, serem mais ativos na divulgação, na colocação e distribuição dos CRAs.

“Outro ponto que deve ser levado em consideração é a concentração bancária que dificulta a financiamento do setor sucroalcooleiro e o CRA é uma alternativa muito importante”, observa Vian.

Perguntado se o setor está preparado para fazer o CRA, o professor enfatiza que para o produtor de cana há basicamente dois riscos: preço e não colher a quantidade suficiente para honrar o valor da CPR emitida.

O principal cuidado está na seleção dos recebíveis que irão compor o las-

tro do CRA: capacidade de produção e de entrega de cana, garantias adicionais, se necessário; prazos e capacidade de pagamento da usina, por exemplo.

“Entendo que as usinas e os produtores rurais estão preparados para atuar nesse mercado. A estrutura da operação é relativamente simples: o produtor emite CPRs equivalentes ao volume de recursos que pretende levantar, podendo ser para diversas safras; transfere a CPR para uma securitizadora que irá analisar e, se for o caso, pedir mais garantias para emitir o CRA e posteriormente vender para investidores e pagar o produtor”, explica.

Na opinião de Vian, o agronegócio deve buscar alternativas de mercado para se financiar, sendo o mais indicado o mercado de capitais. “O governo não tem mais fôlego para subsidiar crédito, especialmente agora com a PEC do teto dos gastos público”, conclui.

As ofertas da Copercana estão mais perto de você!
Onde você estiver, poderá conferir todas as nossas ofertas e novidades.

Faça download grátis do Aplicativo Tiendeo e você ficará por dentro de todas as nossas ofertas e novidades!

COPERCANA FORMAÇÃO
COPERCANA
COPERCANA POSTO
COPERCANA MOTO CENTES
COPERCANA SEGUROS



Mercado global de açúcar

é destaque em Nova York

Durante a ISO DATAGRO, líderes empresariais, traders e autoridades de 20 países traçaram as principais mudanças que acontecem no mercado mundial sucroenergético.

Andréia Vital com informações da AI



O panorama do mercado mundial de açúcar foi apresentado durante a XI ISO DATAGRO New York Sugar and Ethanol Conference, realizada no dia 10 de maio, no hotel Hilton Midtown, em Nova York, nos Estados Unidos. O evento, que teve como tema “O Mundo do Açúcar em Transformação”, reuniu lideranças do setor, representantes de empresas e instituições de diversos países para debater as novas perspectivas para o segmento em diferentes mercados, como na América do Sul, Estados Unidos, Europa, Índia e na Ásia. A ISO DATAGRO é reconhecida com evento técnico oficial do New York Sugar Dinner, desde a sua primeira edição, tornando-se uma tradição estabelecida no calendário global dos negócios de açúcar e etanol.

O presidente da DATAGRO Consultoria, Plínio Nastari, falou sobre os números da safra global da commodity. “Para a temporada 2017/18 o balanço mundial de açúcar deve apresentar um leve déficit de 194 mil toneladas”, disse, ressaltando que o equilíbrio entre a oferta e a demanda deve acontecer após dois ciclos consecutivos de déficit. Nastari também traçou um panorama da safra brasileira. “Desde 2010 a oferta de ATR

(Açúcares Totais Recuperáveis) está estagnada em 87 milhões de toneladas, soma de Centro-Oeste e Nordeste, e é muito interessante como este número tem se mantido ao longo dos anos e nós não vemos que este total será superado na safra 2017/18”, analisou.

O chefe de Pesquisas da Sucden, Emmanuel Jayet, afirmou, na ocasião, que a Tailândia deve produzir 11,1 milhões de toneladas de açúcar na safra 2017/18. Já para a Europa, são esperadas 18,2 milhões de toneladas. “O continente deve elevar as exportações (de açúcar) neste ano”, disse Jayet, comentando ainda que a previsão é de déficit de 5 milhões de toneladas para a safra 2017/2018, na Índia, e uma produção de 18,2 milhões de toneladas na Europa, no mesmo período. No caso do Brasil, o executivo pontuou que a produção de açúcar deve permanecer estável na safra atual e próxima, atingindo o volume de 35 milhões de toneladas, e ter uma projeção maior no período 2018/2019,

Para falar sobre o mercado na Índia, a conferência convidou Samir Somaiya, Chairman, da Godavari Biorefineries. Ele destacou que a produção de açúcar no país deve se recuperar neste ano, e chegar a 24,5 milhões de toneladas.

“Esse volume deve ser bem próximo da nossa demanda. Acredito que não precisaremos recorrer às exportações neste primeiro momento”, esclareceu.

Já Álvaro Dabus, diretor de Local Clients da Marsh Brasil, uma das patrocinadoras da conferência, ressaltou que muito dinheiro é perdido com eventos decorrentes de riscos que não foram mapeados para serem mitigados. “Mudanças climáticas, acidentes ambientais, desastres naturais, incêndios, raios e explosão são alguns riscos que podem interromper negócios e aumentar os custos de produtos e serviços”, afirmou. Segundo o executivo, a empresa já oferece proteções que minimizam eventuais perdas financeiras decorrentes de eventos climáticos imprevisíveis. “É uma solução que permite administrar riscos que até então eram considerados riscos não gerenciáveis”, disse.

A programação contou ainda com a participação de outros conferencistas como Helder Gosling, diretor comercial e de logística do grupo São Martinho, e Ivan Melo, diretor comercial da Rafizen, em painel que discutiu aspectos comerciais da produção nacional, entre outros assuntos pertinentes ao cenário canavieiro.

soluções integradas

 Integrare™
Cana

Maximização da Produtividade
e Maior Retorno sobre o Investimento

Protocolo
Agrônômico
Robusto

Monitoramento e
Gerenciamento Agrícola
Remoto em ProL do
Melhor Manejo

Suporte Agrônômico
Diferenciado




0800 704 4304

www.syngenta.com.br



RenovaBio

é luz no final do túnel para setor sucroenergético

Programa do Governo Federal promete estimular a produção e a competitividade e ajudar o Brasil a cumprir as suas metas ambientais estabelecidas na COP 21

Andréia Vital



FIESP promoveu encontro para debater o RenovaBio

As diretrizes e benefícios do programa Renova Bio 2030 foram apresentados em evento de abertura da Semana do Meio Ambiente, no dia 5 de junho, na FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo). Organizado pelos Conselhos Superiores da entidade, do Meio Ambiente (COSEMA), de Infraestrutura (COINFRA) e do Agronegócio (COSAG), o encontro contou

com a participação de empresários e líderes do setor sucroenergético de todo o país, além de autoridades, como o secretário de Petróleo, Gás Natural e Combustíveis Renováveis do Ministério de Minas e Energia (MME), Márcio Felix Carvalho Bezerra, do vice-prefeito de São Paulo, Bruno Covas, e o secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Arnaldo Jardim, entre outros.

Ao dar as boas-vindas aos participantes, Paulo Skaf, presidente da FIESP, disse que a federação está empenhada em apoiar a sustentabilidade e atenta às questões como o incentivo para aumentar o uso do etanol e, neste sentido, enfatizou que o novo programa do Governo, vem agregar o desenvolvimento ao segmento canavieiro. Mensagem ratificada por Felix, que na ocasião, explanou sobre as premissas e metas do RenovaBio. O programa foi lançado no final de 2016, em função do compromisso assumido na COP 21 (Conferência do Clima), realizada em Paris, e que prevê, até 2030, a participação de 18% de biocombustíveis sustentável na matriz energética, com expansão do consumo de biocombustíveis, com aumento da oferta de etanol e do percentual de biodiesel na mistura com o diesel e por meio da parcela de biocombustíveis de segunda geração.

“É um programa que visa expandir



Márcio Felix Carvalho Bezerra, secretário de Petróleo, Gás Natural e Combustíveis Renováveis do MME



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



Jacyr Costa Filho, presidente do Comitê de Agroenergia da ABAG e Paulo Skaf, presidente da FIESP

a produção de todas as formas de biocombustível no Brasil com mais previsibilidade, sustentabilidade com negociações de médio e longo prazo, fatores que devem atrair mais investimentos para o país”, adiantou o secretário, afirmando que, na visão do MME, no futuro, os biocombustíveis devem desempenhar um papel fundamental e estratégico na matriz energética e viabilizando ao Brasil uma energia cada vez mais sustentável, competitiva e segura. “O ministério lida com todas as energias, mas tem por essa, um carinho especial, pois é uma energia originalmente brasileira e vai proporcionar ao país ter uma matriz energética sustentável e admirada mundo afora”, previu.

Na sequência, Plínio Nastari, presidente da DATAGRO e representante da sociedade civil no CNPE (Conselho Nacional de Política Energética), falou sobre as novas tecnologias, o desenvolvimento do setor de biocombustíveis e sobre a participação das energias renováveis no mundo, que representam 19,2% contra 78,3% das energias fósseis. “O Brasil é o terceiro maior consumidor no mundo de combustíveis para transportes, só fica atrás dos EUA e da China, sendo o responsável por 43% das emissões de CO² na atmosfera”, disse, lembrando que, apesar disso, o país é líder mundial no uso de energia limpa, com índice de 26,8%, em 2016.

De acordo com o consultor, embora o etanol represente uma parcela importante de combustíveis usados no transporte, as bases sobre as quais o mercado tem se desenvolvido ainda são frágeis e padecem da falta de uma regulação adequada que dê maior previsibilidade a essa área de combustíveis “É exatamente a falta dessa regulação, identificada pelo Governo e apoiada pela sociedade civil, que faz com que haja este interesse de se construir a proposta do RenovaBio”, disse, afirmando que com o programa,

o Brasil poderá se posicionar no mundo de forma definitiva como economia verde”, pontuou.

O presidente da DATAGRO informou ainda que o RenovaBio é um conceito de regulação lastreado em dois pilares: indução de ganhos de eficiência energética na produção e no uso de biocombustíveis e o reconhecimento das capacidades dos biocombustíveis promoverem a descarbonização. “Ele promove o reconhecimento, algo que nunca aconteceu na história dos biocombustíveis, visando reconhecer a eficiência energética e as emissões de gás de efeito estufa de cada biocombustível usando o conceito de ciclo de vida e se aplica inclusive aos derivados de petróleo e, mais do que tudo, o programa vai definir o tamanho para os biocombustíveis. Esperamos que o conceito seja aprovado e implementado, pois será essencial para o Brasil cumprir suas metas ambientais”, conclui.

As diretrizes estratégicas do programa foram aprovadas pelo CNPE (Conselho Nacional de Política Energética), no dia 8 de junho, ocasião na qual foi formado o GT RenovaBio (grupos técnicos) com a missão de avaliar, em até 120 dias, propostas de revisões normativas necessárias para implementação do mesmo, em observância às diretrizes estratégicas aprovadas. O próximo passo será a tramitação no Congresso Nacional, prevista para o segundo semestre deste ano.

Boas expectativas

O programa dará fôlego ao setor sucroenergético, avaliou durante o encontro, Maurílio Biagi, presidente da Maubisa e de honra da Agrishow. Ismael Perina, presidente do Sindicato Rural de Jaboticabal, reforçou que faltou reco-

nhecimento das externalidades do setor, que tanto contribui para a economia, no desenvolvimento e geração de renda para cerca de 30% dos municípios do Brasil, que estão vinculados à cadeia produtiva da cana, e que a iniciativa pode ser uma maneira de colocar a par, quem sempre ficou “alheio aos benefícios proporcionados pela agroindústria canavieira”.

Já Elizabeth Farina, presidente da UNICA, indicou que a saída dos EUA do Acordo de Paris foi um serviço a favor do meio ambiente, que merece empenho e não aceita mais “corpo mole” e parabenizou a iniciativa imediata do Brasil em confirmar sua contínua busca do cumprimento de seus compromissos. “O RenovaBio é inovador, baseado em experiências internacionais, moderno e foca claramente na redução de emissões; traz a formatação de um mercado de precificação de carbono para dentro dos combustíveis, além de trazer confiança para o empresariado exatamente porque tem uma visão mais longa, induz à eficiência”, elucidou, afirmando que o Brasil precisa de projetos positivos que impulsionem seu crescimento econômico, social e ambiental. Elizabeth ainda cumprimentou o Estado de São Paulo em reforçar o apoio ao etanol através da diferenciação tributária.



Christian Lohbauer Diretor de assuntos corporativos da Bayer do Brasil.



Roberto Hollanda, presidente da Biosul

A formatação do programa também foi bem vista pela ala privada. “Para a indústria química é fundamental, dá impulso para a atividade, não só para o fornecimento de defensivos, mas também para o desenvolvimento de pesquisas”, pontuou Christian Lohbauer Diretor de assuntos corporativos da BAYER do Brasil. Segundo ele, 75% do faturamento da multinacional vem do agronegócio e a cana é uma das quatro culturas mais representativas para a compa-

nhia.

As diretrizes do novo programa também foram bem aceitas por lideranças de entidades do setor sucroenergético, como afirmou Roberto Hollanda, presidente da Biosul, (Associação dos Produtores de Bioenergia de Mato Grosso do Sul). “É um programa sensacional, moderno e baseado nos melhores exemplos e experiências; é consistente, inteligente e trata da meritocracia, dando aos combustíveis renováveis o seu devido mérito, mas sem fazer com que isso seja uma coisa continuada, ou seja, ele estimula a competitividade entre os biocombustíveis”, afirma, ressaltando que o conceito de que é voltado para todos os biocombustíveis é importante, reforçando ainda que, devido ao novo horizonte construído, é necessária a união de todos os atores da cadeia para que a iniciativa siga em frente.

Na ocasião, o executivo comentou ainda que a colheita no Mato Grosso do Sul está atrasada em relação ao mesmo período do ano passado devido às chuvas. “Até a primeira quinzena de maio, a colheita estava

24% atrasada, sendo que o Estado moeu até agora, 5,9 milhões de toneladas, contra 7,8 mmt no mesmo momento da safra passada”, contou.

No caso do açúcar, foram produzidas 158 mil toneladas de açúcar, representando um atraso de 18% com relação à temporada anterior. Já o etanol total, menos 27% do que no ciclo passado, totalizando 310 ml, exatamente o volume consumido pelo Estado. A estimativa da entidade prevê uma ATR um pouco mais baixa, 118 kg/t e o mix continua alcooleiro. “Tradicionalmente o MS é muito alcooleiro, mas desta vez, está um pouco acima do normal, com índice de 76% neste início de safra”, explicando que se espera que o atraso causado pelas chuvas seja recuperado ao longo da safra.

Com 20 usinas em funcionamento, a estimativa da Biosul para a safra atual é de que sejam produzidas 51,4 milhões de toneladas; a área plantada prevista é de 657,5 mil hectares; 1,99 milhões de toneladas de açúcar e etanol, 2,74 bilhões de litros, enquanto a produção de bioeletricidade deve ficar em 2.881 GWh.

Vai Agronegócio!

Uma visão do agro e seus desafios, desde conceitos até agenda estratégica.

Gratuito e digital!

Acesse:
<http://bit.ly/valagro>

Logos: Markestrat, fea, C-99, Apoio, C-99, C-99, C-99.

Alteração na alíquota de ICSM dos combustíveis em MG

O Governo de Minas Gerais fez uma alteração tributária aumentando de 29% para 31% o ICMS da gasolina e passou de 14% para 16% a alíquota do ICMS do etanol. As novas alíquotas valem a partir de janeiro de 2018, segundo o presidente da SIAMIG (Associação das Indústrias Sucroenergéticas de Minas Gerais), Mário Campos. “Ainda permanece um diferencial de 15 pontos percentuais, esperamos que o ambiente de paridade positiva para o etanol em Minas prevaleça para os próximos anos”, disse ele, ponderando que a diferença de um real no preço do biocombustível e da gasolina é uma dificuldade ainda a ser enfrentada. “Ficou convencionalizada essa diferença e isso é muito ruim, pois não dá para identificar se são distribuidoras ou postos que estão com margens maiores, embora esteja nítido que postos e distribuidoras estão ganhando mais dinheiro

vendendo etanol, mantendo margens mais elevadas e isso tem prejudicado nosso consumo, infelizmente, porque convencionou deste jeito”, justificou. Campos reforçou a necessidade de motivar a competição, afirmando que o RenovaBio deverá mudar totalmente a dinâmica deste mercado. “É um programa para tornar a produção mais eficiente, estimular a competição, a valorização. É um programa de descarbonização da matriz, com uma meta bem clara para a distribuidora e isso pode mudar totalmente a dinâmica do mercado de combustíveis no Brasil, principalmente do etanol”, reforça.

Sobre a safra no estado mineiro, o presidente da SIAMIG, afirmou que as chuvas recentes têm contribuído para o desenvolvimento do canavial. “Há uma expectativa de pequena melhora, mas é preciso aguardar. A nossa estimativa é moer de 61 milhões de toneladas, mas temos observado um bom desenvolvimento no Triân-



Mário Campos, presidente da SIAMIG

gulo, maior região produtora do Estado, e em que pese outras regiões terem quebra, como a central e a noroeste, em função da seca severa, a chuva que tem caído no triângulo nos dá uma possibilidade de ter cana mais produtiva ao longo da safra”, disse, contando que 34 usinas estão moendo nessa safra.

ABAG também discute o programa

“Com o RenovaBio vamos experimentar um novo momento no País. Estamos dando o pontapé inicial. Sabemos que temos de ser protagonistas, ocupar espaço no cenário nacional e global. Temos condições de ditar como serão os próximos anos e a política de combustíveis renováveis. Se depender de nós vamos até o limite para ajudar o setor que vocês representam e que é tão importante para o Brasil”, afirmou o ministro de Minas e Energia, Fernando Coelho Filho, ao participar de um encontro promovido pela ABAG (Associação Brasileira do Agronegócio).

O presidente da ABAG, Luiz Carlos Corrêa Carvalho, e representantes da entidade, da OCB (Organização das Cooperativas do Brasil), da



Luiz Carlos Corrêa Carvalho, presidente da ABAG

UNICA (União da Indústria de Cana-de-Açúcar) e outros membros do setor elogiaram o trabalho do Ministério, principalmente com a iniciativa de implantação do programa e o apoio de

Coelho Filho aos biocombustíveis, afirmando que o RenovaBio representa a “esperança” do setor. “Há bastante tempo não víamos um ministro tão combatível e persistente. É algo que sentíamos falta há muitos anos”, disse Carvalho.

“Não podemos jogar fora esse patrimônio que é do Brasil e tenho certeza de que o ministro irá alavancá-lo. O RenovaBio trará benefícios ambientais, desenvolvimento de uma indústria descentralizada, além de melhoras para a balança comercial por meio de uma política mais eficiente em substituição à vigente, obrigada à importação de combustíveis”, informou Jacyr Costa Filho, presidente do Comitê de Agroenergia da ABAG.

