

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

SÍTIO ÁGUA VERMELHA GLEBA
STZ-4023

EMERGENCIA OIBRUE
190
PROPRIEDADE GEORREFERENCIADA NA POLÍCIA MILITAR

MAIS QUE SEGURANÇA, RESPEITO

Parceria entre Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred com Polícia Militar leva cidadania ao campo



Entrevista
Alexandre Schwartsman:
Menos Brasília e mais mundo



Especial
A pátria sucroenergética:
Exemplo de sustentabilidade, passou da hora do Brasil vestir a camisa da cana-de-açúcar



Artigo Técnico
A agricultura 4.0, a produção digital e um novo modelo de negócio agrícola

Tiragem auditada por



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



LIVRE-SE DOS HERBICIDAS CONVENCIONAIS COM O USO DA BIOTECNOLOGIA E COLHA MUITAS VANTAGENS:



Não afeta o meio ambiente



Não afeta a saúde das pessoas



Promove a redução da quantidade de aplicações



Eficácia que pode superar os herbicidas pré-emergente convencionais



Não é necessário implementos especiais e maior qualificação profissional para utilizar



Economia de até 50% comparando com produtos convencionais



rossam
NUTRIÇÃO E SERVIÇOS

✉ rossam@rossam.com.br

☎ 19 3802 1125

📞 19 97164 1980



E ditorial

SEGURANÇA E SOSSEGO DE VOLTA AO CAMPO

Dentre os mais variados problemas que o produtor de cana do interior do Estado de São Paulo e Triângulo Mineiro teve que enfrentar a partir da virada do século está um assunto importante que nunca tomou as proporções que deveria: o da insegurança.

Mas, finalmente, parece que esse cenário começa a mudar pela sinergia ocorrida através do trabalho em conjunto da Segurança Pública e instituições que representam o produtor rural, o que culminou no lançamento do "GPS Rural".

Isso significa o pontapé inicial nos conceitos de segurança pública rural, que terá outras fases e resultará cada vez mais na transferência do medo sentido pelo agricultor de outrora para o criminoso que pretende tentar alguma coisa

no campo. Um indicio de que a tranquilidade e o sossego necessários aos produtores rurais para que estes possam produzir em um ambiente seguro e de fácil localização para a polícia estão voltando para o campo - tema de nossa matéria de capa e uma boa notícia para fecharmos bem o ano de 2019.

Por falar em 2019, essa é a última edição do ano e estamos, assim como a maioria das pessoas, em ritmo de festa e, ao mesmo tempo, trabalhando firmemente já pensando em nossa próxima edição. Algo bem parecido com vocês, produtores, que estão planejando a nova safra de cana-de-açúcar.

E esse momento requer atenção para garantir o sucesso nos índices produtivos e no controle das adversidades, principalmente no manejo de pragas e

plantas daninhas, como mostra o artigo técnico escrito pela equipe da OuroFino, intitulado "Hora de planejar o manejo de pragas e plantas daninhas nos canaviais".

Na editoria Destaque confira como foi a inauguração da fábrica da Hinove, no Mato Grosso do Sul; o encontro de fornecedores e parceiros de cana-de-açúcar promovido pela Biosev, como reduzir custos e aumentar a competitividade no campo e outros assuntos.

Encontre ainda neste exemplar os desdobramentos dos principais temas abordados na Conferência Internacional Datagro sobre Açúcar e Etanol, Informações Climáticas, Entrevistas, Notícias Copercana e a coluna de mercado com as últimas notícias sobre o nosso agronegócio, cana, açúcar e etanol.

Boa leitura!

EXPEDIENTE

CONSELHO EDITORIAL:
Antonio Eduardo Toniolo
Augusto César Strini Paixão
Clóvis Aparecido Vanzella
Oscar Bisson

EDITORAS:
Carla Rossini - MTb 39.788
Diana Nascimento - MTb 30.867

PROJETO GRÁFICO, DIAGRAMAÇÃO E CAPA:
Rodrigo Moisés

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:
Diana Nascimento, Fernanda Clariano, Marino Guerra, Rodrigo Moisés e Tamiris Dinamarco

COMERCIAL E PUBLICIDADE:
Rodrigo Moisés
(16) 3946.3300 - Ramal: 2008
rodrigomoises@copercana.com.br

IMPRESSÃO:
São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:
Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:
22.000 exemplares