Homenagem

O ex-ministro e relator do Código Florestal, Aldo Rebelo, foi homenageado no final do evento, pelo seu trabalho à frente da reforma do Código Florestal, atualizado em 2012, e que representa importante instrumento constitucional de garantia do patrimônio ambiental.

Roberto Rodrigues, ex-ministro da agricultura e atual coordenador do GV Agro, disse na oportunidade, que Rebelo “é o símbolo do equilíbrio, conseguindo compatibilizar interesses antagônicos entre ambientalistas radicais e produtores radicais”. Já Arnaldo Jardim, secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, ressaltou sua ética profissional. “Não só pelo episódio do Código Florestal, mas por sua trajetória de vida. Aldo optou sempre por ser uma pessoa de construção. Neste período em que nós temos tantos gladiadores em cena, eu

acho que está na hora dos construtores entrarem em campo, então essa homenagem é mais do merecida”, finalizou.

O homenageado fez uma apresentação sobre os cinco anos do Código Florestal Brasileiro e alertou que o código deve passar por um processo de atualização e revisão urgente, lembrando que todas as conquistas podem “cair por terra” caso seja anulado o artigo 68, que se refere à Reserva Legal. “Há pendências jurídicas não resolvidas é preciso fazer um apelo ao Supremo Tribunal Federal para que declare a sua constitucionalidade. Se isso não for feito, é possível que o proprietário de alguma área da Baixada Santista responda pelo desmatamento que aconteceu no tempo da dona Ana Pimentel, a mulher de Martim Afonso de Souza, ou lá em Pernambuco, os locais desmatados por Duarte Coelho e na Bahia por Tomé de Souza”, alfinetou.



Aldo Rebelo, ex-ministro e relator do Código Florestal



Lideranças participaram do evento

Revista
CANAVIEIROS
A força que movimenta o setor
SICOODIGITAL

Divulgue sua empresa em um meio de
comunicação forte, nosso foco é a
informação de qualidade!

Com um grande público segmentado
você tem resultado garantido.
Reserve seu espaço na Canavieiros e
tenha uma safra produtiva

Solicite agora
um orçamento
personalizado,
temos o espaço
ideal para a
sua empresa!

22.000
EXEMPLARES

(16) 3946.3300 - ramal: 2208 (comercial)
www.revistacanavieiros.com.br
www.twitter.com/canavieiros 
www.facebook.com/revistacanavieiros 



Provence

A eficiência que você confia, durante o ano todo. Faça chuva ou faça sol.

Flexível na época seca e na época úmida.

Provence 750 WG é o herbicida pré-emergente da Bayer que viabiliza o bom desenvolvimento da cultura da cana. Efetivo na soca-seca e na soca-úmida, ele controla as plantas daninhas de folhas estreitas com eficácia, promovendo melhor produtividade. Sua facilidade de manuseio e flexibilidade inigualável possibilitam o trabalho de aplicação durante a safra da cana, todos os dias, o ano todo.

Provence. Indispensável o ano todo.



Aplicação
em todas
as épocas



Flexibilidade
de uso



Ganhos em
rendimento
operacional



Longo período
de controle



Alta eficiência
no controle das
gramíneas

ATENÇÃO

Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e no rótulo. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por misturas de dados.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO,
VENHA SOB RECEITUÁRIO
AGRÔNOMICO



Faça o Manuseio Integrado de Pragas.
Desative cuidadosamente as embalagens e restos do produto,
não exclusivamente agrícola.



Se é Bayer, é bom



Fenasucro & Agrocana

deve movimentar R\$ 3,1 bilhões

Principal feira do setor sucroenergético, acontece em agosto, com uma programação variada e especial em comemoração aos 25 anos do evento

Andréia Vital

As novidades da 25ª edição da Fenasucro & Agrocana foram apresentadas para a imprensa, em encontro realizado em Ribeirão Preto-SP, no dia 23 de maio. A feira, que acontece de 22 a 25 de agosto de 2017, em Sertãozinho-SP, deve receber 35 mil visitantes/compradores brasileiros vindos de mais de 40 países interessados nas novidades e soluções para a cadeia produtiva canavieira das mais de mil marcas presentes, gerando R\$ 3,1 bilhões em negócios. “Nosso objetivo é fazer uma edição que marcará a história da feira pelos seus 25 anos de realização. Nesse tempo todo, o setor sucroenergético enfrentou grandes desafios e sempre sai cada vez mais fortalecido e esta é uma boa oportunidade para comemorar isso”, afirmou o gerente geral da feira, Paulo Montabone.

Dentro de uma programação extensa, um dos principais destaques dessa edição comemorativa é o 1º Fórum de Produtores de AgroEnergia, organizado pela ORPLANA e DATAGRO, que promoverá uma discussão globalizada com os principais países produtores de cana e beterraba açucareira do mundo. O evento foi destacado, na ocasião,



Paulo Montabone, diretor da Fenasucro

pelo presidente da Canaoste e diretor superintendente da Copercana, Manoel Ortolan, e pelo gestor executivo da ORPLANA, Celso Albano de Carvalho. “O cenário mudou, até o modo de plantar cana passou por uma transformação com a intensificação do sistema MPB (Muda Pré-Brotada), então temos muito o que mostrar e debater sobre o setor”, disse Ortolan. E Carvalho completou “O produtor de cana é parte fundamental nesta cadeia. A ORPLANA representa mais de 11 mil produtores, que cultivam 845 mil hectares e na safra 2016/17 produziram 66 milhões de toneladas de cana. As

ideias e as necessidades dessa classe precisam ser ouvidas”, destacou.

Para Igor Tavares, diretor do Portfólio Energia da Reed Alcantara Machado, promotora da Fenasucro & Agrocana e de outras duas feiras de óleo e gás, no setor de energia, o momento é bom para o segmento, fato que tem refletido no resultado de cada evento. “Estamos sentindo uma melhora, um aumento da demanda nos últimos três meses e isso fez com que o resultado fosse 10% acima do que projetamos em novembro passado”, contou. O cenário positivo também foi destacado pelo presidente do organizador da feira - o CEISE Br- Aparecido Luiz. “A edição deste ano é um divisor de águas para o setor que passou por tantas dificuldades e agora vislumbra uma melhora e a feira vem para fortalecer este novo momento, contribuindo para a volta do crescimento da indústria de base”, disse.

Programação encorpada

Além das novidades em tecnologia e serviços apresentados pelos expositores, a feira de 2017 contará com jantar especial para comemorar as



Celso Albano, gestor executivo da Orplana



Manoel Ortolan, presidente da Canaoste



Aparecido Luiz, presidente do CEISE Br

Bodas de Prata, momento no qual serão homenageados duas personalidades do setor sucroenergético: Elizabeth Farina, presidente da UNICA, que desta vez é a presidente de honra da FENASUCRO e Antonio Eduardo Toniolo, presidente da Copercana e do Sicoob Cocred, presidente de honra da AGROCANA. Também contará com eventos paralelos, contabilizando 300 horas de conteúdo, incluindo os tradicionais, como a Conferência DATAGRO/CEISE Br; 3º Congresso de Automação Estudantil promovida pela ISA de Sertãozinho; 7º Seminário de Bioeletricidade CEISE Br/UNICA, Seminário Agrícola e Industrial STAB; Encontro de Empresários do LIDE; 32º Encontro GIFC; Workshop do Grupo Gerhai; Seminário de Logística ESALQ-LOG e ABRALOG; e seminários GEGIS e AMCHAM. Também terá como novidade, o lançamento nacional do projeto Muda

Cana; Startups da Cana: Agrossistemas, Plataformas Digitais, Agricultura de Precisão, Auditoria e Controle; Workshop de Bioeconomia; Indústria 4.0 - a quarta revolução industrial no

setor sucroenergético, Encontro do Gmec (Grupo de Mecanização); Usinas de Alta Performance e Café Sucroenergético: Governo, Mercado e Investimentos.

Fórum dos Produtores de Agroenergia

A programação do fórum, que acontece no dia 23 de agosto, foi dividida em cinco painéis que tratarão do planejamento da produção - novos sistemas de propagação; diferentes aspectos na colheita em países produtores de agroenergia; subprodutos - aliados ou problemas?; gestão no negócio - processos e ferramentas disponíveis e associativismo e políticas públicas.

Já no dia 24, será realizado o encontro "Inovações, Tecnologias e Capacitação do Produtor de Cana",

que tem como intuito debater a situação dos produtores de cana, como também, apresentar soluções para que prosperem na atividade. O evento contará com apresentações de atuação de algumas Startups na Cana e as ações convergentes de sustentabilidade que a ORPLANA busca em parcerias com MARKETTRAT, SOLIDARIDAD no Programa MUDA CANA, Projeto ELO da Raízen, Valore da BAYER, Inovare da Syngenta, Comitês de Sustentabilidade da ABAG SP, Rabobank, Santander e BONSUCRO.

Nufarm
Crucial
 Herbicida
O HERBICIDA CAMPEÃO.

Crucial apresenta máxima excelência operacional, é potente e gera resultados rápidos e consistentes. Por isso conquistou a confiança do produtor brasileiro, tratando mais de 50 milhões de hectares em apenas cinco anos.

Nufarm Grow a better tomorrow.



SPMEC destaca a mecanização canavieira e a agricultura de precisão

Renomados especialistas discutiram a eficiência da mecanização agrícola durante a 5ª edição do evento

Fernanda Clariano

Com o objetivo de divulgar novas tecnologias do setor, promover o aprimoramento das operações mecanizadas na cultura da cana-de-açúcar, proporcionar oportunidade para a troca de experiências e conhecimentos entre os participantes e especialistas da área, o LAMMA – Laboratório de Máquinas e Mecanização Agrícola, da Unesp de Jaboticabal, realizou entre os dias 11 e 12 de maio no Centro de Convenções da Unesp de Jaboticabal, a 5ª edição do SPMEC – Simpósio de Agricultura de Precisão e Mecanização em Cana-de-Açúcar. O evento reuniu empresários, pesquisadores, professores, estudantes e profissionais do setor canavieiro.

De acordo com o professor e coordenador do programa de pós-graduação em agronomia - produção vegetal e coordenador do laboratório de máquinas e mecanização agrícola da UNESP de Jaboticabal e um dos organizadores do evento, Rouverson Pereira da Silva, atualmente os índices de eficiência em mecanização agrícola são baixos e se perde muito tempo



Rouverson Pereira da Silva



em várias operações. “Por meio desse simpósio esperamos conseguir apontar novos caminhos para o setor produtivo da cana-de-açúcar e contribuir, assim, para uma melhor eficiência no processo produtivo da cana no que diz respeito a mecanização agrícola. Podemos usar a tecnologia a nosso favor e esperamos conseguir difundir isso por meio do conteúdo que iremos apresentar neste simpósio e que as pessoas possam obter melhores resultados”, afirmou Silva.

A introdução da agricultura de precisão resultou em uma nova abordagem para a mecanização agrícola, aplicando conceitos à variabilidade específica do campo. Os mapas de rendimentos, os tratamentos e/ou as distribuições de taxa variável de meios para a agricultura viram sua escala de trabalho mudar significativamente. Para debater sobre essas transformações, os problemas e a eficiência da mecanização agrícola na maior região produtora de cana-de-açúcar do país, o 5º Simpósio de Agricultura de Precisão e Mecanização em Cana-de-Açúcar, reuniu renomados especialistas.

Os avanços da Agricultura de Precisão na cana-de-açúcar

Atualmente, com a grande capacidade de coletar dados é possível monitorar e obter uma série de informações do processo produtivo de qualquer máquina agrícola, mas como tratar essas informações? O que fazer com esses dados? O professor da ESALQ/USP e presidente da AsBraAP – Associação Brasileira de Agricultura de Precisão, José Paulo Molin, em sua palestra falou os avanços da agricultura, destacando a agricultura digital, big data e todas as questões ligadas.

Inovações na mecanização da cana-de-açúcar para se obter altos índices de produtividade

Muitos afirmam que a mecanização reduz a produtividade, mas o assessor de tecnologia e inovação do Grupo São Martinho, Renê de Assis Sordi, em sua apresentação mostrou o contrário, o que a mecanização tem feito para contribuir com para o aumento da produtividade na cana-de-açúcar. Sordi apresentou exemplos da São Martinho e destacou “fazendo o uso



Henrique Borges Campos

da mecanização de forma racional, evitando, pisoteio, compactação, e o desperdício de insumos, tudo isso pode ser utilizado em favor do produtor, em favor das produções agrícolas”.

Tecnologia de aplicação de produtos fitossanitários em cana: status, desafios e perspectivas

O status de como tem sido feita as aplicações de produtos fitossanitários em cana-de-açúcar e os desafios para melhorar alguns pontos com relação a qualidade da aplicação, foi o assunto discutido pelo consultor e doutor em tecnologia de aplicação, Henrique Borges Campos que em meio a esses desafios também apresentou as possíveis soluções para esses problemas para melhorar a qualidade das aplicações, melhorar o rendimento das máquinas no campo e reduzir principalmente a deriva desses produtos para áreas sensíveis. Como perspectivas, mostrou o que tem de novo no mercado, o que os pesquisadores não só no Brasil, mas do mundo todo principalmente a Austrália e Holanda estão trabalhando com relação a sensores de distinção de plantas - sensores que conseguem diferenciar uma planta daninha, de uma planta cultivada e assim fazer uma pulverização extremamente de precisão. “Busquei mostrar o quanto existem informações simples e valiosas com relação a tecnologia de aplicação em cana-de-açúcar e que faz toda a diferença”, afirmou o consultor.

Novas tendências para a mecanização no plantio e na colheita de cana-de-açúcar

Como a colheita mecanizada de cana-de-açúcar tem evoluído, os aspectos da cultura, porque a produção no Brasil está estagnada, os desafios do setor, compactação de solo, estagnação de produtividade e as novas tendências de colhedora de duas ou mais linhas.

Esses assuntos foram discutidos pelo Consultor em Mecanização e Máquinas Agrícolas, Guilherme Belardo, durante sua palestra. Belardo também apresentou os resultados da sua tese de doutorado onde abordou a análise de desempenho de colhedoras salientando a questão de perdas na colheita de linha dupla, nas máquinas disponíveis no mercado.

“Chegamos num ponto onde o aumento de produtividade significava expansão em área e o aumento da mecanização na colheita acabou impactando em maior pisoteio de soqueira e compactação de solo, estamos estagnados em produtividade, temos que aumentar a produtividade onde hoje não está produzindo. Acredito que a colheita em si tem um fator muito importante nessa estagnação e nessa possibilidade de aumentar muito a produtividade, mas para fazer isso é preciso controlar e conhecer bem a lavoura. Eu vejo a área de agricultura digital como a próxima grande mudança dentro do setor e para isso é preciso saber o que está acontecendo no campo, é preciso monitorar, controlar e tomar as medidas necessárias”, disse Belardo.



Guilherme Belardo



Leonardo Menegatti

Mapas de recomendação em tempo real

O CEO da InCeres Sistemas para Agricultura de Precisão, Leonardo Menegatti, elucidou sobre mapas de recomendação em tempo real, uma questão muito importante e urgente na agricultura de precisão. Na ocasião apresentou uma plataforma preditiva para trabalhar com os dados de solo em agricultura.

“São vários módulos com diferentes aspectos da produção agrícola, onde lidamos com mapas de solo, fertilidade do solo, argila e tipos de solos. Outra via é o processamento de mapas de produtividade. Depois que é colhida a lavoura e gera o mapa de produtividade, é possível carregar essa informação na plataforma para poder interpretar e interagir com o solo e com a imagem de satélite”, resumiu Menegatti.

Dinâmica de campo

A novidade desta edição do SPMEC foi a realização da dinâmica de campo, onde as empresas participantes realizaram demonstrações práticas de máquinas e tecnologia para a Agricultura de Precisão.

Na programação, demonstrações de adequação de tratores, buscando o melhor desempenho, economia de combustível, vida útil do trator e vários outros benefícios; demonstração do uso de drone para pulverização aérea, e apresentação do trator autônomo, um trator dirigido remotamente que atua com piloto automático, sem a presença do operador.

Efeito Alion

Um patamar superior
de resultados no manejo
de plantas daninhas.



ATENÇÃO

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

**CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.**

Faça o Manejo Integrado de Pragas.

Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

Uso exclusivamente agrícola.





Alion®

Mais possibilidades para seu canavial.

Alion é a plataforma inovadora da Bayer para o manejo de plantas daninhas. Sua molécula inédita de ação seletiva pré-emergente oferece mais conveniência para o manejo, combate um amplo espectro de plantas daninhas e, com seu residual prolongado, permite o fechamento do canavial livre do mato. Você reduz o repasse, os custos operacionais e pode dedicar seu tempo a outras atividades da lavoura.

Alion. O mato some,
seu trabalho aparece.



Converse Bayer
08000115560

WWW.BAYER.COM.BR



Se é Bayer, é bom



Plantas daninhas: conhecimento é a base para o controle

A 16ª edição do Herbishow reuniu mais de 650 pessoas e um time de renomados palestrantes que difundiram informações e apresentaram produtos e soluções

Fernanda Clariano

Ao longo dos anos, com a expansão do cultivo da cana-de-açúcar, novos herbicidas foram surgindo para o controle das plantas daninhas. Na década de 70 o manejo tardio provocava perdas elevadas e com os espaçamentos maiores era preciso mais residual e flexibilidade. Entre os anos 90 e 2000 apareceram novos ativos que elevaram os conceitos de seletividade e controle das plantas daninhas em qualquer estágio da cana.

Nos últimos anos, a cultura da cana evoluiu muito, mas a chegada da mecanização intensiva e as operações de aplicação de herbicidas sobre a palha demandaram tecnologias com patamares mais elevados, as empresas entenderam essa demanda e aplicaram suas capacidades tecnológicas no desenvolvimento de seus produtos com plataformas inovadoras, oferecendo mais possibilidades para o controle das plantas e contribuindo consequentemente para o aumento da produtividade.

O grupo IDEA, ciente da importância de propagar informações que podem agregar no combate da matocompetição, reuniu mais de 650 pessoas e um time de experientes palestrantes que apresentaram projetos, resultados e lançaram produtos durante o 16º Herbishow - Seminário sobre Controle de Plantas Daninhas na Cana, realizado nos dias 24 e 25 de maio, no Centro de Convenções, em Ribeirão Preto-SP.

Vale destacar que o setor movimentado próximo a R\$ 1 bilhão por ano em defensivos. Uma grande parte ou maioria disso provém de herbicidas e, já que se gasta e se investe tanto, é preciso saber como aplicar, em que aplicar

e analisar os resultados.