ISSN:
1982-1530

A Revista Canavieiros é distribuída gratuitamente aos cooperados, associados e fornecedores do Sistema Copercana, Canaeste 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 2242)
redacao@revistacanavieiros.com.br

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

CONSELHO EDITORIAL

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

www.revistacanaieiros.com.br



Edição anterior
Ano XIII - Novembro - Nº 161

SUMÁRIO

EM DIA COM O AMBIENTE

O Brasil é referência na destinação ambientalmente correta de embalagens de defensivos agrícolas por meio do Sistema Campo Limpo

DIRETORIA DA COPERCANA VAI À ALEMANHA A CONVITE DA BASF

Após uma semana em terras alemãs, profissionais da cooperativa vivenciam uma experiência única e com muita tecnologia

PREPARANDO FUTURAS LIDERANÇAS

A Canaoeste mobiliza aos associados formas legais de dar continuidade ao negócio familiar

COM OS PÉS NO CHÃO

Biosev pauta suas metas com base na realidade

CHUVAS DE NOVEMBRO DE 2019 & PREVISÕES PARA JANEIRO A MARÇO DE 2020

A média das chuvas de novembro de 2019 (192 mm) ficou praticamente igual às médias das normais climáticas do mês (186 mm) e 104 mm a menos que as chuvas do mês de novembro de 2018 (306 mm).

HORA DE PLANEJAR O MANEJO DE PRAGAS E PLANTAS DANINHAS NOS CANAVIAIS

O planejamento para a nova safra de cana-de-açúcar é o principal foco das usinas e dos produtores nesta época do ano

10

14

44

58

E MAIS:

76

84



MENOS BRASÍLIA E MAIS MUNDO

Alexandre Schwartzman

Ex-diretor de assuntos internacionais do Banco Central e ex-economista-chefe dos bancos ABN Amro e Santander

Marino Guerra



risco de recessão mundial, a tímida retomada do crescimento nacional e o grave problema fiscal do setor público brasileiro.

Ao final da palestra, quando conversou com exclusividade com a reportagem da Revista Canavieiros, foi possível decifrar algumas influências que o economista utiliza para fechar suas complexas linhas de raciocínio.

Dentre elas, a que ficou mais clara foi em relação a sua visão da postura governamental. Obviamente, ele é um defensor dos ajustes fiscais e, como qualquer pessoa com o mínimo de sensatez neste país, concorda que é preciso ter menos Brasília. Diferente do posicionamento do atual governo, Schwartzman não enxerga mais Brasil, mas para a construção de um ambiente de negócios internos pujantes, vê a necessidade de mais comércio internacional ou então, mais mundo.

Acompanhe a entrevista:

Revista Canavieiros: Em sua palestra você apresenta números expressivos, mostrando uma séria depressão da atividade industrial mundial. Diante deste cenário de produção global, como está o setor agropecuário?

Alexandre Schwartzman: É preciso considerar que a desaceleração do comércio internacional está relacionada à questão das tarifas que afetam mais a indústria do que a agricultura.

Um bom exemplo de como essa dinâmica funciona é a taxação chinesa sobre as exportações agrícolas norte-americanas, onde os Estados Unidos deixaram de vender.

Mas, por outro lado, o Brasil aumentou o ritmo de venda, ou seja, num recorte mundial o ritmo não foi afetado.

Revista Canavieiros: Considerando a conjuntura econômica atual, aonde está encaixado o agro nacional?

Schwartzman: No conjunto da obra, qualquer coisa que desacelere é ruim, mas especificamente no caso da agricultura brasileira, por ela ter seu perfil muito similar a agricultura norte-americana, a guerra comercial abriu uma ótima oportunidade, pois conseguiu reunir volume, preço e dólar.

Os três fatores acontecendo ao mesmo tempo colocam o setor agrícola brasileiro num estágio espetacular, mas é preciso ter a noção que isso não permanecerá eternamente, sendo fundamental que seja feito um trabalho de fortalecimento para quando os tempos mais difíceis chegarem.

Revista Canavieiros: O senhor acha correta a percepção de que o agronegócio vive num mundo paralelo em relação aos outros atores da economia brasileira?

Schwartzman: O agronegócio é de longe o setor da economia brasileira mais exposto ao mercado internacional. E isso resultará no fato de que mesmo com a desaceleração do comércio mundial como vimos na palestra, a indústria, por exemplo, será muito mais afetada que o campo.

Essa é uma percepção minha a curto prazo. Olhando para um horizonte mais distante, essa integração com os mercados internacionais fará com que o agro caminhe cada vez mais na ponta dos cascos, não podendo se acomodar.

Entendo que hoje é um setor muito antenado, ligado com o que acontece fora, que busca por melhores práticas, seja sob o ponto de vista da governança ou tecnológica, algo que o faz ser extraordinariamente produtivo.

Assim, continuo otimista com o agronegócio brasileiro. No entanto, uma ameaça que enxergo é que de tempos em

tempos surge uma tentação para medidas protecionistas, o que não pode acontecer para não termos problemas.

No começo do ano estive num evento em Goiás e estava conversando com os técnicos da Faeg (Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás), e eles comentaram que o algodão foi dizimado no governo Collor quando as proteções foram eliminadas, mas com o tempo, chegou-se a um patamar de competitividade espetacular.

Revista Canavieiros: Quanto a economia global, ela entrará em recessão?

Schwartzman: Eu não consigo te dizer se a economia global vai entrar em recessão ou não. Aliás, acho que não entra, pois penso que o mundo deverá crescer pouco por um período, mas não diminuir.

Revista Canavieiros: Se a China e os Estados Unidos resolverem as diferenças, o cenário pode ser outro?

Schwartzman: Quanto a uma possível resolução em si, mesmo que se inicie uma manifestação de acordo, a sua conclusão demandará muito tempo. Um dos principais fatores que me leva à essa conclusão é o governo extraordinariamente instável que os EUA têm hoje.

Revista Canavieiros: Voltando à queda da atividade industrial, a mudança de comportamento é um forte fator para os números baixos?

Schwartzman: A questão da economia colaborativa ao longo do tempo vai se refletir aos números macros no futuro. Contudo, eu não consigo enxergar uma influência na queda da atividade industrial que observamos hoje.

Acho que o maior influenciador desta história são as diversas instâncias do comércio exterior serem prejudicadas, o que extrapola a crise entre China e Estados Unidos.

Há também o fato dos norte-americanos terem imposto tarifas de comercialização frente a outros países da

Europa, como a questão da importação dos carros alemães. Tem o Brexit, que mais uma vez afeta diretamente a indústria automobilística alemã.

Se pensar num horizonte mais distante, em 15 ou 20 anos, aí acredito que os fatores comportamentais vão prevalecer.

Aliás, carro é um desperdício, ao pensar em ter um baita investimento para ficar 97% do tempo parado, ou seja, você deixa um ativo imobilizado lá. No futuro, provavelmente, você não precisará ter um carro o tempo todo à sua disposição, mas isso é algo para o futuro, ou seja, não influencia nas fraquezas de hoje.

Revista Canavieiros: Por quanto tempo você acredita que o petróleo será o principal protagonista da economia mundial?

Schwartzman: As formas alternativas de geração de energia vêm numa queda de custos de implantação visível. Cito como exemplo a energia solar, que sempre foi algo muito caro e ainda não é inteiramente competitiva. Contudo, já há situações em que ela é viável.

Mesma coisa é a eólica. A impressão que tenho é que o combustível fóssil será muito menos relevante nos próximos 20 anos do que ele foi nos últimos 20.

Se ampliarmos este recorte, a relevância será muito menor, o que vai trazer mudanças interessantes no mundo. Um indício disso, que não é obra do acaso, é o fato da Arábia Saudita estar disposta a levar novamente a Saudi Aramco para o mercado, considerando que o capital da petroleira foi fechado há cerca de 30 anos. Ela parece estar disposta a isso porque além do fato dos próprios sauditas precisarem do dinheiro, todos sabem que o seu negócio não é do futuro, o futuro está em outro lugar.

Revista Canavieiros: Qual sua opinião a respeito do desempenho do ministério de Paulo Guedes?

Schwartzman: Eu vejo aprendizado, ainda não temos

um ano de trabalho. Quando o Guedes falava, ao longo da campanha e também depois dela, que ia acabar com o déficit em um ano ao obter R\$ 1 trilhão através de privatizações e concessões, isso era algo preocupante porque estava nítido que ele não tinha uma noção muito clara do que acontecia no Brasil.