Tecnologias de aplicação de herbicidas

As novidades nas tecnologias de aplicação de herbicidas, os conceitos e como devem ser aplicados no dia a dia foram apresentados pelo proprietário da Herbicat, Luís César Pio. De acordo com o profissional, para entender a tecnologia de aplicação é preciso conhecer biologia, química e física. Em biologia, é preciso saber qual problema, qual a cultura a ser protegida e quais são os inimigos naturais. Em química, é necessário conhecer produtos e solubilidade para começar a entender o que está entregando de resultados, a que custo e com qual qualidade é realizado e, em física, chegar a uma possibilidade de aplicação.

Na ocasião, Pio destacou o controle preventivo pontuando a aplicação em carregadores, canais de vinhaça, boca de rua, sistema de catação tratorizado, sistema de catação no micro trator e também sobre o Herbiciclo Duo e como se lava uma colhedora, onde ressaltou o motivo pelo qual não se lava e o que se pode fazer para melhorar essa operação.



Luís César Pio

“Atualmente a colhedora é indispensável na lavoura, mas as usinas têm que se propor a lavar. Muitos alegam que o motivo pelo qual não as lavam é porque gasta-se muita água e tempo”, disse Pio.

Combate às plantas daninhas de difícil controle

Com o intuito de apresentar informações sobre a biologia das plantas daninhas que podem servir de subsídios para as pessoas que trabalham com herbicidas - com manejo e traçar estratégias de contenção e controle, o sócio-diretor da Herbae Consultoria e Projetos Agrícolas Ltda, Marcos Kuva, falou sobre a biologia das plantas daninhas de difícil controle aquelas que requerem uma somatória de ações que incluem o mapeamento, integração de métodos, rotação de culturas e limpeza dos equipamentos e das colhedoras.

Segundo o consultor, podem ser chamadas plantas daninhas de difícil controle, em função da complexidade das soluções, plantas que demandam mais do que uma aplicação, e plantas que têm germinação escalonada.

Dentre as espécies que se encaixam nesse perfil, destacam-se as cordas-de-violão, mucuna preta, mamona, bucha, grama-seda, capim-gengibre, capim-massambará, capim-falso massambará e capim-camalote.

“Essas daninhas possuem algumas características em comum como mecanismos de dispersão, adaptação em vários ambientes, alelopatia, crescimento rápido, alta taxa fotossintética, mecanismos alternativos de reprodução, autopolinização e polinização cruzada, prolificidade, longevidade e

dormência de sementes e alocação de recursos para reprodução em condição de stress”, disse Kuva.



Marcos Kuva

Ao longo do seminário, as empresas Adama, BASF, Arysta LifeScience, Ourofino e FMC, por meio de seus profissionais, apresentaram seus produtos e discorreram sobre transposição das moléculas na palha; como o conhecimento contribui para o sucesso do controle de plantas daninhas; estratégias para manejo de plantas de difícil controle com seletividade; estratégias para o controle de plantas daninhas durante todo o ciclo de cana-de-açúcar e inovações e diferenciação para maior produtividade.

Produtos para períodos secos, semi-úmidos e úmidos e gestão e avaliação da qualidade do controle de plantas daninhas

Os temas acima citados foram des-



Dib Nunes



Carlos Alberto Azania

taques no segundo dia do seminário, que teve entre os palestrantes a explanação do diretor do Grupo IDEA, Dib Nunes sobre “Gestão do controle de plantas daninhas em grandes lavouras”. Segundo ele, quando se fala em controle fitossanitário de plantas daninhas, é preciso levar em consideração que nenhuma área da produção canavieira é tão dinâmica como a de controle de plantas daninhas, tantas são as interferências e fatores que implicam nos resultados. “Nessa atividade é necessário muito conhecimento, organização e a utilização correta das tecnologias”, ressaltou.

Nunes ainda falou sobre a importância da pós-aplicação. Segundo ele “não basta apenas aplicar o herbicida, é dever dos profissionais acompanhar o efeito das medidas de controle, verificando o espectro de controle, o período residual e suas interações entre a cultura, as plantas daninhas e o ambiente de produção. Dessa forma, os resultados obtidos irão direcionar os tratamentos futuros.”

Sobre a gestão de combate ao mato, Nunes afirmou que “mato não perdoa atrasos e nem a falta de conhecimento” e destacou que é essencial se organizar e engajar pessoas na incumbência do controle do mato, dividindo a responsabilidade e aumentando o comprometimento da equipe; tirar importantes lições práticas e desenvolver novas técnicas e novos produtos; ter completo domínio sobre a situação do

mato numa grande lavoura; agir pontualmente atacando os problemas de acordo com sua urgência e necessidade; escolher as armas de combate; obter o máximo dos recursos do controle do mato; acompanhar o efeito das medidas de controle e formar um amplo banco de dados.

Já o pesquisador do Centro de Cana do IAC, Carlos Alberto Mathias Azania, abordou o “Posicionamento e recomendações sobre o uso correto de herbicidas”, onde pontuou a importância de controlar as plantas daninhas, os prejuízos que elas causam, os períodos de controle e algumas das características físico-químicas como, por exemplo, a solubilidade, o KOC, o KOW e a sua aplicabilidade. Ferramentas importantes para chegar num posicionamento e em uma recomendação correta do herbicida.

Azania também alertou que, antes de se fazer um posicionamento de herbicida, deve-se considerar a flora infestante, a época de aplicação (cenário de chuvas nos três meses seguintes à aplicação), características físico-químicas do produto (herbicida para seca, chuva ou transição) e, por fim, ajustar a dose, sendo que a ferramenta atual para isso é a textura do solo. “Falhar em qualquer um dos pontos acima irá resultar em perda de eficiência”, garantiu.



O engenheiro agrônomo da Canaoeste (filial Pitangueiras-SP), Edson Fernandes e a gestora técnica da Canaoeste, Alessandra Durigan, marcaram presença no seminário

Fechando o seminário, uma das maiores autoridades no controle e manejo de plantas daninhas, o professor da faculdade de Ciências Agrárias de Botucatu e presidente da CTNBio, Edivaldo Domingues Velini, chamou à atenção para a necessidade de ino-

vação e integração do setor público e privado e contextualizou: “O manejo de plantas daninhas passa obrigatoriamente pela identificação correta das plantas e precisamos evoluir um pouco mais essas técnicas de identificação. É um avanço enorme quan-

do se faz áreas de testemunhas para identificar as plantas, mas não consigo ter certeza absoluta de que, uma área, duas ou três a cada cinco, dez hectares seria o suficiente para realizarmos uma identificação correta”, observou Velini.

Palco de lançamentos

Ciclo 100

A Ourofino lançou o Ciclo 100, um dos programas mais completos para o setor de cana-de-açúcar quando se fala no manejo de plantas daninhas, pragas e doenças. O programa é focado em três pilares estratégicos: a fábrica, onde se trabalha com produtos de alta qualidade, desde a importação dos ativos com alto teor de pureza, até as formulações diferenciadas; o trabalho em equipe, com pessoas altamente qualificadas para ajudar a usina, o fornecedor de cana e o produtor a definir algumas estratégias mais interessantes, mais rentáveis e eficazes para o manejo de plantas daninhas, pragas e doenças, e o portfólio.

“Atualmente, a Ourofino é uma das empresas que tem o maior portfólio, a maior quantidade de produtos, herbicidas no setor de cana-de-açúcar. Isso facilita na hora de definirmos quais as asso-

ciações de produtos e quais doses usar para um manejo inteligente de plantas daninhas, pragas e doenças. Com esses três pilares, a Ourofino realiza o Ciclo 100 - atuando em 100% do ciclo da cultura de cana-de-açúcar em todas as fases do ano, independente da condição de umidade. Tanto em cana planta convencional e MPB (mudas pré-brotadas), como em cana soca das diferentes épocas: úmidas, semiúmidas, secas ou semisecas, em cana crua”, disse o gerente de Produtos Herbicidas e Cana-de-açúcar da Ourofino Agrociência, Roberto Toledo.

Stone

O herbicida Stone foi lançado no mercado este ano pela FMC e apresentado durante o Herbishow. É uma mistura pronta de sulfentrazone com diuron e a formulação desenvolvida exclusivamente para cana demonstrou, nas diversas áreas que foram instaladas, uma eficá-

cia interessante com resultados de alta performance e grande seletividade. “O intuito em trazer esse lançamento para o Herbishow é pelo público que sempre participa em busca de novas informações, novos produtos, novos posicionamentos e poder compartilhar inovação e os resultados que temos encontrado nesse produto até o momento”, comentou o gerente de marketing cana e floresta da FMC, Vinicius Batista.

Site de informações técnicas

O pesquisador do Centro de Cana do IAC, Carlos Alberto Mathias Azania, aproveitou o seminário para lançar em primeira mão o seu site de informações. “Construí um site e qualquer pessoa pode acessar o www.azania.com.br. É um site imparcial com informações técnicas, posts e downloads, onde posso colocar os meus materiais e os trabalhos que realizamos no IAC”, informou.



Roberto Toledo



Vinicius Batista



Carlos Alberto Azania



NSECTSHOW

13º SEMINÁRIO SOBRE CONTROLE DE PRAGAS DA CANA

26 e 27 JULHO 2017 - Ribeirão Preto/SP

TEMÁRIO

- ▶ Controle químico e biológico da broca da cana: resultados do manejo integrado.
- ▶ Dicas para reduzir a necessidade de amostragens antes do controle químico da *Diatraea saccharalis*.
- ▶ A Mosca dos estábulo está sob controle?
- ▶ Resultados do uso de *Beauveria spp.* e *Metarhizium anisopliae* no controle de cigarrinhas e *Sphenophorus*.
- ▶ Eficácia de barreiras químicas para o controle de *Migdolus fryanus*.
- ▶ Métodos para controle preventivo e curativo de *Sphenophorus levis*.
- ▶ A gestão avançada do controle de pragas em grandes lavouras de cana-de-açúcar.
- ▶ O uso racional de inseticidas na lavoura de cana e seus resultados.
- ▶ Melhores técnicas de pulverização para o controle de pragas da cana-de-açúcar.
- ▶ Como melhorar a produtividade controlando nematóides?
- ▶ Resultado finais de ensaios com variedades CTC transgênicas.
- ▶ Ganhos de produtividades no controle de doenças fúngicas das folhas de cana.

Inscreva-se pelo site:

www.ideaonline.com.br

Mais informações

+55 (16) 3211 4770

eventos@ideaonline.com.br

www.ideaonline.com.br

Patrocínio (até 30/05)

ADAMA

BASF

BAYER

CTC

DOW Dow AgroSciences

DE PONT

FMC

Herbical

KOPPERT

Strider

Realização

GRUPO IDEA HÓROS

ANNA

CanaOnline

CEISE

FULL ENERGY

ORPLANA

CANA

CANA VEIROS

SIAMIG

SIFAEG

UNIC

* Desconto especial para grupos de 3 ou mais pessoas

** Associadas ao PROGRAMA CANA - IAC, SIFAEG, UNICA, SIAMIG, CEISE e ORPLANA têm desconto na taxa de inscrição.



ACOMPANHAMENTO DA SAFRA 2017/2018

Thiago de Andrade Silva - Gerente de Planejamento, Controle, Topografia e T.I. da Canaoste

São apresentados a seguir os dados obtidos até a segunda quinzena de maio, referentes à safra 2017/2018, em comparação com os da 2016/2017, no mesmo período.

Na Tabela 1, encontra-se o ATR médio acumulado (kg/tonelada) do início da safra 2017/2018 até a segunda quinzena de maio em comparação com o obtido na safra 2016/2017, sendo que o ATR da safra 2017/2018 está 3,88 Kg abaixo do obtido na safra 2016/2017 no mesmo período.

Tabela 1 – ATR (kg/t) médio da cana entregue pelos fornecedores de cana da Canaoste das safras 2016/2017 e 2017/2018

SAFRA	2016/2017	2017/2018	DIFERENÇA
ATR (kg/t)	123,59	119,71	3,88

As tabelas 2 e 3 contêm detalhes da qualidade tecnológica da matéria-prima nas safras 2016/2017 e 2017/2018.

Tabela 2 – Qualidade da cana entregue pelos fornecedores de cana da Canaoste, até a segunda quinzena de maio, da safra 2016/2017

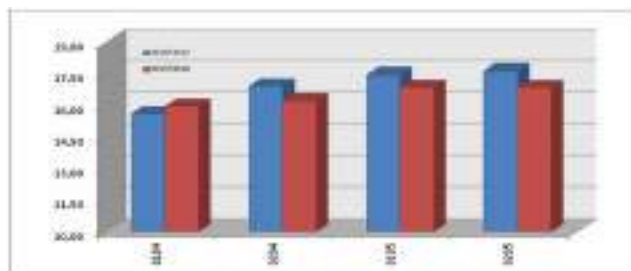
QUINZENA	BRIX	POL CALDO	PUREZA	FIBRA	PC	ARC	ATR
	%						Kg/t
104	15,59	12,78	81,87	11,79	10,86	0,71	111,09
204	16,9	13,87	81,96	11,6	11,82	0,71	120,36
105	17,45	14,48	82,91	11,82	12,3	0,68	124,69
205	17,63	14,9	84,49	12,08	12,6	0,63	127,12
MÉDIA	17,26	14,36	83,13	11,85	12,19	0,67	123,59

Tabela 3 – Qualidade da cana entregue pelos fornecedores de cana da Canaoste, até a segunda quinzena de maio, da safra 2017/2018

QUINZENA	BRIX	POL CALDO	PUREZA	FIBRA	PC	ARC	ATR
	%						Kg/t
104	15,96	12,94	80,9	11,61	11,03	0,74	113,02
204	16,2	13,31	81,99	11,64	11,34	0,71	115,64
105	16,84	14,13	83,82	11,77	12,01	0,65	121,68
205	16,83	14,31	84,93	12,04	12,11	0,62	122,27
MÉDIA	16,61	13,89	83,51	11,82	11,8	0,66	119,71

O gráfico 1 contém o comportamento do BRIX do caldo da safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

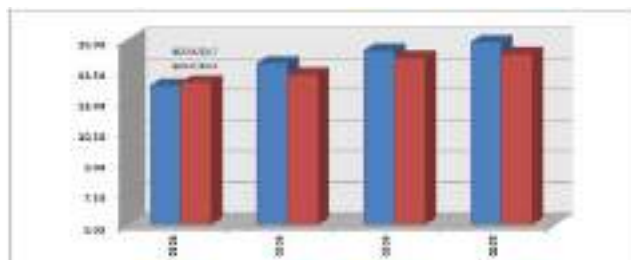
Gráfico 1 – BRIX do caldo obtido nas safras 2017/2018 e 2016/2017
O BRIX do caldo da safra 2017/2018 ficou acima em



relação ao da 2016/2017 na primeira quinzena de abril e abaixo no restante do período. Na média, o BRIX do caldo obtido nesta safra está 3,77% inferior ao da 2016/2017.

O gráfico 2 contém o comportamento da POL do caldo na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

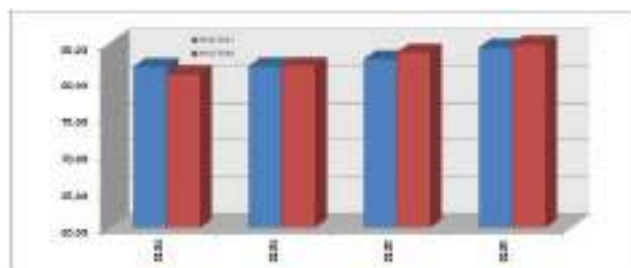
Gráfico 2 – POL do caldo obtida nas safras 2017/2018 e 2016/2017



Pode-se observar que a POL do caldo apresentou o mesmo comportamento do BRIX do Caldo, sendo que na média, nesta safra de 2017/2018 a POL do caldo está 3,27% inferior a safra 2016/2017.

O gráfico 3 contém o comportamento da pureza do caldo na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

Gráfico 3 – Pureza do caldo obtida nas safras 2017/2018 e 2016/2017

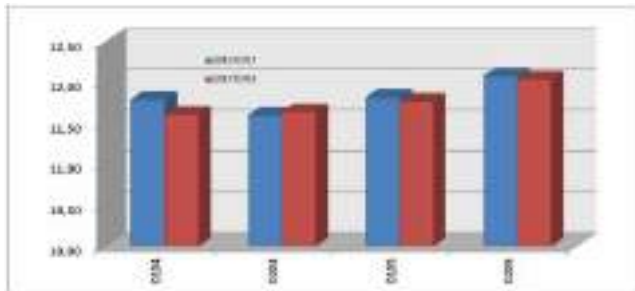


A Pureza do caldo da safra 2017/2018 abaixo da obtida

na 2016/2017 na primeira quinzena de abril, equiparada na segunda quinzena de abril e acima no restante do período.

O gráfico 4 contém o comportamento da fibra da cana na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

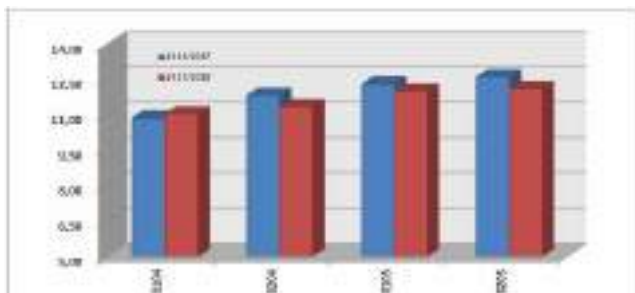
Gráfico 4 – Comparativo da fibra da cana



A fibra da cana na safra 2017/2018 ficou abaixo daquela obtida na 2016/2017 durante todo período exceto na segunda quinzena de abril que ficou acima, ficando na média 0,25% inferior à observada na safra 2016/2017.

O gráfico 5 contém o comportamento da POL da cana na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

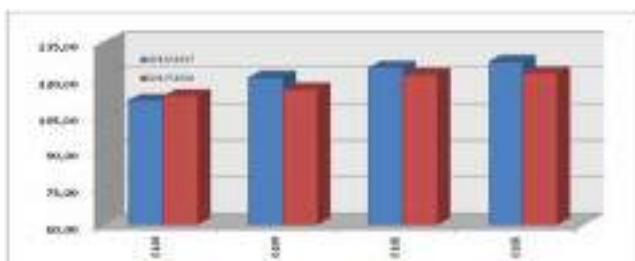
Gráfico 5 – POL da cana obtida nas safras 2017/2018 e 2016/2017



A POL da cana na safra 2017/2018 ficou acima da obtida na 2016/2017 na primeira quinzena de abril e abaixo no restante do período, ficando, nesta safra 3,20% inferior a da safra 2016/2017.

O gráfico 6 contém o comportamento do ATR na safra 2017/2018 em comparação com a safra 2016/2017.

Gráfico 6 – ATR obtido nas safras 2017/2018 e 2016/2017

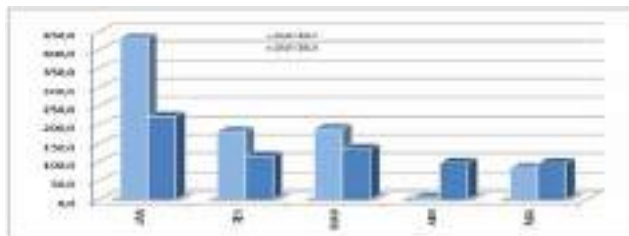


O ATR, expresso em kg/t de cana na safra 2017/2018 ficou acima do obtido na safra 2016/2017 na primeira quinzena de abril e abaixo no restante do período, portanto, um comportamento semelhante ao da POL da cana, tendo em vista que a mesma participa com 90% do ATR. Na média o teor de ATR desta safra está 3,14% inferior ao da safra anterior.

O gráfico 7 contém o comportamento do volume de precipitação pluviométrica registrado na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

Gráfico 7 – Precipitação pluviométrica (mm de chuva) registrada em 2016 e 2017

A precipitação pluviométrica média observada nos meses

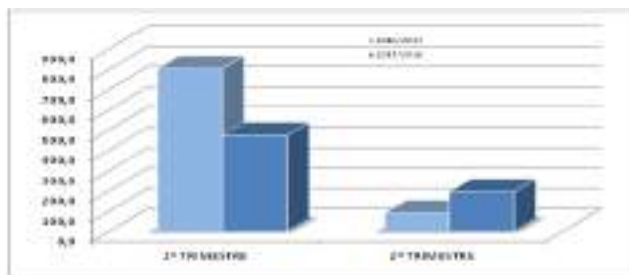


de janeiro, fevereiro e março de 2017 ficaram muito abaixo da obtida em 2016, muito acima em abril e pouco acima em maio.

O gráfico 8 contém o comportamento da precipitação pluviométrica acumulada por trimestre na safra 2017/2018 em comparação com a 2016/2017.

Gráfico 8 – Precipitação pluviométrica (mm de chuva) por trimestre, em 2016 e 2017

Em 2017, observa-se um volume de chuva muito abaixo no primeiro trimestre, muito acima no segundo trimestre até o momento, se comparado aos volumes médios de 2016.



O volume de chuva nos meses de janeiro, fevereiro e março de 2017 foi menor em comparação ao mesmo período de 2016. Porém em abril, quando se iniciou a safra, ocorreu uma precipitação maior em relação a abril de 2016. Em consequência disso observou-se uma queda expressiva no teor de ATR. Uma hipótese é que cana voltou a vegetar diminuindo assim a concentração da sacarose. O ATR médio ficou 3,14% (3,88 kg/t) abaixo do obtido na safra 2016/2017. Em relação a produtividade agrícola (TCH), estamos observando até o momento números semelhantes ao da safra 2016/2017.

Agronegócio Canavieiro: Perspectivas de curto, médio e longo prazo

LUIZ CARLOS CORRÊA CARVALHO



Engenheiro Agrônomo formado pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiróz – ESALQ/USP (1973), com cursos de pós graduação em Agronomia e em Administração pela Faculdade de Economia e Administração da USP e Vanderbilt University (USA).

Foi Executivo de organizações públicas (PLANALSUCAR; IAA; CENAL) e privadas (AIAA; UNICA) ligadas à agroindústria canavieira, de 1985 a 2002.

Foi Presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva do Açúcar e do Alcool, do Governo Brasileiro, de Abril/2003 a Janeiro/2007. Foi Conselheiro do CTC – Centro de Tecnologia Canavieira (2004 – 2007) e da FEALQ – Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo (2004 – 2007).

Desde 1983, é Diretor da CANAPLAN, empresa de consultoria e projetos para o setor sucroalcooleiro;

Diretor de Relações com o Mercado das Usinas do Grupo Alto Alegre S/A;

Presidente da ABAG – Associação Brasileira do Agronegócio;

Sócio da Bioagencia, empresa comercializadora de etanol e açúcar nos mercados interno e externo;

Membro do Conselho Superior do Agronegócio, da FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, desde setembro/2006;

Detentor dos prêmios Fundação Bunge 2007 (Obra e Vida - Agroenergia).

29/06
16h

Local: Auditório do Centro de Eventos Copercana
Estrada Municipal Hermínio Bizio, 28
Chácara Recreio Planalto | Sertãozinho | SP

Você é nosso convidado!



*Oswaldo Alonso



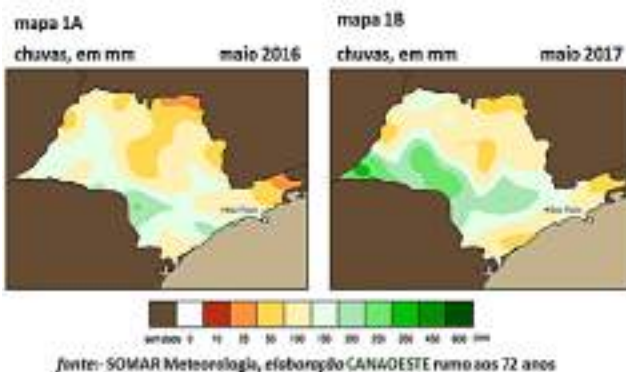
Chuvas de maio de 2017 & previsões para junho a agosto

Quadro 1: Chuvas observadas durante o mês de maio de 2017

Locais	mm chuvas	mm normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	111	52
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal-Automática	113	56
Algodoeira Donegá - Dumont	100	68
Andrade Açúcar e Alcool	109	58
Barretos - INMET/Automática	100	44
BIOSEV-MB-Morro Agudo	86	55
BIOSEV-Santa Elisa	105	57
Central Energética Moreno	127	89
CFM - Faz Três Barras - Pitangueiras	71	51
COPERCANA - UNAME - Automática	93	55
DESCALVADO - IAC-Ciagriro	141	67
E E Citricultura - Bebedouro - Automática	76	66
FAFRAM - Ituverava - INMET-Automática	78	44
Faz Santa Rita - Terra Roxa	120	64
Faz Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	102	51
IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	92	55
IAC-Ciagriro - São Simão - Automática	81	56
Usina da Pedra-Automática	92	61
Usina Batatais	112	62
Usina São Francisco	94	56
Médias das chuvas	100	58

A média das chuvas de maio de 2017 (100mm) foi quase o dobro da média histórica (58mm) e 15% a mais que a de maio de 2016 (87mm).

Através dos mapas 1A e 1B, de maio de 2016 e 2017, nota-se muita semelhança nas áreas de ocorrência nos volumes de chuvas. Mas, com mais intensidades no Sudoeste do Estado de São Paulo, em 2017.



Quadro 2: Anotações pelos escritórios regionais das chuvas ocorridas entre janeiro a maio de 2014 a 2017, suas respectivas médias mensais e médias históricas

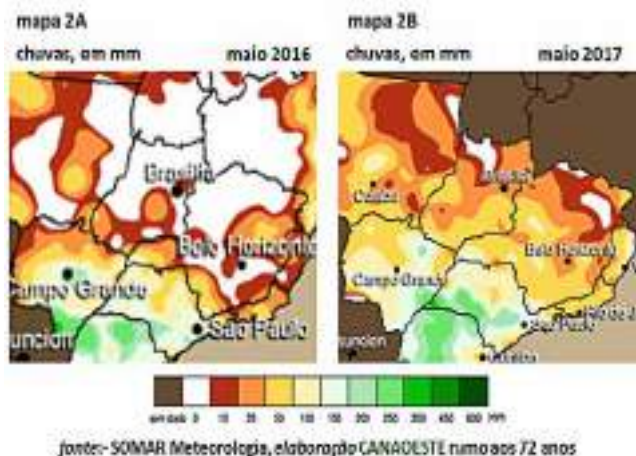
Localidades (Estado e data)	janeiro				fevereiro				março				abril				maio				Acumulado de janeiro a maio de 2014 a 2017				
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	
Somas	1	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Subtotal																									
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Algodoeira Donegá - Dumont	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Andrade Açúcar e Alcool	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Barretos - INMET/Automática	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
BIOSEV-MB-Morro Agudo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
BIOSEV-Santa Elisa	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Central Energética Moreno	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
CFM - Faz Três Barras - Pitangueiras	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
COPERCANA - UNAME - Automática	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
DESCALVADO - IAC-Ciagriro	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
E E Citricultura - Bebedouro - Automática	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
FAFRAM - Ituverava - INMET-Automática	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Faz Santa Rita - Terra Roxa	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Faz Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
IAC-Ciagriro - São Simão - Automática	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Usina da Pedra-Automática	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Usina Batatais	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Usina São Francisco	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Médias mensais	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Normais climáticas	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

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

Destacados no canto inferior direito do Quadro 2, pode-se notar (na última linha, negritadas e em números maiores), que as somas das Normais Climáticas dos meses de janeiro a maio de 2014 a 2017, foram quase iguais. Entretanto, foram notadas marcantes diferenças entre as somas das Médias mensais (negritadas em vermelho), mostrando que, a soma das chuvas que ocorreram de janeiro a maio de 2017 (647 mm) foram 140 mm a menos que as respectivas Normais Climáticas do mesmo período (787 mm), resultantes de 205 mm a menos de janeiro a março e de 65 mm a mais de abril e maio. Note-se, também, que a soma das médias mensais de janeiro a maio de 2016 foi 230 mm superior (878-647) que a soma dos mesmos meses de 2017, mesmo com fevereiro de 2016 quase zerado.

Tratando-se agora da região Centro-Sul do Brasil, exceto São Paulo, que em maio 2017 mapa 2B, as chuvas foram ligeiramente superiores nos Estados de Goiás, Mato Grosso e Minas Gerais que em maio 2016 - mapa

2. Para o estado do Paraná, notou-se diferente distribuição espacial (locais), mas sempre mais chuvoso que os demais Estados da Região Centro-Sul do Brasil. O mesmo ocorrendo na faixa Centro-Sul do estado do Mato Grosso do Sul.



Mapa 3:- Elaboração Canaoeste sobre Prognóstico de Consenso entre INMET-INPE para junho a agosto.



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

- Nestes meses, as temperaturas tendem a ser próximas a acima das normais climáticas para as regiões Sudeste e Centro-Oeste, exceto para os Esta-

dos de Mato Grosso do Sul (MS) e São Paulo (SP); enquanto que serão próximas das médias históricas para toda região Sul e estados do Estados de Mato Grosso do Sul (MS) e São Paulo (SP).

- Quanto às chuvas, indicam igual probabilidade, entre abaixo a acima das normais climáticas para as regiões Sudeste e Centro-Oeste e entre próximas a acima das médias históricas para a região Sul e Meio-Sul do Estado do Mato Grosso do Sul.
- Tendo-se como referência o IAC - Centro de Cana, as médias históricas de chuvas em Ribeirão Preto e municípios vizinhos são de 30 mm em junho, 20 mm em julho e em agosto.

A SOMAR Meteorologia relata as últimas simulações, efetuadas neste início de junho, pelo NOAA (Instituto Americano de Meteorologia e Oceanografia) e IRI (Instituto Internacional de Pesquisa para o Clima e Sociedade), que reduziram para menos de 50% a chance de desenvolvimento de El Niño em 2017. Estará mais para neutralidade. Durante o inverno, preveem-se chuvas acima da média, porém mais espaçadas, para o Sul do país, incluindo-se até as regiões Centro-sul do Mato Grosso do Sul e Sudoeste de São Paulo. Para as demais áreas das regiões Sudeste e Centro-Oeste, mostram tendências para chuvas próximas às normais climáticas regionais, podendo ocorrer, ainda, eventuais chuvas associadas às frentes e ondas de frio que avançarão pelo interior do Centro-Sul do Brasil. Com relação à temperatura, o frio não aparecerá com a mesma frequência que em 2016, não significando que estará livre de períodos com pontuais declínios acentuados de temperatura.

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

- (meados a final de) junho: soma de chuvas próximas a abaixo das normais climáticas;
- julho/agosto: mais seco durante a primeira quinzena de julho e possível ocorrência de curto período chuvoso entre 2ª quinzena de julho e início de agosto.

Com esta tendência climática, a Canaoeste recomenda aos associados que se atentem a tratos culturais, evitando-se operações mecânicas mais severas e em profundidade em função de períodos mais secos.

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

Persistindo dúvidas, consulte os técnicos mais próximos ou através do Fale Conosco Canaoeste.

**Oswaldo Alonso é consultor e engenheiro agrônomo*

 **22 e 23 de NOVEMBRO de 2017**
RESERVE ESTA DATA



Congresso Nacional da Bioenergia

ONDE A INTELIGÊNCIA DO SETOR SE REÚNE

O congresso que é **referência** no setor da bioenergia e na difusão de inovações tecnológicas.



udop.com.br/congresso



18 2103 0528

PROMOÇÃO



REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



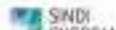
LOCAL



APOIO CULTURAL



APOIO INSTITUCIONAL



MÉDIA PARCEIRA





*Carla Paixão



Desgaste de facas

no mecanismo de corte basal de cana-de-açúcar



Figura 1. Modelos de faca utilizadas: convencional e raquete, respectivamente.

Na colheita mecanizada de cana-de-açúcar existem algumas peculiaridades relacionadas às interações solo-máquina-planta que têm causado preocupações, como as perdas de cana no campo, a redução da qualidade da matéria-prima e a redução da longevidade do canavial. Grande parte das perdas na colheita mecanizada da cana-de-açúcar está relacionada aos mecanismos de ação do corte basal.

O corte de base baseia-se no princípio de corte inercial por impacto – um cortador de discos duplos rotativos, com múltiplas lâminas (facas) que devem realizar o corte mais perfeito possível. À medida que ocorre o desgaste do fio de corte, ou seja, o aumento de sua espessura, existe um incremento no índice de danos e abalos às soqueiras, o que, potencialmente, prejudicará a rebrota do canavial futuramente.

Partindo do princípio de que o modelo da faca e o fio de corte da mesma podem afetar de maneira direta a qualidade da matéria-prima, o presente trabalho teve como objetivo avaliar o desgaste das facas do corte basal na colheita mecanizada de cana-de-açúcar em dois modelos de facas diferentes através do CEP (Controle Estatístico de Processo).

Material e métodos

O experimento foi realizado em área agrícola localizada no município de Cravinhos (SP). A variedade de cana-de-açúcar cultivada, em ambos os tratamentos, foi a SP80-1816, encontrado – se 3º corte, com uma produtividade de 75,9 t/ha.

Foram avaliados dois tipos de facas, denominadas “Colhedora A” - modelo de faca convencional e “Colhedora B” - modelo de faca “raquete”. A cada duas horas era avaliado cada tratamento, em 3 dias de operação. Foram avaliadas todas as facas de cada corte de base. Na “Colhedora A” foram totalizadas 180 amostras (6 facas x 15 amostras x 2 mecanismos de corte basal) e na “Colhedora B”, 60 amostras (4 facas x 15 amostras x 2 mecanismos de corte basal).

O desgaste das facas foi determinado através de duas medidas: espessura das facas mensurada com o auxílio do paquímetro (Figura 2a e 3aa) e largura das mesmas utilizando-se fita métrica ou paquímetro para a quantificação (Figura 2b e 3b).



Figura 2. Avaliação para a “Colhedora A” do desgaste da espessura do mecanismo de corte basal (Figura a) e da largura das facas convencionais (Figura b).



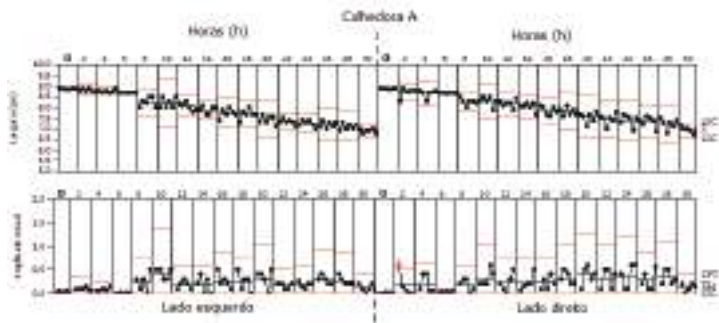
Figura 3. Avaliação para a “Colhedora A” do desgaste da espessura do mecanismo de corte basal (Figura a) e da largura das facas “raquete” (Figura b).

Após a coleta de dados, esses foram submetidos à análise de monitoramento por meio do Controle Estatístico de Processo.

Resultados e discussões

A largura das facas retangulares para o lado esquerdo do mecanismo de corte basal da “Colhedora A” apresentou estabilidade no processo durante todas as horas de uso das facas (Figura 4). Nota-se, ainda, que a maior variabilidade ocorreu para o tempo de uso das facas de 10 horas, situação que indica menor qualidade desempenhada por este indicador de qualidade durante a colheita mecanizada de cana-de-açúcar.

Figura 4. Carta de controle para a largura de corte dos lados esquerdo e direito do mecanismo de corte basal da “Colhedora A”.

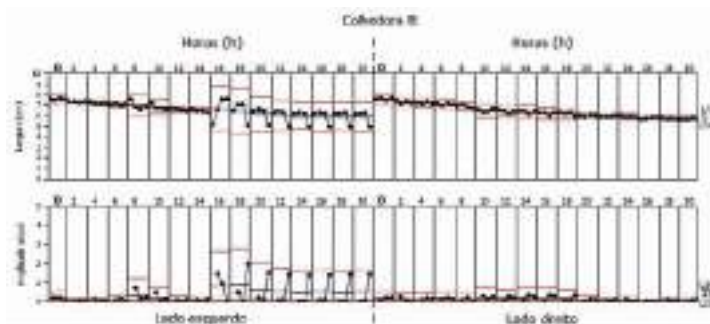


O lado direito do mecanismo de corte basal apresentou instabilidade do processo para o tempo de uso de 2 horas e maior variabilidade para o tempo de uso de 20 horas, na qual houve um ponto que extrapolou o limite superior de controle e os limites de controle estão mais distantes entre si, podendo ser verificado na carta de amplitude móvel.

Ressalta-se, ainda, que o comportamento da largura da faca, para ambos os lados do mecanismo de corte basal, apresenta um comportamento decrescente em relação ao tempo de uso das facas, situação esta normal e esperada para este indicador de qualidade, retratando uma situação na qual não houve quebra excessiva de facas e desgaste acelerado pelo contato das mesmas com o solo.

A “Colhedora B” apresentou estabilidade no decorrer do processo para o indicador de qualidade largura de corte das facas, para ambos os lados, na qual todos os pontos ficaram entre os limites superior e inferior de controle para as cartas de valores individuais e de amplitude móvel (Figura 5). Ressalta-se, ainda, que a menor variabilidade da operação, de modo geral, foi verificada para o lado direito do mecanismo de corte de base em relação ao lado esquerdo.