Ele está aprendendo, teve o bom-senso de manter gente do governo anterior na equipe dele e que são importantes no sentido de continuidade ao trabalho que vinha sendo desenvolvido. Trouxe também gente capacitada para dar o expertise que faltava, pois o ministro mostrou que acabou errando um pouco na hora de fazer conta.

Me parece que ele vem corrigindo alguns destes equívocos, apresentou uma reforma da previdência ambiciosa. Pessoalmente, achei que a questão da capitalização estava mal formulada, não fiquei triste com a queda dela, pois é um assunto que precisaria de muitos mais detalhes do que de fato havia sido apresentado e desenhado. Mas eu tenho que dar a mão à palmatória em relação ao que dizia no começo. O Brasil vai emplacar uma reforma da previdência com uma economia de R\$ 800 bilhões nos próximos 10 anos, e eu não acreditava de jeito nenhum nisso porque não havia passado nem a metade na proposta do Temer. Por que aconteceria agora?

O fato é que seja por iniciativa do governo federal em propor uma reforma bastante ousada, pelo fato do Congresso demonstrar entendimento de que o assunto estava ligado à sua própria sobrevivência ou pela sociedade brasileira ter caído em si sobre a necessidade da reforma, um bom texto foi aprovado.

Previdência é um assunto complexo em qualquer quadrante desta galáxia. Ninguém fica feliz ao pensar que na hora que chegou a sua vez terá que se aposentar com menos. Outro ponto positivo da reforma é que ela foi muito mais equilibrada ao analisar a distribuição do fardo.

Quem paga é principalmente o funcionalismo e quem se

aposentava por tempo de contribuição deixou de existir. Para as aposentadorias por idade, as regras ficaram praticamente as mesmas. A verdade é que o grosso do ajuste decaiu sobre os pagamentos mais altos.

Tem aí uma série de coisas que são positivas, e acho que várias das medidas complementares que estão vindo em novos projetos devem vingar. Então, perante a esse amadurecimento de várias questões que precisavam andar, reconheço os méritos do Paulo Guedes nesta história.

Revista Canavieiros: Na palestra, o senhor disse que perante a reforma atual, em dez anos será necessário mexer novamente no texto. Se entrar estados e municípios, esse período se prolonga?

Schwartzman: Empurra pra frente sim. Foi a grande ausência nesta história, o problema fiscal dos estados é com o funcionalismo e, em muitos deles, é com os inativos. É uma força que está envelhecendo rápido, então, se não cuidarem disso, os estados terão problemas.

Você pode até colocar uma nova emenda constitucional que não permite novos resgates, acho correto acabar com esta farra da União ir lá e resgatar o governador que gastou muito, mas tem que dar instrumentos para quem quer ser sério.

Revista Canavieiros: E a questão de municípios?

Schwartzman: Município também é parte do problema, mas em termos de magnitude é bem menor. O problema grande mesmo são os estados.

Revista Canavieiros: Acredita que, enfim, chegou a vez da reforma tributária?

Schwartzman: Acho a reforma tributária importante, mas com a discussão do pacto federativo (Plano Mais Brasil), da emergencial revisão dos gastos obrigatórios e dos fundos públicos. Provavelmente o foco do governo estará nestas medidas, que são profundas e também mais urgentes.

Assim, vejo com tristeza que ela será empurrada mais uma vez, mas acho que está ficando cada vez mais madura, que há projetos bons tanto na Câmara como no Senado e serão fundamentais para o país lidar com esse problema.

Revista Canavieiros: Como imagina o PIB e o câmbio em 2020?

Schwartzman: Sempre difícil. Acredito num PIB mais forte no próximo ano, algo na casa dos 2%, pois em 2019 ele foi muito prejudicado, considerando alguns eventos como o da mineração, em especial em decorrência do caso de Brumadinho. Teve também a Argentina, que dificilmente vai colaborar com o crescimento, mas já caiu, prejudicando um pouco menos.

Então, levando-se em conta que a queda da taxa de juros dá um estímulo para a demanda interna, acho que é possível termos um crescimento mais próximo da casa dos 2%.

O dólar é sempre um negócio mais complicado. Se soubesse o que iria acontecer com o dólar, eu seria um trilhador, mas vejo um câmbio se consolidando certamente acima dos R\$ 4,00 e, provavelmente, acima dos R\$ 4,10. Ele não explode porque é improvável que tenha um descontrolado em razão do governo ter muita reserva.