Figura 5. Cartas de controle para a largura de corte dos lados esquerdo e direito do mecanismo de corte basal da “Colhedora B”.



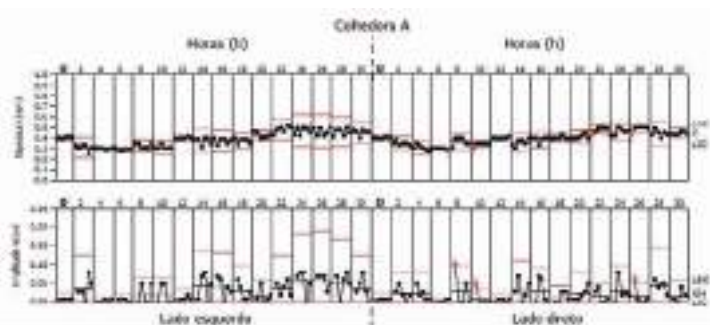
A largura da faca circular (raio de desgaste) para o lado esquerdo do mecanismo de corte basal do intervalo de tempo de 0 a 14 horas apresentou comportamento natural de desgaste das mesmas. Porém, no período de tempo de 16 a 30 horas de uso verifica-se uma oscilação da largura de corte da faca com valores maiores e menores (carta de valores individuais), sendo esta situação explicada em função do alto número de trocas das facas por quebras ou pelo desgaste natural da largura em

contato com os colmos.

A potencial explicação para o alto índice de quebra está associada ao contato das mesmas com o perfil do solo no momento da colheita, sendo que nesta situação a mesma fica submetida a esforços para qual não foi projetada e o resultado final desse processo resulta na ruptura das mesmas por cisalhamento ou pelo desgaste por fadiga das facas. Ressalta-se, ainda, que o contato das facas de corte com o perfil do solo pode ser ocasionado pela ineficiência do mecanismo controlador da altura de corte ou pela inabilidade do operador ao conduzir a colhedora.

A espessura do fio de corte da “Colhedora A” apresentou estabilidade do processo para o lado direito do mecanismo de corte basal (Figura 6). Para o lado direito do mecanismo de corte basal, o tempo de uso de 6, 8, 10, 22 e 26 horas apresentou instabilidade do processo, com apenas um ponto que extrapola os limites de controle para as cartas de valores individuais e de amplitude móvel.

Figura 6. Cartas para a espessura do fio de corte dos lados esquerdo e direito do mecanismo de corte basal da “Colhedora A”.



A espessura do fio de corte das facas retangulares deve ser considerada como o elemento ativo responsável pelo corte por impacto das fileiras de colmos. Na medida em que aumenta o tempo de uso das facas, esta espessura sofre um incremento gradativo, até que chega a um limite no qual não realiza o corte com eficiência, sendo esta situação observada para ambos os lados do mecanismo de corte basal para a “Colhedora A”. A espessura do fio de corte durante a colheita mecanizada de cana-de-açúcar pode ser influenciada em virtude do impacto das mesmas com os colmos, sendo considerado um desgaste natural, e pelo contato das mesmas no solo, dependendo da quantidade de sílica no mesmo, o desgaste pode ser atenuado, diminuindo a vida útil das facas.

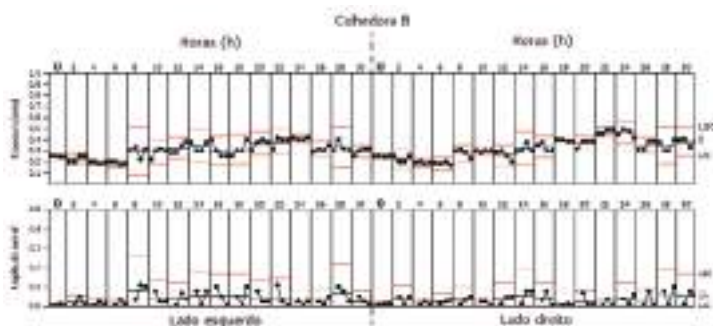
A “Colhedora B” para o indicador de qualidade espessura do fio de corte apresentou estabilidade do processo, para ambos os lados, em todos os tempos de usos das facas (Figura 7), situação esta que pode retratar melhor qualidade da operação. Ressalta-se, ainda, que a maior variabilidade encontrada para os lados esquerdo e direito ocorreu para 8 e 14 horas do tempo uso das facas, respectivamente.

Figura 7. Cartas de controle I para a espessura do fio de corte dos lados esquerdo e direito do mecanismo de corte basal da “Colhedora B”.

Observa-se, ainda, que a espessura do fio de corte para

o lado esquerdo da “Colhedora B” não apresentou uma tendência de aumento na média à medida em que se passava o tempo de uso das facas. Esta situação pode ser explicada em virtude das trocas de facas ocorridas em virtude da quebra das mesmas ou pelo próprio desgaste natural. Esta situação se torna evidente uma vez que quando é trocada ou substituída uma faca com maior tempo de uso por uma de menor tempo de uso, a espessura do fio de corte desta última seja menor em relação à primeira descrita anteriormente.

Por outro lado, para o lado direito do mecanismo de corte basal a troca de facas não foi assídua, em relação



ao lado esquerdo, e nesta situação podemos observar o incremento da espessura do fio de corte também para as facas circulares (Raquete), apresentando um comporta-

mento semelhante ao das facas retangulares utilizadas na “Colhedora A”.

Conclusão

A faca Raquete, para a largura de corte, apresentou menor variabilidade e estabilidade no decorrer do processo para o indicador de qualidade largura de corte das facas. A faca convencional apresentou maior desgaste da largura e menor variabilidade da espessura do fio de corte.

**Carla Paixão é engenheira agrônoma pela Unesp (Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”) e mestre em Ciência do Solo. Atualmente, é doutoranda em Agronomia (Produção Vegetal) pela mesma instituição, no Departamento de Engenharia Rural da Unesp Jaboticabal, fazendo parte do grupo LAMMA (Laboratório de Máquinas e Mecanização com experiência na área de Engenharia Agrícola), com ênfase em colheita mecanizada de soja. Atua como docente no Centro Universitário Moura Lacerda nas disciplinas de Mecanização Agrícola, Máquinas e Mecânica, Irrigação e Drenagem e Hidráulica. Também é gerente na Agropecuária Aparecida, responsável pela implantação e condução das culturas da soja e da cana-de-açúcar com ênfase na mecanização, localizada na cidade de Conceição das Alagoas (MG).*

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

21.500
exemplares/mês
distribuídos por todo o país

(16) 3946.3300

ramal: 2008 (redação)
ramal: 2208 (comercial)

atendimento@revistacanavieiros.com.br
comercial@revistacanavieiros.com.br

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

www.revistacanavieiros.com.br

Um encontro feito para você,
cooperada, produtora, sucessora
e profissional do agronegócio.

Integre-se nesse relacionamento!

f /mulheresdoagro
#mulheresdoagro

BIO-MARKETING



2º Congresso Nacional das Mulheres do Agronegócio

Liderança Globalizada, Empreendedora e Integrada.

17 E 18
DE OUTUBRO
DE 2017

Transamerica
Expo Center - SP

Inscrições abertas!

www.mulheresdoagro.com.br

Patrocínio Organizativo
e Realização:



Patrocínio Mecenaz:

syngenta

Patrocínio Top:



Apoio:



Aliança estratégica:



Coordenação de Conteúdo:
Prof. José Luiz Tejon Magdo

biomarketing

Apoio Institucional:





*Dib Nunes Jr



Como sabemos, as variedades não fazem nada sozinhas. Precisamos colocá-las no local certo, ter manejo de colheita adequado e respeitar as suas características agrônômicas e conhecer os fatores que interferem e que podem interferir no seu potencial de produtividade.

Diante da estagnação da produtividade registrada nos últimos anos em todas as regiões canavieiras do país, ficam três perguntas no ar: por que a produtividade e o ATR caíram tanto? As variedades antigas são melhores do que as atuais? Pode-se atribuir todo este problema de queda de produtividade às performances das variedades?

É comum se ouvir dos gestores das usinas e de produtores que as variedades novas têm desempenho superior nos experimentos antes de sua liberação, mas quando vão para plantio comercial, elas nem sempre dão a mesma resposta. Seria isto uma verdade?

Sem dúvida nenhuma, não. Pode-se afirmar que a queda de produtividade e de ATR se devem à interação de vários fatores, tais como: intempéries climáticas, plantio com muitas falhas, plantio fora de época, colheita mecanizada muito agressiva, erros no manejo varietal, desconhecimento das características varietais, redução nos tratos culturais, preparo e correção de solo deficientes, compactação de solos, ataque de pragas e de doenças, entre outras possíveis causas de ocorrência que certamente são responsáveis pelas acentuadas quedas observadas nos últimos anos. Estes fatores na maioria das vezes simultaneamente.

Entretanto, isto não alivia a parcela de responsabilidade do desempenho varietal e dos gestores do manejo varietal, que também estão deixando a desejar, contribuindo para perdas de produtividade e ATR observados. Tendo em vista a importância das variedades para recuperação dos índices de produtividade é preciso analisar o que está sendo realizado pelos produtores nesta área, fazendo a seguinte pergunta:

“Estamos realizando o melhor manejo varietal e avaliando adequadamente o desempenho das variedades com métodos e critérios objetivos?”

As usinas e os produtores precisam se preocupar em avaliar melhor as variedades, além de adotar estratégias certas para ex-

Como obter o máximo das variedades da cana-de-açúcar

plorar a máxima potencialidade das mesmas.

É necessário um adequado sistema de avaliação de desempenho dos novos materiais em comparação com as variedades tradicionais, além de critérios e métodos para análise de resultados das variedades na grande lavoura.

Quando simplesmente os gestores locais ficam aguardando a orientação do pesquisador melhorista e depois tentam adaptar as informações recebidas a sua realidade, há a probabilidade de algo não sair como o esperado. As informações que o pesquisador melhorista traz são também muito importantes, pois são obtidas em ensaios muito bem conduzidos, mas precisam ser comprovadas em caráter local, antes das grandes expansões.

Algumas informações que podem ser obtidas nas condições regionais são: a capacidade de crescer sob mais clima frio, o volume de caldo que dá com e sem florescimento, tolerância ao ataque de nematoides, seletividade a herbicidas, respostas a uso de torta de filtro e vinhaça, curvas de crescimento vegetativo, respostas adubação com micronutrientes, respostas a maturadores aplicados a diversas épocas de safra, respostas à irrigação, e, principalmente, a performance das variedades nos canaviais comerciais para avaliar a pressão das operações mecanizadas de plantio e colheita. Só vamos saber se uma variedade suporta bem a colheita mecanizada ou nasce bem no plantio mecanizado, se a mesma for submetida a esta prática por, no mínimo, dois anos consecutivos.

Tabela 1 – Variedades indicadas para diferentes ambientes de produção e épocas de corte

Ambientes de produção	ÉPOCAS INDICADAS PARA COLHEITA			
	ABRIL A MAIO	JUNHO A SETEMBRO		OUTUBRO E NOVEMBRO
A/B	RB96 6928, RB855453, CTC 9, RB85 5156, CTC 9001, CTC9003, IAC91-1099	RB966928, IAC95-5000, CTC 9, RB855453, CTC 4, RB855156, CTC9003, CTC20, CV6654, IAC91-1099	RB92579, RB855536	IAC87-3396, SP80-3280, CTC20
C	RB966928, CTC9001, CTC9003, CTC9, RB855156, CTC 7	RB966928, CTC9001, CTC9003, CV6654, RB92579	RB855536	IAC87-3396, RB867515, SP83-2847, RB975201
Com torta de filtro	CTC9, CTC7, RB855156, CTC9001, CTC9003, RB855536	RB855536, CTC9001, SP83-2847, RB975201	RB867515, RB855536	IAC87-3396, RB867515, SP83-2847, CTC15, RB975201
D	RB855536, CTC9, CTC9001	RB867515, SP83-2847, CTC9001, CTC15, RB855536, RB975201	RB867515, CTC15, SP83-2847, RB975201	SP83-2847, RB975201
Com torta de filtro		RB867515, SP83-2847, CTC15	RB867515, CTC15, SP83-2847	SP83-2847
D e E		RB867515, SP83-2847, CTC15	RB867515, CTC15, SP83-2847	SP83-2847

Considerando a complexidade de todas estas variáveis numa avaliação de performance em grandes lavouras, onde ocorrem significativas variações nos tipos de solos e sistemas de produção, pode-se ter a certeza de que a grande maioria das empresas não está avaliando adequadamente o comportamento das variedades.

Isto tem levado algumas empresas a demorar para adotar novas variedades, a ampliar variedades inadequadas e a não ter

uma comparação confiável de desempenho entre as variedades cultivadas. Pode ser também que nestas avaliações de performance, se descubra que algumas variedades do time das antigas, ainda estejam apresentando resultados satisfatórios para continuar sendo cultivada.

TABELA 2 - Avaliação do ATR das principais variedades de maturação média

Variedades	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
CTC 4				117,2	130,3	134,5	138	136,7		
CTC 15							104,4	131,2		
RB92579						133,2	135,2	123,6	126,8	120,1
RB855536		102,8	116,9	124	126,5	133,2	139,7	135,4	133,1	119,8
RB855113	85,8	88,3	112,3	104,4	122,5	123,9	124,3	129,3	111,8	102,4
SP81-3250		105,4	108,9	118,5	121	124	134,3	130,7	126,5	113,2
SP86-365		99,5		94	131,6	117,9			108,8	104,5
Média Superior	115,6	111,3	119,1	123,4	128,6	131,6	139,8	137,5	125,9	114,2
Média	112,8	108,6	116,1	120,4	125,5	128,4	136,4	134,2	122,9	111,4
Média Inferior	110	105,9	113,2	117,4	122,4	125,2	133	130,8	119,8	108,6

As melhores avaliações de performances agrícolas são aquelas que levam em consideração os fatores de rendimento agroindustrial, tais como: a produtividade, os teores de sacarose, o açúcar por hectare e principalmente as margens de contribuição econômica, sempre de forma comparativa entre as variedades cultivadas.

Outras características devem ser levantadas para completar o perfil de cada variedade, antes de adotá-la no plantel varietal da usina ou produtor, são elas:

Tabela 3 – Análise comparativa agroindustrial de variedades na safra 2015/16 em ambiente desfavorável (Fase agroindustrial)

VARIEDADE	Descrição	Unidade	INÍCIO	MEIO	FINAL
A (RICA)	ART	%Cana	14,26	16,47	14,82
	Total cana por hectare / 5 CORTES	t.	400	375	350
	CUSTO AGROINDUSTRIAL	R\$ / t.	103,97	109,17	113,21
	PRODUÇÃO UNICOP'S 5 CORTES	sc 50 Kg	978	1.059	889
	Rendimento Industrial	unicop's / t.	2,4	2,8	2,5
	FATURAMENTO LÍQUIDO (sem impostos)	R\$ / t.	15,98	29,36	11,45
B (POBRE)	ART	%Cana	13,16	15,37	13,71
	Total cana por hectare / 5 CORTES	t.	450	425	400
	CUSTO AGROINDUSTRIAL	R\$ / t.	97,63	101,29	104
	PRODUÇÃO UNICOP'S 5 CORTES	sc 50 Kg	1.015	1.119	940
	Rendimento Industrial	unicop's / t.	2,3	2,6	2,3
	FATURAMENTO LÍQUIDO (sem impostos)	R\$ / t.	13,06	27,99	11,33

1. Maturação: evitar a avaliação em época antecipada e o excesso de palha;

2. Adaptabilidade: testar o desempenho nos ambientes representativos da localidade;

3. Épocas ideais de colheita: fazer um adequado planejamento, unindo a logística e as características varietais;

4. Respeitar o ciclo normal de desenvolvimento vegetativo: não colher antes de completar a idade mínima de corte;

5. Suscetibilidade a doenças: evitar plantar variedades mesmo sabendo serem suscetíveis a doenças com alto potencial de disseminação;

6. Dividir a lavoura em blocos ou módulos de produção para facilitar a colheita e o manejo varietal;

7. Realizar a avaliação comparativa de desempenho agro-

nômico (TCH, ATR e TAH) com critérios, para não misturar idades, estágios e épocas de corte;

8. Avaliar as variedades com maior velocidade de crescimento como Cana de Ano evitando plantá-las em solos de baixa fertilidade. Avaliar também o florescimento, teor de sacarose e brotação de soqueira;

9. Observar a capacidade de brotação de soqueiras das variedades após colheita mecanizada, principalmente em áreas com excesso de umidade;

10. Realizar experimentação final com variedades confrontando com as variedades comerciais antes da sua derradeira ampliação;

11. Levantar quais variedades têm colmos de diâmetro mais grosso e que individualizam touceiras em vez de estendê-las, pois é indicativo de falhas em soqueiras;

12. Implantar viveiros para produzir mudas saudias, desde o início da avaliação final das variedades;

13. Avaliar o florescimento: é incompatível com a época tardia de colheita;

14. Isoporização: avaliar o volume de caldo mês a mês após o início do florescimento;

15. Tombamento: variedades com excesso de tombamento tem perdas elevadas de cana na colheita e teor de sacarose comprometido;

16. Fechamento de entrelinhas: adequar variedades mais agressivas e de sombreamento de entrelinhas rápido para áreas de grandes infestações de ervas daninhas;

17. Tolerância a herbicidas: observar a fitotoxicidade causada e persistente em períodos de grande crescimento de cana;

18. Estudar as melhores épocas ideais de plantio para as variedades e seu comportamento no plantio mecanizado;

19. O plantio deve ser planejado pensando na colheita, portanto, deve-se compatibilizar a escolha da variedade para cada ambiente com a época de corte desejada;

20. Avaliar a resistência das variedades a pragas, doenças e nematoides.

Conclusão:

Embora ocorram muitos fatores de produção interagindo, o conhecimento das características varietais e as análises de seus desempenhos nas grandes lavouras é fundamental para se obter ganhos significativos nas produtividades e no ATR. Muitos destes ganhos não aparecem devido a erros no manejo varietal ou pelo mascaramento das performances das variedades devido a fatores redutores de produtividade gerados por falta de cuidados nas operações agrícolas que não respeitam os canaviais.

Pode-se tirar o máximo das variedades conhecendo-as bem e considerando as exigências mínimas da cultura em termos de tratamentos culturais e lavouras bem cuidadas.

Nenhum outro fator ou tecnologia é capaz de proporcionar ganhos tão significativos como as variedades de cana-de-açúcar, se bem manejadas e avaliadas nas diversas condições ambientais onde são cultivadas.

* Engenheiro agrônomo e diretor do Grupo IDEA



Cuidado e nutrição: da cana-de-açúcar ao café

*Marco Viana



A análise das características edafoclimáticas regionais, a relação do clima, solo e planta são o ponto de partida para o direcionamento da lógica agrônômica, orientação das ações operacionais agrícolas e também para a consequente definição dos rumos da gestão de processos voltados para os recursos humanos de uma cultura, seja ela cana-de-açúcar ou café.

É com esse foco que a Viana & Associados tem conduzido seus trabalhos de orientação de produtores de cana e café em São Paulo, no Sul de Goiás, Mato Grosso do Sul e Minas Gerais, especialmente na região da Alta Mogiana Mineira. A experiência adquirida com vários casos de sucesso desenvolvidos no setor sucroenergético, com a aplicação do programa Cana 100, criado em parceria com RPA Consultoria, tem sido agora levada para a cultura do café.

O programa Cana 100 recomenda a análise por meio de um diagnóstico de oitos pontos que são considerados essenciais para que produtores de cana ou unidades agroindustriais consigam atingir pelo menos 100 toneladas de cana anuais. São eles: 1- Stand sem falhas; 2- Redução de perdas na colheita; 3- Irrigação econômica; 4- Nutrição arrojada da cana; 5- Fatores redutores sob Controle

(Pragas, Mato e Doenças); 6- Ciclo produtivo ótimo; 7- Caminhamento de Safra e 8- Estratégias de Plantio.

Da mesma forma e com o mesmo conceito, os técnicos da Viana & Associados por meio da empresa MaisCafé vêm orientando e conduzindo um amplo trabalho de extensão rural junto a pequenos e médios produtores de café. Preferencialmente, tendo como objetivo entender as condições edafoclimáticas de duas regiões da Alta Mogiana Mineira, área mundialmente conhecida por produzir os cafés especiais Ibiraci e Itamogi. O objetivo é direcionar ações agrônômicas, agrícolas e de gestão de processos e pessoas para pelos menos 150 produtores regionais de forma a garantir baixos custos de produção e preços diferenciados para seus produtos.

O trabalho consiste no levantamento, diagnóstico e análise do potencial produtivo, sacas por hectare e qualidade de bebida, particularizados, de cada produtor e suas áreas, considerando a relação solo, clima e planta de cada talhão identificado nas propriedades, direcionando recomendações específicas para cada situação e considerando plantio, colheita, secagem, beneficiamento e armazenagem dos cafés produzidos por propriedade.

É sabido que a altitude é um fator preponderante na qualidade da bebida e, portanto, os 150 produtores estão sendo cadastrados considerando as altitudes que irão variar de 800 a mais de 1.000 metros, o que possibilita à região a produzir e oferecer ao mercado cafés classificados como de peneira de 16 acima, bebida mole, pontuando até 86 na tabela da SCAA – Specialty Coffee Association of America (Associação Americana de Cafés Especiais).

Assim como na cana, os agricultores

devem ter a condução de suas áreas produtivas direcionadas por alguns pilares, visando garantir alta produtividade e expressando o seu máximo potencial de qualidade de bebida. São eles: 1- Nutrição Arrojada; 2- Irrigação Econômica; 3- Fatores redutores sob controle (pragas e doenças); 4- Padronização da maturação; 5- Boas práticas operacionais agrícolas (plantio, colheita, tratamentos culturais); 6- Boas práticas operacionais de secagem, beneficiamento e armazenagem; 7- Gestão dos processos e análises dos custos de produção e 8- Certificação e classificação dos produtores segundo padrões internacionais para cafés especiais.

Nos entendimentos de especialistas, como os técnicos da Fundação Procafé, lavouras bem nutridas, com tratamentos culturais bem conduzidos, inclusive com exata observação e suplementação de eventuais déficits hídricos, são fundamentais para garantir a produtividade e qualidade.

É bastante comum a verificação, em campo, de cafeeiros com ramos laterais com a parte da ponta seca, problema conhecido por seca de ponteiros ou die-back. Os produtores e mesmo os técnicos logo procuram uma causa em doenças, pois elas, de fato, ali aparecem. Porém, ao analisar a condição de ocorrência se percebe, com segurança, que o mal teve origem em falta de nutrientes na planta, ou seja, o fundo do problema é de natureza nutricional.

Para reduzir os problemas de seca de ponteiros o ideal é adotar áreas de plantio com clima adequado ou, então, com práticas suplementares de irrigação ou arborização. Deve-se empregar práticas culturais com bom nível tecnológico, principalmente de adubação equilibrada, de acordo com a carga, a execução de capinas e de outros tratamentos de forma correta.

Dessa forma, a MaisCafé busca trabalhar a nutrição dos cafés da região da Alta Mogiana Mineira para suprir as necessidades nutricionais das plantas de café, considerando os cafés de acordo com o ano safra, alta e baixa. Depois de identificar o tipo de solo predominante onde estão instalados os talhões, é feita a análise do solo, visando em um primeiro momento identificar a situação do equilíbrio das bases do solo e, se necessário, recomendar a correção, considerando a teoria de William Albrecht/ Malavolta (figura 2).

A ideia sobre a manutenção de Equilíbrio de Bases (Tabela 01) foi pela primeira vez apresentada pelo Prof. William Albrecht, PhD, à época Chefe do Departamento de Solos da Universidade do Missouri, na década de 50. O Prof. Albrecht foi pioneiro no estudo e no uso de organismos inoculantes em leguminosas e trabalhando com a fração húmica do solo observou que ela apresentava a mesma proporção das bases que a observada na tabela.

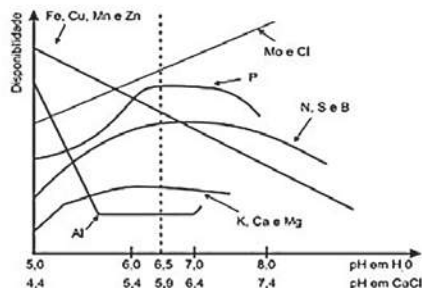
Tabela 1: porcentagem de saturação máxima do C.T.C. Prof. Albrecht
Albrecht dizia: “Fertilize o solo e deixe

Saturação da C.T.C.	
Cálcio	60 a 65%
Magnésio	10 a 20%
Potássio	3 a 5%
Hidrogênio	15%
Outros	5%

que o solo fertilize a planta”. Com essa ideia devemos trabalhar as correções do solo de modo que elas consigam corrigir o equilíbrio das bases do solo visando os números propostos na tabela, ou próximos deles. Dessa forma, o cálcio, que é necessário para o crescimento das plantas, irá mobilizar outros nutrientes químicos necessários para dentro da planta mais rapidamente.

Figura 2: Disponibilidade de nutrientes em função do pH

Assim, as recomendações de nutrição seguem a tabela da Quinta Aproximação



e Boletim 100, considerando as expectativas de produtividade para cada ano safra (tabela 03). Além das correções de solos, são normalmente feitas recomendações de produtos organominerais, que têm a função de ativar a recomposição da microbiota do solo e de intensificar a reação de redução do nitrogênio atmosférico em nitrogênio prontamente disponível para planta.

Esses produtos fazem a síntese pura de aminoácidos, como os produzidos pela empresa parceira da MaisCafé, a LBE, de forma inovadora e tecnológica, atuando diretamente no primeiro pilar definido para a cultura cafeeira: “A nutrição arrojada”. Feitas a recomendação de solos, são analisadas de forma individual as condições fitossanitárias das lavouras assistidas. As recomendações fitossanitárias são direcionadas para tratamentos preventivos, logo após a colheita, considerando as análises e interpretações das estações meteorológicas instaladas nas regiões de Ibiraci e Itamogi, que irão dar orientações das tendências de intensidade de infestação.

As recomendações de nutrição comple-

mentares via foliar são feitas considerando análises prévias de folhas, realizadas periodicamente, levando em conta as diversas fases de desenvolvimento da cultura: Pré-florada, Pós-florada, Enchimento de grãos, Granação e Pós-Colheita.

A “Irrigação Econômica” é outro fator fundamental. Projetos de irrigação, assim como a condução de projetos existentes visando suprir os déficits hídricos ETO e no KC da cultura, através da interpretação das informações fornecidas pelas estações meteorológicas, são importantes para quem pretende produzir com qualidade de bebida.

O cafeicultor também deve receber orientações de boas práticas e colheita, beneficiamento e armazenagem de café, baseadas nas melhores práticas definidas pela Associação Americana de Cafés Especiais. E deve ser orientado a respeito das melhores práticas de pulverização e da automatização das rotinas operacionais através do acompanhamento e análises frequentes de tratores e equipamentos.

A Viana & Associados entende que o sucesso da agricultura, com a possibilidade de retorno do capital investido, mais o lucro necessário para tornar a atividade sustentável, depende do entendimento da relação solo, clima, planta (lógica agrônoma) e das ações necessárias que irão garantir o sucesso da aplicação da engenharia agrônoma (lógica agrícola), que possibilitem a melhor expressão das características genéticas das plantas. É assim que se buscam soluções para garantir cuidado e nutrição para as culturas da cana-de-açúcar e café.

Recomendação de nutrição do café		Teor de N nas folhas (g/kg)			Frescos (m³/ha)			N disponível (mg/kg)				
Produtividade Esperada kg/hectare	Sacas/hectare	-26	26-30	3	0-5	06-12	13-30	3	0-47	48-115	116-110	111
		Nitrogênio kg/hectare			P2O5 em kg/hectare			K2O kg/hectare				
0-600	até 10	150	130	90	40	30	20	0	250	180	90	30
600-1200	até 20	180	120	70	50	30	20	0	300	120	70	30
1200-1800	até 30	210	140	90	60	40	20	0	210	140	90	40
1800-2400	até 40	240	180	110	70	50	30	0	240	160	110	50
2400-3600	até 60	300	240	140	80	60	40	2	300	200	140	60
3600-4800	até 80	360	280	170	90	70	50	3	360	250	170	70
4800	acima de 80	450	340	200	100	80	60	4	450	300	200	80

*Marco Viana é Engenheiro Agrônomo e CEO da Viana & Associados e da MaisCafé



Uma Belo Monte em capacidade instalada pelo setor sucroenergético

Zilmar José de Souza



A usina hidrelétrica Belo Monte está localizada no Rio Xingu, na região Norte do país, no município de Vitória do Xingu, próxima à Altamira (PA). O polêmico empreendimento terá capacidade instalada de 11.233 MW de energia elétrica. Em potência instalada, a usina de Belo Monte será a 3ª maior hidrelétrica do mundo, atrás apenas da chinesa Três Gargantas (20.300 MW) e da usina Itaipu (14.000 MW). Será a maior usina hidrelétrica inteiramente brasileira.

A operação comercial da usina Belo Monte iniciou em 20 de abril de 2016, exatos seis anos após a licitação e 41 anos após o início dos estudos de Inventário Hidrelétrico da Bacia Hidrográfica do Rio Xingu. A primeira turbina a operar na usina, em abril de 2016, tem 611 MW em potência, o que representa pouco mais de 5% da capacidade total da usina, que estará totalmente motorizada com previsão para 2019, quando suas 18 turbinas estarão em operação comercial.

Outra Belo Monte também foi construída em solo brasileiro, especificamente no setor sucroenergético, com o aproveitamento da biomassa da cana-de-açúcar (bagaço e palha). Atualmente,

o país detém 162 GW em capacidade instalada outorgada pela Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL), com a fonte biomassa em geral representando 9% da matriz elétrica do Brasil, conforme tabela na seqüência.

Fontes utilizadas no Brasil - Fase: Operação		
Origem	Potência Outorgada (MW)	%
Fóssil	28.282	17,45
Biomassa	14.512	9,03
Nuclear	1.990	1,24
Hídrica	106.667	66,08
Eólica	10.479	6,19
Solar	28	0,02
Total	161.957	100

Fonte: UNICA (2017), dados básicos da ANEEL (2017)

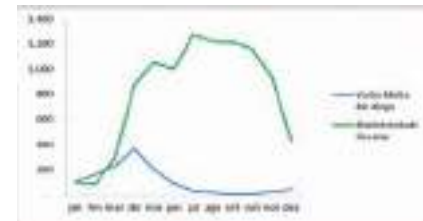
Especificamente com relação à bioeletricidade da cana, o setor sucroenergético detém hoje em torno de 7% da potência outorgada no Brasil e 77% da fonte biomassa, sendo a terceira fonte de geração mais importante da nossa matriz elétrica em capacidade instalada, atrás somente da fonte hídrica e das termelétricas com gás natural.

Fontes de biomassa utilizadas no Brasil - Fase: Operação		
Origem	Potência Outorgada (MW)	%
Biomassa da Cana de Açúcar	11.205	77,21
Casca de Arroz	45	0,31
Biogás-AGR	2	0,01
Capim Elefante	66	0,45
Floresta	3.063	21,10
Resíduos sólidos urbanos	125	0,86
Resíduos animais	2	0,01
Biocombustíveis líquidos	5	0,03
Total	14.512	100

Fonte: UNICA (2017), dados básicos da ANEEL (2017)

Se tratarmos a bioeletricidade sucroenergética no consolidado, como uma única usina (com 11.205 MW), teremos uma usina Belo Monte em capacidade instalada, fortemente complementar com a usina localizada no Rio Xingu. A figura abaixo mostra a geração de

bioeletricidade sucroenergética para a rede no ano de 2016, comparando-a com a vazão média do Rio Xingu, em Altamira, na região onde está a usina Belo Monte, em vazões catalogadas de 1931 a 2007.



Índice de vazão média do Rio Xingu em Altamira de 1931 a 2007 (m³/s) e bioeletricidade da cana ofertada para a rede em 2016 (GWh), mês-base janeiro = 100

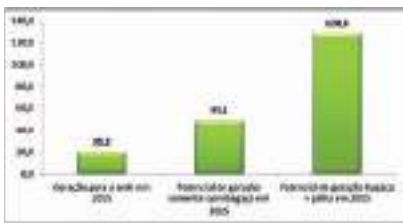
Fonte: UNICA (2017), dados básicos da CCEE (2017) e EPE (2010)

Isso mostra a forte complementariedade entre a bioeletricidade sucroenergética e a potencial geração de energia na usina Belo Monte. Esta característica da bioeletricidade ocorre com a fonte hidrelétrica em geral, pois a produção da bioeletricidade coincide com o período de escassez de chuvas, nos meses de abril a novembro, os meses do chamado período seco e crítico para o Sistema Interligado.

Em 2016, dos 21,2 TWh ofertados para a rede pela bioeletricidade canavieira, mais de 19 TWh (91%) foram produzidos entre abril e novembro. Por conta deste perfil altamente complementar às hidrelétricas, a oferta à rede pelo setor sucroenergético em 2016 representou poupar 15% da água nos reservatórios do submercado elétrico Sudeste/Centro-Oeste.

E a notícia boa é que temos um po-

tencial significativo para instalar mais “reservatórios virtuais”, complementares às hidrelétricas e junto ao maior centro consumidor do país, já que 90% da produção de cana estão na chamada Região Centro-Sul do país. De acordo com o Plano Decenal de Expansão de Energia (PDE 2024), considerando o aproveitamento pleno da biomassa existente (bagaço e palha) nos canaviais em 2015, a geração de bioeletricidade sucroenergética para a rede tem potencial técnico para chegar a mais de seis vezes o volume de oferta à rede em 2015, conforme se observa abaixo.



Potencial técnico de oferta da bioeletricidade sucroenergética para a rede elétrica (TWh)
Fonte: UNICA (2017), dados básicos da EPE e CCEE (2017)

Ainda de acordo com o PDE 2024, o potencial técnico de geração anual para a rede pela biomassa da cana pode ir além e alcançar quase duas usinas do porte de Itaipu, com geração de 165 TWh/ano até 2024.

Em 2016, a geração de energia para a rede pela biomassa da cana respondeu por 4,6% do consumo nacional de energia elétrica no Brasil e representou um aproveitamento menor do que 20% do potencial técnico da bioeletricidade sucroenergética daquele ano. Se aproveitarmos plenamente

o potencial técnico da bioeletricidade da cana, segundo a EPE, somente esta fonte tem capacidade de representar 24% do consumo nacional na rede até 2024.

Para aproveitarmos este potencial da bioeletricidade, é importante estabelecermos uma política setorial de longo prazo para a bioeletricidade, com diretrizes de continuidade, buscando garantir o pleno uso eficiente deste recurso energético renovável na matriz de energia do país. Tal política setorial deve primar pelas seguintes diretrizes básicas, envolvendo o esforço de agentes públicos e privados:

1. Esforços para manter uma contratação regular para a bioeletricidade e biogás, com preços adequados nos leilões regulados em geral: Promover leilões de energia nova/existente e de reserva no ambiente regulado para a biomassa (e continuidade na contratação), com preços remuneradores, incorporando as externalidades da bioeletricidade e as características de cada projeto (retrofit, greenfield, aproveitamento da palha, geração de biogás etc.);

2. Fortalecer o mercado livre como ambiente de comercialização: Criar mecanismos no mercado livre capazes de viabilizar projetos de bioeletricidade, incluindo instrumentos de financiamento e uma formação de preços consistente no MCP (sem surpresas metodológicas, com transparência, reprodutibilidade, informações críveis e com acesso isonômico entre os agentes);

3. Implementar ações que pro-

movam a “desjudicialização” do setor elétrico: Sobretudo, com relação a regularizar o funcionamento das liquidações financeiras no Mercado de Curto Prazo (MCP), onde o pagamento dos créditos devidos aos geradores sucroenergéticos está comprometido há mais de um ano, em virtude de medidas judiciais pelos agentes que buscam proteção no Poder Judiciário;

4. Criação de condições mais atrativas para a aquisição e financiamento: Aquisição de máquinas e equipamentos para o retrofit e o aproveitamento do biogás, da palha e de outras biomassas;

5. Mitigação do problema da conexão às redes elétricas: Estabelecer soluções estruturadas de médio e longo prazo que efetivamente mitiguem a dificuldade de conexão desses projetos à rede de distribuição; e

6. Estabelecer nos instrumentos de planejamento setorial uma visão estruturante e integrada: Para os produtos da cana na matriz de energia do país (etanol, bioeletricidade e biogás).

O desafio de formulação de tal política setorial está posto para agentes públicos quanto privados: estimular novamente a inserção da regular e consistente bioeletricidade na matriz elétrica, fato que certamente ajudará na criação das condições necessárias para agregarmos novos “reservatórios virtuais” renováveis, sustentáveis e complementares à fonte hídrica para o setor elétrico brasileiro.





Tome nota

O agro e a promoção de qualidade de vida

José Luiz Tejon Megido



Os vegetais saudáveis são fundamentais para a saúde humana. A cenoura, por exemplo, é um legume rico, cheio de fibras, vitaminas, sais minerais, e carrega dentro dela cálcio, ferro, magnésio, iodo, fósforo e sódio. A cenoura tem o poder de fazer bem para os olhos, pele, cabelos e intestinos.