Revista Canavieiros: Acredita na recuperação da economia argentina com a eleição de Alberto Fernandez?

Schwartzman: Zero. Eu não sei se o Macri teve a faca e o queijo na mão, mas ele não fez os ajustes fiscais, se aproveitou que as condições estavam um pouco favoráveis e postergou as medidas. Acho muito difícil o Fernandez entrar e fazer os ajustes fiscais necessários, até porque ele fez campanha contra.

Olho para a Argentina e vejo uma repetição da receita peronista, o que não é muito diferente do que o Macri vem fazendo nos últimos meses. Enfim, a Argentina é um caso triste, estava ruim com o Macri e será pior com Fernandez. 



EM DIA COM O AMBIENTE

Weider Santana

Coordenador regional de Operações do inpEV

Diana Nascimento



do Sistema Campo Limpo, 70 colaboradores do inpEV, 11 recicladoras parceiras, 4 incineradoras, mais de 260 associações de revendas e cooperativas participantes.

O programa é ecoeficiente desde a sua implantação, pois a Campo Limpo Reciclagem e Transformação de Plásticos S.A. possui uma moderna estação de tratamento de efluentes, sistema de reaproveitamento da água da chuva e uso racional da luz solar, entre outras medidas. Além disso, o processo de produção conta com a certificação ISO 9001:2000.

A Ecoplástica Triex, primeira embalagem fabricada com resina reciclada para defensivos agrícolas a obter a certificação UN (para transporte terrestre e marítimo de produtos perigosos) no mundo é uma solução inovadora para o fechamento do ciclo da gestão das embalagens e possibilita ganhos ambientais significativos, pois a cada embalagem de 20 litros produzida evita a emissão de 1,5 kg de CO₂.

Para saber um pouco mais sobre o sistema e a importância dos agricultores para este processo, veja a entrevista com Weider Santana, coordenador regional de Operações do inpEV:

Revista Canavieiros: O que é o Sistema Campo Limpo?

Weider Santana: O Sistema Campo Limpo é o nome do programa brasileiro de logística reversa de embalagens vazias de defensivos agrícolas, sendo que o inpEV (Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias) atua como entidade gestora. Abrange todas as regiões do país e tem como base o princípio das responsabilidades compartilhadas entre todos os elos da cadeia produtiva (agricultores, fabricantes e canais de distribuição, com apoio do poder público) para realizar a logística reversa de embalagens vazias de defensivos agrícolas.

Revista Canavieiros: Desde quando o projeto contempla produtores e cooperativas?

Santana: Desde que a operação começou, em 2002. Atualmente assegura a destinação ambientalmente correta de cerca de 94% das embalagens plásticas primárias (que entram em contato direto com o produto) e 80% do total de embalagens vazias de defensivos agrícolas comercializadas.

Revista Canavieiros: A Lei Federal nº 9.974/2000 atribui a cada elo da cadeia produtiva agrícola responsabilidades compartilhadas que possibilitam o funcionamento do Sistema Campo Limpo. Quais são as responsabilidades para os agricultores, fabricantes, distribuidores e cooperativas agrícolas?

Santana: Os canais de distribuição e cooperativas indicam na nota fiscal o local para devolução da embalagem pós-consumo e orientam os produtores sobre a importância de seguir os procedimentos corretos e participar da logística reversa.

O agricultor deve lavar, inutilizar e armazenar temporariamente o material, conforme orientações técnicas, e devolver as embalagens nas unidades de recebimento fixas ou nas itinerantes. Já a indústria fabricante (representada pelo inpEV) é responsável por retirar as embalagens armazenadas nas unidades de recebimento dando a correta destinação ao material (reciclagem ou incineração).

Cabe ao Poder Público fiscalizar o cumprimento das atribuições legais dos diferentes agentes.

Revista Canavieiros: Como a embalagem deve ser entregue pelo agricultor/ produtor?

Santana: No momento do preparo da calda do produto para aplicação, os agricultores devem lavar e inutilizar as embalagens de acordo com as recomendações do fabricante: tríplex lavagem ou lavagem sob pressão. Após esse procedimento, o agricultor tem prazo de um ano para entregar, nos locais indicados na nota fiscal de venda, o material devidamente lavado e inutilizado.

Revista Canavieiros: Caso tenha sobra de produto, o que deve ser feito antes da embalagem ser entregue ao Sistema Campo Limpo?