Geralmente quando falamos do agronegócio, falamos sobre a política, a economia, a logística, a tecnologia e nos esquecemos de falar das maravilhas que os produtos do agro trazem para, não apenas a vida humana, mas para a sua qualidade e saúde.

Esquecemos que o ovo, depois do leite materno, é considerado o segundo alimento mais perfeito. Paramos de falar do leite e sua importância; da carne, rica em ferro; do café e de todos os atributos que cada produto apresenta e oferece ao ser humano.

A cenoura tem propriedades anticâncer, principalmente em função do betacaroteno e a vitamina A. Protege as artérias e fortalece o sistema imunológico do consumidor.

Vegetais saudáveis: inteligência de quem planta e de quem consume. Produtora e produtor bem informados, informam e criam consumidores bem orientados.

José Luiz Tejon Megido, conselheiro fiscal do Conselho Científico Agro Sustentável (CCAS) e dirige o Núcleo de Agronegócio da ESPM.

Encontro técnico reúne cooperados e associados de Ituverava

Uma parceria firmada entre a Copercana, Canaoeste e a Dupont proporcionou aos cooperados e associados, da cidade de Ituverava-SP, um encontro técnico. O evento aconteceu no dia 1º de junho, na propriedade do cooperado Sérgio Cury, e contou com a presença do gerente comercial da Copercana, Frederico Dalmaso e do representante comercial da Dupont, Elcio Daroz, que apresentou o portfólio de produtos da multinacional. Na oportunidade, os participantes foram convidados a prestigiar o 13º Agronegócios Copercana, que será realizado entre os dias 27 e 30 de junho, no Centro de Eventos Copercana em Sertãozinho SP.

VII EXPAM

O Sindicato Rural de Ituverava, associado à Faesp/Senar, promove entre os dias 17 e 22 de julho a 7ª Expam (Exposição Agropecuária da Alta Mogiana), um dos mais importantes eventos agropecuários da região.

Programação:

Exposição e julgamento bovino da raça Nelore: ranking nacional e estadual;	Feira de máquinas e implementos agrícolas;
Exposição da raça Senepol;	Feira de veículos;
Exposição de equinos da raça Paint Horse (com prova dos três tambores);	Semana agrícola com palestras técnicas e demonstração de campo dentre outros.

Local: Parque Permanente de Exposições de Ituverava
Horário de funcionamento: Das 08h00 às 22h00 (com entrada gratuita aos visitantes)



Renata Carone Sborgia

Carlos Drummond de Andrade

1) Eles **“relêem”** os livros que mais gostam nas férias.

Precisam ler e/ou reler também a Nova Ortografia agora!

O correto é: **releem - sem acento circunflexo.**

Regra nova: Segundo o Novo Acordo Ortográfico, não existe mais acento circunflexo nas formas verbais paroxítonas que possuem o **“e” tônico fechado em hiato** (hiato = sequência de vogais pertencentes a sílabas diferentes) na 3ª pessoa do plural do presente do indicativo ou do subjuntivo. Isso ocorre com alguns verbos como o verbo reler (e verbo ler e seus derivados).

Cultivando a Língua Portuguesa

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

Coluna mensal

* Advogada, Profa. de Português, Consultora e Revisora, Mestre USP/RP, Especialista em Língua Portuguesa, Pós-Graduada pela FGV/RJ, com MBA em Direito e Gestão Educacional, autora de vários livros como a Gramática Portuguesa Sem Segredos (Ed. Madras), em co-autoria.

“Há livros escritos para evitar espaços vazios na estante”

2) Maria disse: Aquele alimento é muito **“protéico”** para meu regime.

Maria precisa continuar o regime com a leitura da Nova Grafia!

O correto é: **proteico - sem acento agudo.**

Regra Nova: Nas palavras paroxítonas, ou seja, nos vocábulos cuja tonicidade recai na penúltima sílaba, os ditongos abertos *ei* e *oi* que eram acentuados, não são mais. Este fato é justificado na existência de oscilação entre a abertura e fechamento na articulação destas palavras. Assim, alguns termos que hoje se escrevem de um jeito, tomam novos formatos ortográficos, como: *proteico*. Já outros, continuam como são: *cadeia, cheia, apoio, baleia, dezoito*, etc.

Relembrando: ditongo e hiato-- O primeiro é o encontro de uma vogal + uma

semivogal ou vice-versa, sendo estas pronunciadas na mesma sílaba. Já o segundo é a sequência de vogais pertencentes a sílabas diferentes

3) As aulas não **“acabou”** ? perguntou Maria.

Com o erro de concordância verbal, as aulas nunca acabarão!

O correto é: As aulas não **acabaram.**

Dica correta para o verbo acabar: o sujeito do verbo **acabar** vem posposto, o que engana o leitor, concordando erroneamente.

A regra correta é: o verbo *acabar* deve concordar com o sujeito em número e pessoa.

Ex.: **Acabaram** as aulas (errado: As aulas não acabou)

As férias **acabaram** (errado: Não acabou as férias)

Biblioteca “General Álvaro Tavares Carmo”

Administração



“Este livro apresenta e desenvolve as inúmeras funções da administração. Para atender às necessidades do administrador moderno, que precisa operar em um mundo globalizado e cada vez mais complexo, descreve os ambientes de negócios (econômico, tecnológico, sociológico, demográfico, legislativo etc.) e suas relações com as organizações contemporâneas.

Além disso, aborda a evolução e as funções da administração, os tipos de tomada de decisão, planejamento estratégico, recursos humanos e mudança organizacional, entre outros temas

relevantes.”

Referência:

MONTANA, Patrick J. Administração / Patrick J. Montana e Bruce H. Charnov. - 3ª ed. - São Paulo: Saraiva, 2010.

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, nº842 -
Sertãozinho-SP



CLASSIFICADOS



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 1 vez para teste e o projeto acabou parando por outros motivos. Boa condição para venda e pagamento.

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

VENDEM-SE

- Mitsubishi - L200 Triton, 4x4, automática, 2009, turbo diesel, 3.2, na cor prata, vidros e travas elétricas, ar-condicionado, direção hidráulica, completa. Aceita troca. 2º dono. Ótimo estado!;

- Fazenda em Rifaina - SP, área total 86 alqueires, 60 alqueires agricultáveis, benfeitorias, topografia, plana e semiplana, dentro da cidade. R\$ 6.000.000,00;

- Fazenda no município de Luís Eduardo Magalhães - BA, área total de 2127 hectares, área de plantio, casa sede e de colono, pivô de irrigação, tulha, barracão, maquinário. R\$ 39.000.000,00;

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

- Fazenda no município de Edeia - GO, 441,48 hectares, sendo 301,45 hectares em cana, plana, solo argiloso, R\$ 10.000.000,00;

- Fazenda em Restinga - SP, 157,30 hectares, (65 alqueires) planta, 45 alqueires Cana, 1 casa sede, 1 casa caseiro, 1 barracão, 2 córregos, lagoa, represa. R\$ 6.000.000,00;

- Loteamento Distrito Industrial José Marincek II, em Jardinópolis - SP, lotes a partir de 1.000 m², direto com a incorporadora, em até 120 vezes, infraestrutura completa. Pronto para construir, instale sua empresa já;

- Loteamento residencial Jardim Maria Regina em Jardinópolis - SP, lotes a partir de 250 m², entrada parcelada e financiamento após seu término, direto com a loteadora, sem consulta ao SERASA e SCPC, terrenos a partir de R\$ 70.000,00. Pronto para construir;

- Residencial Cittá, sua casa própria em Sales Oliveira - SP, Minha Casa Minha Vida, casas individuais, Plantação de vendas: Rua Voluntário Nélio Guimarães, nº 72, centro da cidade. Venha fazer sua simulação de financiamento.

Tratar com Paulo (16) 3663-4382; (16) 99176-4819; (16) 98199-0201. Dutra Imobiliária.

VENDEM-SE

- Trator Valtra A 750, 4x4, 1500h, 2014;

- Trator MF 265, 1988;

- Carreta com Guincho para Big Bag Agrobbras, 5 t;

- Cultivador de cana Dria, Ultra 507, 2 linhas;

- Cobridor e aplicador inseticida Dria;

- Adubadeira de hidráulico Lancer;

- Roçadeira Lateral, dupla, Kamak

Ninja;

- Carreta de 4 rodas;

- Calcareadeira 2,5 t, Bundny;

- Grade aradora de 16 discos, Tatu;

- Lamina de hidráulico Piccin;

- Pá de hidráulico;

- Pulverizador Jacto 600 litros com barras;

- Tanque com bomba para combustível;

- Tanque com bomba de 4000 litros;

- Motoserra Sthil.

Tratar com Flávio (17) 9 9101-5012

VENDEM-SE

- Caminhão 1976 - 1113, truck prancha;

- Caminhão 1980 - 608, carroceria de madeira;

- Trator Valmet 88 - Série Prata;

- Trator Valmet 85;

- Pulverizador Jacto Columbia A17 - 2.000 litros com barras;

- Pulverizador Jacto Vortex A18 - 2.000 litros com barras;

- Plantadeira Marchesan Ultra 8 linhas, plantio direto;

- 02 Plantadeiras Marchesan PST2 9 linhas, plantio convencional;

- 02 Grades niveladoras Picin 36 discos Mancal de atrito;

- Grade intermediária 20/28, controle remoto.

Tratar com Leorides pelos telefones (16) 3382-1755 - Horário comercial (16) 99767-0329

VENDEM-SE

- Motoniveladora Huber-Warco 140, Dresser- ano 1980, motor Scania 112, toda revisada, motor, embreagem e bomba d'água nova,

pneus seminovos, tander revisado, balança, Valor R\$ 45.000,00;

- Caminhao Mercedes Benz L 1113, 1978/1985, amarelo, carroceria basculante com fominha em metal (grade), com capacidade para transportar ate 500 caixas de laranja, todo revisado, documentação ok, Valor R\$ 35.000,00;

- Camionete GM-Chevrolet D20, LUXO, 1989/1990, branca, 5 lugares, cabine dupla, diesel, toda revisada, 4 pneus novos, direção anti furto, baixa quilometragem, documentação tudo ok, Valor R\$ 35.000,00;

- Carro importado Chrysler Stratus LE, 1996, com 183 mil km, todo original, único dono, branco, pneus novos, todo revisado, gasolina, Valor R\$ 14.000,00.

Tratar com Jorge Assad - whatsAPP (17) 9 8114-0744 - cel (17) 9 8136-8078 - Barretos -SP

VENDE-SE

- Área de 3,5 alqueires de mata nativa para reserva ambiental, em Cajuru-SP.

Tratar direto com proprietário pelo telefone (16) 9 9154-3864.

VENDEM-SE

- Mudas de abacate enxertadas. Variedades: Breda, Fortuna, Geada, Quintal e Margarida.

Encomende já a sua! Mudanças de origem da semente de abacate selvagem, selecionadas na enxertia para alta produção comercial. R\$15,00.

Tratar com Lidiane pelo telefone (16)9 8119-9788 ou lidiane_orioli@hotmail.com

VENDE-SE

- Carroceria plantio de cana-de-açúcar, truck, valor - R\$ 12.000,00.

Tratar com Coelho pelo telefone (16) 3663-3850 ou (16) 9 8112-5585.

VENDE-SE

- Tanque de expansão para leite com capacidade de 2.500 litros, em per-

feito estado. R\$ 10.400,00. Fazenda Aliada em Sales Oliveira.

Tratar com Fernando pelo telefone (16) 9 8149-2065.

VENDE-SE

- Saveiro CS Trend 1.6, ano 2012/13, prata, completa R\$ 28.000,00.

Tratar pelo telefone (16) 9 9179-7585.

VENDEM-SE

- 11 vacas paridas, de primeira e segunda cria; Grau de sangue 3/4 Holandês, inseminação de touro Europeu;

- 3 novilhas prenhas de inseminação e 1 novilha para inseminar.

Tratar com José Gonçalo da Freiria pelo telefone: (16) 9 9996-7262.

VENDEM-SE

- Carreta Reboque (Julieta) de 02 eixos, com tanque de Fibra para Vinhaça de 20.000 litros;

- Carreta Reboque (Julieta) de 03 eixos, para cana inteira.

Tratar com Roberto no fone (16) 9 9172-8705.

VENDE-SE

- 1 novilha SENEPOL P.O, embriões vitrificados de renomados plantéis.

Tratar: com Henrique, Serrana-SP pelos telefones (63)9 9916-4015 ou (63)9 9206-7445.

VENDE-SE

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

Tratar com João Souza pelo telefone (19) 9 9434-0750.

VENDE-SE

- Área de 12.902,00 m2, sendo aproximadamente 800m2 de construção,

de frente para a Rodovia Armando de Salles Oliveira, em Sertãozinho -SP, com estacionamento asfaltado, escritório com recepção, 8 salas, 4 banheiros, cozinha, barracão e lavador com rampa para veículos. Ótimas condições de pagamento.

Tratar com Júnior pelo telefone (16) 9 9179 7585.

VENDEM-SE

- Fábrica de ração para grande confinamento de bovinos e/ou de vacas leiteiras, em regular estado de funcionamento, R\$ 22.500,00;

- Transformador trifásico de 15 kva, R\$ 2.200,00;

- Fossagem com motor elétrico em bom estado de conservação e funcionamento, R\$ 2.000,00.

Tratar com Ademar Ferreira de Paula pelo telefone (16) 9 9203-2115 ou a_fpaula@yahoo.com.br.

VENDEM-SE

- 22 hectares de reserva cerrado pronto para averbação, com cadastro ambiental rural, laudo do bioma cerrado, terminando o gel, localização Cajuru – SP, R\$ 16.000,00 por hectare;

- Sítio de 11,5 alqueire, localização Cajuru-SP/Cássia dos Coqueiros-SP, topografia plana, montado casa, curral, energia, rica em água, 3 represas, ordenha montada, pronto para pecuária, R\$ 1.100.000,00.

Tratar com Paulo ou Murilo pelo telefone (16) 9 9139-6207.

VENDEM-SE

- Moto Honda, Falcon NX400, 2008;

- Ensiladeira Menta modelo Robust Quattro, 2004;

- Plantadeira Jumil, J2s, 1992, com 3 linhas.

Aceito troca por gado de leite.

Tratar com Alex pelo telefone (16) 99136-6858.

VENDE-SE

- Plantadora de grãos Jumil 2800, 8 linhas, plantio convencional, R\$ 6.000,00.

Tratar com André pelo telefone (16) 9 9614-4488.

VENDEM-SE

- Varredura de adubo (08-10-10), excelente qualidade e com menos impurezas, produto + frete, pagamento à vista. Aplica-se com esparramadeira;

- Prédio comercial em área nobre, Av. Independência, Alto da Boa Vista, Ribeirão Preto, alugado para comércio, 700 m² AC, R\$ 3.850.000,00, aceitam-se imóveis como permuta. Particular para particular. Descartam-se corretores.

Tratar com Paulo (16) 9 9609-4546 ou 9 9395-1262.

VENDE-SE

- Ford Ranger, 2010, modelo XL, diesel, cabine dupla, branca em bom estado de conservação e 93.000 km, R\$ 46.000,00.

Tratar com Gilberto Bonacin pelos telefones: (16) 3954-1633 ou (16) 9 8155-8381.

VENDE-SE

- Silverado 6cc, diesel, preta, ar-condicionado, direção hidráulica, trava elétrica e alarme, acompanha dois jogos de rodas, sendo um aro 20 e outra aro 15. Documentos de 2016 pagos.

Tratar com Waldemar ou Ciro, pelos telefones (17) 9 8102-1947 ou (17) 9 9143-8385, e e-mail ciroadame@gmail.comgrifar .

VENDE-SE

- Apartamento no empreendimento Les Alpes da construtora Copema, em Ribeirão Preto, no bairro Saint Gerárd. Área de 140 m², 3 suítes e 2 vagas na garagem.

Tratar pelo telefone (16) 99630-1148 com Tatiana.

VENDE-SE

- Área de mata fechada, três alqueires e uma quarta, Estado de Minas Gerais, entre São Tomás de Aquino e Capetinga, bairro dos Pereiras. Valor a combinar.

Tratar Janaína Oliveira Andrade (35) 3543-2007 ou José Antônio Oliveira (35) 9 9833-8727.

VENDEM-SE

- Ovinos, liquidação de Plantel, criador há 15 anos: Ovelhas, borregas, filhotes e reprodutores.

Tratar com Paulo Geraldo Pimenta, pelos telefones (16) 3818-2410 (escritório) ou (16) 9 8131-5959.

VENDEM-SE

- Fazenda com 5.400 hectares, sendo 2.800 hectares plantados em eucaliptos com altitude de 900 metros, localizada em Arcos-MG;

- Fazenda com 1.122 hectares, sendo 750 hectares plantados em eucaliptos, localizada em Itapeva-SP;

- Fazenda com 664 hectares, sendo 535 hectares plantados em eucaliptos, localizada em Itapeva-SP.

Tratar com Arnaldo, pelo telefone (16) 9 9351-1818.

VENDEM-SE

- Conjunto completo de equipamento para combate a incêndio, R\$ 35.000,00;

- Patrol - máquina moto niveladora, marca Dresser, modelo 205-c, 1988, revisada, pneus novos, motor novo cummins, em bom estado, R\$ 80.000,00;

- Caminhão Volks 31260, 2006, com carroceria e carreta reboque Facchini de 2 eixos para cana inteira, em bom estado.

Tratar com Marcos Aurélio Pinatti, pelos telefones (17) 3275-3693 ou (17) 9 9123-1061.

VENDEM-SE

- Sítio de 14 alqueires, com APP e Reserva Legal formadas, excelente para gado (leite e corte) e piscicultura (2 minas com 1 milhão de litros/dia, rio ao fundo e um córrego em um dos lados), em Descalvado/SP;

- Caminhonete C-10, ano 71, bom estado de conservação, gasolina.

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

VENDEM-SE

- Tanque de Expansão de 1.200 litros;

- Ordenhadeira, 4 conjuntos;

- Lasca de Aroeira.

Tratar com Milton Garcia Alves, pelos telefones (16) 3761-2078 ou (16) 9 9127-8649.

VENDE-SE

- Terreno de 2.000 metros em excelente localização. Ótimo para chácaras.

Tratar com Antonio Celso Magro, pelo telefone: (16) 9 9211-1916.

VENDEM-SE

- 01 bazuca com capacidade de 6.000 Kg, Maschietto - R\$ 5.000,00;

- 01 Pá-carregadeira, modelo 938 GII, ano 2006, série 0938 GERTB, em bom estado de conservação- R\$ 120.000,00;

- 01 conjunto de irrigação completo com fertirrigação, filtro de areia e gotejador Uniram Flex 2,31 x 0,70m com +/- 30 mil metros, sem uso - R\$ 52.000,00;

- 01 lote grande de aroeira com diversas bitolas e comprimentos - R\$ 35.000,00;

- 01 Compressor, modelo ACC115, motor 115 HP/84KW, pressão de trabalho 06 BAR, Fad 350 pés cúbicos por minuto, peso 1950 Kg, acoplado com carreta - R\$ 95.000,00.