Santana: Também devem ser levadas até as unidades do Sistema Campo Limpo para que os resíduos tenham correta destinação. O material pode ser entregue pelos agricultores em 204 unidades, no prazo de seis meses.

Revista Canavieiros: Onde o agricultor pode obter informações sobre a logística reversa das embalagens?

Santana: O site do inpEV - www.inpev.org.br possui todas as informações dos recursos operacionais, parâmetros técnicos e questões legais ou normativas que orientam o caminho “de volta” das embalagens vazias de defensivos agrícolas. Conhecer essas informações é fundamental para que cada um faça a sua parte.

Revista Canavieiros: Os agricultores recebem alguma capacitação no que tange a devolução das embalagens?

Santana: Contamos com iniciativas de capacitação, educação ambiental e mobilização voltadas aos agricultores, à comunidade escolar e à sociedade. Como representante da indústria, o inpEV atua fortemente nessa conscientização por meio da elaboração de materiais específicos com foco nessa orientação. Mas o instituto foi além e vem se destacando como um disseminador da conscientização de diversos públicos sobre a importância da preservação ambiental. As iniciativas têm foco na conscientização social e na consolidação de uma atitude ambientalmente responsável, e são direcionadas a públicos específicos.

Revista Canavieiros: Qual a importância da participação dos agricultores e das cooperativas dentro do Sistema Campo Limpo?

Santana: É fundamental. Quando as embalagens são abandonadas no ambiente, ou descartadas inadequadamente, podem contaminar o solo, as águas superficiais e os lençóis freáticos. Há

ainda o problema da reutilização sem critério das embalagens, que coloca em risco a saúde de animais e das pessoas.

Revista Canavieiros: O Sistema Campo Limpo é um exemplo de sustentabilidade da agricultura nacional. Fale um pouco mais sobre isso, por favor.

Santana: O Sistema Campo Limpo acompanha a evolução da agricultura brasileira e do agronegócio, que tem crescido acima da média de outros setores industriais e de serviços. Com a expansão da fronteira agrícola e a modernização do cultivo, cresce também a utilização de insumos como defensivos agrícolas. Sem a gestão dos resíduos daí resultantes, certamente haveria impacto ambiental. Mais de 540 mil toneladas de embalagens vazias foram destinadas corretamente desde 2002. Destas, 93% do material recebido pelo Sistema Campo Limpo retornou ao

ciclo produtivo como matéria-prima, o que corresponde ao percentual de embalagens passíveis de reciclagem.

Revista Canavieiros: Como é a separação das embalagens devolvidas, já que a maior parte é reciclada e outra é incinerada?

Santana: Cerca de 95% do material recebido pelo Sistema pode retornar ao ciclo produtivo como matéria-prima de outros produtos. Isso corresponde ao percentual médio de embalagens passíveis de reciclagem: embalagens plásticas laváveis que tenham sido corretamente lavadas após a utilização no campo, as de papelão e as metálicas. As embalagens não laváveis (cerca de 5% do total comercializado) e aquelas que não foram devidamente lavadas pelos agricultores são encaminhadas para incineradores credenciados.



2º Seminário UDOP de INOVAÇÕES

1155 PARTICIPANTES

(ENTRE PARTICIPANTES, PALESTRANTES E MODERADORES)

198 PALESTRANTES E MODERADORES

123 USINAS E DESTILARIAS DE 10 ESTADOS

61 EMPRESAS FORNECEDORAS DE INSUMOS E SERVIÇOS

12 ESTUDANTES DO PROJETO PROFISSIONAL DO FUTURO

39 ASSOCIAÇÕES E FORNECEDORES DE CANA-DE-AÇÚCAR

17 UNIVERSIDADES E INSTITUTOS DE PESQUISA

SUCESSO TOTAL!

MUITO OBRIGADO!