Tratar com Furtunato, pelos telefones (16) 3242-8540 - 9 9703-3491 ou furtunatomagalhaes@hotmail.com - Prazo a combinar.

VENDEM-SE

- Grade de arrasto, marca Tatu, 16 discos sem pistão - R\$ 2.500,00.

- Caminhão MB 1620, 1998, com carroceria tampa baixa, 10 pneus novos Michelin, geladeira, caixa de cozinha, rodoar e climatizador.

Tratar com Wilson, pelo telefone (17) 9 9739-2000 - Viradouro SP.

VENDEM-SE

- Fazenda no município de Buritizeiro com área de 715 hectares, toda cercada, 200 ha para desmate, 300 ha formados,

2 córregos e 1 barragem, casa, curral, energia elétrica a 400 metros (aguardando instalação), propriedade a 6 km de Buritizeiro (Rio São Francisco). Valor R\$ 4.500.000,00;

Tratar com Sérgio, pelos telefones (16) 9 9323-9643 (Claro) e (38) 9 9849-3140 (Vivo).

VENDEM-SE

- Fazenda localizada no município de São Roque de Minas, com área de 82,7 hectares, contendo: Casa antiga grande, energia elétrica, queijeira, curral coberto, aproximadamente 20.000 pés de café em produção, água por gravidade, 3 cachoeiras dentro da propriedade, vista panorâmica do parque da serra da canastra;

- Eliminador de soqueira usado e em bom estado.

Tratar com José Antônio pelo telefone (16) 9 9177-0129.

VENDEM-SE

- Palanques de Aroeira;
- Madeiramento, Vigas, Pranchas, Tábuas, Porteiras, Moirões e Costaneiras até 3 metros.

Tratar com Edvaldo, pelos telefones (16) 9 9172-4419 (16) 3954-5934 ou madeireiraruralista@hotmail.com

VENDEM-SE

- Kombi/09, branca, flex, STD, 9 passageiros, único dono 135.000km, perfeito estado de conservação;

- Camioneta Silverado 97/98, prata, banco de couro, diesel, único dono, bom estado de conservação;

- F.4000 91/92, prata, segundo dono, MWM, funilaria, pintura e carroceria reformadas, mecânica em ordem.

Tratar com Mauro Bueno, pelos telefones (16) 3729-2790 ou (16) 9 8124-1333.

VENDE-SE

- Chácara com 2.242 m², na região de Ribeirão Preto, casa com 3 quartos, 1 sala de estar e 1 sala de jantar, cozinha, 1 banheiro interno e 1 externo, área externa com piscina, murada e com pomar.

Tratar com Alcides ou Patrícia, pelos

telefones (16) 9 9123-5702 ou 9 9631-8879.

VENDE-SE

- Sítio em Cajuru, 3 alqueires formados em pasto, 2 casas, represa e outras benfeitorias.

Tratar com Carlos pelo telefone (16) 9 9264-4470.

VENDE-SE

- Sítio com 13 alqueires, localizado na Vicinal Vitor Gaia Puoli - Km 2, em Descalvado-SP, em área de expansão urbana, com nascente, rio, energia elétrica, rede de esgoto e asfalto.

Tratar com o proprietário - Gustavo F. Mantovani, pelos telefones (19) 3583- 4173 e (19) 9 9767-3990.

VENDEM-SE

- Caminhão Ford Cargo 5032 E branco, ano/ modelo 2007, com carroceria canavieira marca Galego cana picada, em perfeito estado de conservação;

- Torre para antena com 25 metros;
- Carroceria de ferro de 8 metros para plantio e transporte de cana inteira, marca Galego, 2008;

- 2 rolos compactadores para adaptar em escalificador (sem uso) R\$ 1.000,00, Civemasa;

- 2 pneus seminovos ref, 18-4-38 – 12 lonas Pirelli com 2 rodas seminovas (aro e disco) 18-4-38;

- 2 rodas seminovas (aro e disco) ref. 14-9-28;

- Propriedade agrícola de 58 alqueires paulista com 47 alqueires plantados em cana-de-açúcar, sendo a maioria de 2º e 3º corte, a 2 km do asfalto, ótima localização e excelentes benfeitorias na região de Frutal-MG, com distância de 25 km da Usina Coruripe e 40 km da Usina Cerradão;

- Pulverizador Condor 800, bomba SP100 Jacto, modelo AM14, comando masterflow, 4 vias a cabo, ótimo estado de conservação;

- Trator John Deere modelo 6415 4X4, ano 2006, com lâmina dianteira completa, com pá, único dono, em perfeito estado de conservação;

- Trator New Holland modelo TL75E, 4x4, ano 2005, único dono, em perfeito estado de conservação.

Em ambas as propriedades aceita-se permuta com áreas maiores ou menores.

Tratar com Marcus ou Nelson, pelos telefones (17) 3281-5120, (17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.

VENDEM-SE

- F 250 XLT L, 2006, prata CS;

- Strada adventure locker, 2010, preta CE;

- Montana Conquest 1.4 2009 completa;

- Corolla GLI, automático, 2014, prata;

- Focus S, 2014, prata;

- D 20, 1987;

- Trator MF 275, 2002.

Tratar com: Diogo (19) 9 9213-6928, Daniel (19) 9 9208-3676 e Pedro (19) 9 9280-9392.

VENDEM-SE

- Caminhão VW 26310, ano 2004 - canavieiro 6x4, cana picada - Rodoviária;

- Carreta de dois eixos, cana picada - Rondon.

Tratar com João, pelos telefones: (17) 3281-1359 ou (17) 9 9736-3118.

VENDE-SE

- Gleba de terras sem benfeitorias (30 alqueires), boas águas, arrendamento de cana com Usina ABENGOA (Pirassununga). Localizada no município de Tambaú-SP (Fazenda família Sobreira).

Tratar com proprietário, em Ribeirão Preto, pelos telefones: (16) 3630-2281 ou (16) 3635-5440.

VENDEM-SE

- Sítio Arlindo - município de Olímpia, área de 12 alqueires, casa de sede, área de churrasco (100 m²), casa de funcionário reformada, pomar e árvores ao redor da sede, 4 alqueires de mata nativa de médio/grande porte, terras de “bacuri” (indicador de terras muito férteis).

Rede elétrica nova, divisa com fazenda Baculerê, distância de 25 Km de Olímpia;

- Carreta tipo Been, cor laranja, para 8 toneladas, muito prática e resistente, se auto carrega e descarrega em caminhões. Tempo de descarregamento 23 minutos, trabalha com baixa velocidade na esteira, mas grande eficiência.

Tratar com David, pelo telefone: (17) 9 8115-6239.

VENDEM-SE

- Fazenda com 48 alqueires, no município de Carneirinho - MG, localizada muito próxima da rodovia asfaltada. Ótimo aproveitamento para plantio de cana, seringueira e/ou pastagens. Preço: R\$ 70.000,00/alqueirão;

- Imóvel sobrado em Ribeirão Preto - SP, localizado na Av. Plínio de Castro Prado, com salão e WC privativos, sacada, 03 dormitórios, sendo 1 suíte, armários embutidos, banheiro social, sala, sala de jantar, jardim de inverno, cozinha com armários, área de serviço, quarto com estante em alvenaria, WC, despensa, varanda coberta, ótima área externa.

Excelente ponto comercial. Área construída: 270 m².

Tratar com Marina e Ailton, pelos telefones: (17) 9 9656-3637 e (16) 99134-8033 – Marina ou (17) 9 9656-2210 – Ailton.

VENDEM-SE

- Fazenda em Batatais-SP, 140 alqueires (terra vermelha, uma parte próximo ao rio é areia), planta 110 alqueires, 5 km da Usina CEVASA, arrendamento 60 toneladas por alqueires, R\$ 100.000,00 por alqueire;

- Fazenda em Andradina – SP, área total: 508 alqueires, área em cana: 400 alqueires, arrendamento: 47 toneladas por alqueire, pagamento mensal; 10 km da usina Cosan, reserva: 20%, R\$ 35.000.000,00;

-Área para empresa - 22.000m², localizada na - Rod. Alexandre Balbo (Acesso via vicinal) frente para Rodovia. Valor: R\$ 120,00 o metro;

- Área para empresa - 45.000m², localizada na - Rod. Anhanguera (Acesso via vicinal), próximo ao Posto Graal. Valor: R\$ 200,00 o metro;

- Área para empresa - 44.000m², localizada na - Rod. Abraão Assed (Acesso via vicinal) 4 km de Ribeirão Preto. Valor: R\$ 150,00 o metro;

- Fazenda na Região de Martinópolis, área - 1.275 alqueires, área em cana - 926 alqueires, contrato de arrendamento - 5 anos (4º ano), arrendamento - 30 toneladas por alqueires, casa de gerente, 5 casas de funcionários, aproximadamente 27 km de Presidente Prudente / 36 km de Martinópolis.

Rod. Raposo Tavares SP – 270 o valor por alqueire R\$ 60.000,00;

- Fazenda para pecuária, área - 380 alqueires, casas de empregado, 2 mangueiras / 1 com brete e balança, 1 baracão para depósito, 1 terreiro, represa, poço semiartesiano, nascente dentro da propriedade, 20 km da cidade de Garça e 3 km de estrada de terra, valor - R\$ 12.000.000,00.

Tratar com Miguel ou Paulo, pelos telefones (16) 9 9312-1441, (16) 3911-9970 ou (16) 9 9290-0243.

VENDEM-SE

-Trator 4283, 4x4, 2016, 0 hora;

- Trator 292, 4x4, 2009, 2 mil horas;

- Caminhão Mercedes 1113 truck, granelheiro, 73, vermelho;

- Colhedora de grãos MF 3640, 1990, revisada;

- Plataforma de soja 14 pés, flexível;

- Plataforma de milho 5 linhas;

- Bazuca com capacidade de 6 mil kg;

- Bazuca com capacidade de 8 mil kg;

- Distribuidor de adubo, 4 caixas, com disco TATU;

- Distribuidor de adubo, 4 caixas, com disco Baldan;

- Grade niveladora 3620, com controle remoto Baldan;

- Terraceador 18 discos, com controle remoto TATU.

Tratar com Saulo Gomes, pelo telefone (17) 9 9117-0767.

VENDEM-SE

- VW 24220/10 baú;

- VW 31320 / 12 chassi;

- VW 26260/10 pipa bombeiro;

- VW 26220/09 pipa bombeiro;

- VW 31320 / 10 chassi;

- VW 26260 / 10 chassi;

- VW 17220 / 09 pipa;

- VW 13180 /05 poly guindaste;

- VW 13180 /07 comboio;

- VW 13180/09 chassi;

- MB 2729 / 14 betoneria;

- MB 2831 / 12 chassi;

- MB 1725/09 4x4 abastecimento;

- MB 1725 / 09 4x4 comboio;

- MB 2726/11 pipa bombeiro;

- MB 1725/06 4x4 comboio;

- MB 1725 / 06 4x4 chassi;

- MB 1418 / 92,95,96 4x4 chassi;

- MB 2318 / 96 6x4 chassi;

- MB 2318 / 99 6x4 chassi;

- MB 2217/90 munk 12;

- MB 2220 / 88 pipa bombeiro;

- MB 2214 / 88 chassi;

- MB 1513 / 76 chassi;

- MB 1113 / 69 baú oficina;

- F.Cargo 1719 / 13 chassi;

- F.Cargo 1717/11 comboio;

- F12000 / 95 chassi;

- F14000 / 90 pipa bombeiro;

- Prancha Facchini / 08 3 eixos;

- Munck Hincol H43000 / 12;

- Munck Hincol H4000 / 11;

- Munck Masal MS12000 / 07;

- Munck 640-18 / 90;

- Caçamba basculante 5m³;

- Caçamba basculante 10m³;

- Tanque Unifibra 36.000 litros;

- Tanque novo, de fibra 15.000 litros,

pipa bombeiro;

- Baú oficina ¾;

- Baú 7.50 metros;

- Dolly truck;

- Caixa transferência MB 2217/2318.

Tratar com Alexandre, pelos telefones: (16) 3945-1250 / 9 9766-9243

(Oi) / 9 9240-2323 Claro, whatsapp /

78133866 id 96*81149 Nextel.

VENDEM-SE

- Grade Aradora 16x32 espessura

360mm, 2014, marca Civemasa;

- Grade Intermediaria 20x28 espes-

sura 270mm, 2016, marca Tatu;

- Grade Niveladora 20x20 de arras-

to;

- Plantadeira Semeato, PH 2700 4 linhas;

- Subsolador ast/matic 500 de 5 hastes, com desarme automático completo, marca Tatu, 2015;

- Adubador Aéreo;

- Tanque de Chapa 3.500 litros;

- Enleirador de palha cana;

- Trator Valmet 885, 4x4, turbinado, 1993;

- Trator Valmet 1280, 4x4, 1993;

- Trator New Holland 7040, 4x4, 2010, com conjunto de lâmina, e Pá, 2016, marca Panter PHP 220 nova;

- Trator New Holland 8830, turbo, 4x4, 1986;

- Triturador de Milho.

Tratar com Waldemar pelos telefones: (16) 3042-2008/ 9 9326-0920.

VENDE-SE OU ALUGA-SE

- Salão medindo 11,00 metros de frente por 42,00 metros de fundo, 462 metros, possui cobertura metálica com 368,10 metros, localizado à Rua Carlos Gomes, 1872, Centro, Sertãozinho-SP. Preço a combinar.

Tratar com César pelo telefone (16) 9 9197-7086.

VENDEM-SE ou PERMUTAM-SE

- Bezerros, crias de inseminação artificial, filhos de touros como Wildman THOR (3/4-Alta), GARIMPO Boss (3/4-Alta), CHARMOSO Wildman Tannus (3/4-Alta), IMPERADOR BAXTER (5/8-Alta), AXXOR Avalon (5/8-Alta), Gillette JORDAN

(Ho/Semex), Gillette JERRICK (Ho/Semex), Willsey KESWICK (Ho/Semex), STEADY (Ho/Semex), ARISTEU (3/4-Semex), para serem, quando adultos, reprodutores em gados leiteiros.

Em caso de permuta, aceitamos novilhas e/ou vacas.

Tratar com Marina e Ailton, pelos telefones: (17) 9 9656-3637 e (16) 99134-8033 - Marina ou (17) 9 9656-2210 - Ailton.

ALUGA-SE

- Estrutura de confinamento com capacidade para 650 cabeças com: 1 vagão forrageiro + 1 carreta 4 rodas + 1 carreta 2 rodas, 1 ensiladeira JF90, 1 trator 292 + 1 trator Ford 5610, 1 misturador de ração, 3 silos trincheiras de porte médio, sendo uma grande possibilidade de área para produção de silagem com irrigação ao redor de 30 ha, Jaboticabal-SP, a 2 km da cidade.

ARRENDAM-SE

- Terras e, se for necessário, há a possibilidade de residir na propriedade.

Tratar com Patrícia da Silva Custodio, de Viradouro-SP, pelo telefone (17) 9 9116-3185

ARRENDA-SE

- Propriedade com 55 hectares, toda plantada em cana de açúcar, 2º corte,

próximo de usina, na região de Frutal-MG, terra de primeira qualidade.

Tratar com Marcus ou Nelson, pelos telefones (17) 3281-5120, (17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.

PROCURAM-SE

- Glebas de Cerrado em pé, no Estado de São Paulo, para reposição ambiental. Não pode ser mata. Área total da procura: Cinco mil hectares, podendo ser composta por várias áreas menores. Documentação atualizada, com: CCIR/CAR/Certificação de (Georreferenciamento), mapa do perímetro da área em KMZ e Autocad/Bioma/vegetação.

Valor por hectare, condição de pagamento e opção de venda.

Tratar com Ricardo Pereira, pelo e-mail e telefone - ricardo@fabrica-civil.com.br - (16) 9 8121-1298.

VENDE-SE OU PERMUTA-SE

- Fazenda 2.105 hectares, Bonópolis - GO (toda formada) Geo/Car em dia, 1600 hectares próprio para agricultura, plaina, boa de água, 4 km margem GO 443, vários secadores/recepção de grãos (50 km). A região é nova na agricultura (1 milhão de sacas de soja), mas está em plena expansão e é própria para integração lavoura/pecuária.

Tratar/fotos com Maria José (16) 9 9776-1763 - Whats (16) 9 8220-9761.

- 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.





#fenasucroegrocana25anos

FENASUCRO & AGROCANA

25ª FEIRA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA SUCCROENERGÉTICA

A nova era já chegou!

Conecte-se aos **principais players do mercado** e encontre as **soluções de negócios ideais** para a sua empresa.

Confira as **tendências mundiais do setor sucroenergético** e atualize seus conhecimentos durante as mais de **250 horas de eventos** de conteúdo.

Em 2016, foram:

- Mais de **1000 marcas** e **500 expositores**
- Mais de **R\$ 2,9 bilhões** em negócios

22 a 25 AGOSTO 2017

CENTRO DE EVENTOS ZANINI – Sertãozinho-SP



App Planejador de Visita agora com nova ferramenta de networking que conecta todo o público da feira.



Novo Formato com layout repaginado



Fóruns internacionais e 4 auditórios para palestras



Mais de 40 associações do setor sucroenergético e do agronegócio

Faça já sua credencial!

www.fenasucro.com.br

Acompanhe nossas mídias sociais: [in/company/fenasucro](https://www.linkedin.com/company/fenasucro) [f/Fenasucro](https://www.facebook.com/Fenasucro)

Realização:



Co-Realização:



Coord. Técnica Geral:



Cl. Aérea Oficial:



Agência de Turismo Oficial:



Organização e Promoção:



HÁ 8 ANOS PLANTANDO CONFIANÇA



Mapeamento
e coleta
mecanizada
georeferenciada



Geração de
mapas de
fertilidade e
aplicações



Mapeamento
aereo com
VANT.



Consultoria
agronômica



Aluguel de
equipamentos
para aplicação
em taxa variável

☎ (16) 3851-3206

📍 Rua José Jorge Junqueira 2094,
Bairro centro, Morro Agudo-SP.

🌐 www.llcultivar.com.br

 **LL cultivar**
AGRICULTURA DE PRECISÃO

QUARTZO

O bionematicida de nova geração.
Na raiz da produtividade,
a tecnologia FMC.



- Nematicida biológico multicultura
- Perfeito para culturas com certificações internacionais
- Cria um Biofilme Biológico
- Otimiza a absorção de água e nutrientes
- Promove aumento de produtividade

QUARTZO. VAI DIRETO AO PONTO.



ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE
UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB
RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

FMC