PARTICIPE DOS NOSSOS EVENTOS: ☎ +55 18 2103.0528 ✉ uniudop@udop.com.br

PROMOÇÃO



REALIZAÇÃO



APOIO OFICIAL



MÍDIA OFICIAL



APOIO GOVERNAMENTAL



APOIO MASTER*



APOIO OURO*



APOIO PRATA*



APOIO BRONZE*



APOIO TECNOLÓGICO



APOIO INSTITUCIONAL



MÍDIA PARCEIRA





DIRETORIA DA COPERCANA VAI À ALEMANHA A CONVITE DA BASF

Após uma semana em terras alemãs, profissionais da cooperativa vivenciam uma experiência única e com muita tecnologia

Tamiris Dinamarco



Sede da Basf em Ludwigshafen - O maior complexo químico integrado do mundo

No mês de novembro, a Copercana (Cooperativa dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo), representada pelo presidente-executivo Francisco César Urenha, o superintendente comercial de insumos Frederico Dalmaso, o diretor-administrativo Augusto César Strini Paixão e o comprador de insumos Marcelo Escudeiro, passaram uma semana na Alemanha para conhecer a sede da Basf, a Agritechnica - uma das maiores feiras tecnológicas do país, produtores alemães e muito mais.

"É um privilégio poder conhecer uma empresa do porte da Basf, num país como a Alemanha, onde tudo é diferente, e visitar uma cooperativa e agricultores daquela região. Foi uma viagem bastante proveitosa, a Basf é um conglomerado imenso, uma empresa com muitos anos de história e com produção em diversos países. É um conhecimento rico e uma experiência incrível, vimos campos de semente, laboratórios e robôs trabalhando com moléculas", contou Urenha.

Entre as principais visitas, a equipe da Copercana conheceu o complexo tecnológico da Basf começando pela estação de pesquisas e desenvolvimento de moléculas, localizada em Limburgerhof. Logo depois, o momento mais aguardado foi a visita no "Complexo Basf", na cidade de Ludwigshafen. São mais de 39 mil trabalhadores, cerca de 106 km de estradas, 230 km de ferrovia e 2 mil km de tubulações em que são transferidas as matérias-primas de uma indústria para outra.



A Copercana foi representada por Francisco C. Urenha (presidente-executivo), Frederico Dalmaso (superintendente comercial de insumos), Augusto C. Strini Paixão (diretor-administrativo) e Marcelo Escudeiro (comprador de insumos)

"Temos uma grande parceria com a Basf e essa viagem foi bastante proveitosa. Já tinha ido há cinco anos e de lá pra cá muita coisa mudou e me chamou bastante a atenção. Esse complexo parece uma cidade, é um mundo "futurístico" e depois ainda complementamos a visita na Agritechnica, uma das maiores feiras voltadas para máquinas. Vimos muita tecnologia, inovação e de uma forma até preocupante, pois o futuro realmente está chegando nesse setor", explicou Dalmaso.

Já em Hanover, a visita aconteceu na Agritechnica, a maior feira de tecnologia do mundo, voltada para o agro-negócio.

No último dia de visitas, todos participaram de uma palestra na DGRV (Confederação Nacional das Cooperativas da Alemanha) para debater com representantes de cooperativas a atualidade do setor na Alemanha e na União Europeia.

"Foi uma viagem muito interessante e a Basf está pensando no futuro da agricultura. Participamos de uma reunião com uma cooperativa muito parecida com a Ocesp (Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo) aqui no Brasil e observamos que há nela os mesmos problemas que temos na agricultura brasileira, principalmente no meio ambiente. Um dos presidentes dessa cooperativa disse que o povo alemão já se esqueceu do que passou - principalmente fome, necessidade após a guerra e que hoje está praticamente querendo excluir a agricultura, indo para a cidade, achando que ela não tem mais valor, o que acaba até dificultando a agricultura no país", finalizou Paixão.



"A Agritechnica acontece a cada dois anos, é fechada e climatizada. Conta com mais de 500 mil participantes de mais de 70 países", disse Escudeiro.



PARCERIA DE SUCESSO

Bons resultados, novos produtos e eficiência norteiam o relacionamento entre Nortox e Copercana

Diana Nascimento



No dia 04 de dezembro, a diretoria e a equipe comercial de insumos da Copercana se reuniram com a equipe da Nortox para o I Encontro de Resultados Nortox/Copercana, no hotel Tryp by Wyndham, em Ribeirão Preto.

Leonardo Campos Araújo, gerente nacional de vendas da Nortox, abriu o evento dizendo que estava feliz em reunir as equipes para uma troca de informações, falar sobre os resultados de 2018 e as novidades que a empresa está preparando para 2020. "Tivemos um ano de muito trabalho, dedicação e comprometimento em um período de tantas incertezas não só para a cana, mas para a agricultura do país", pontuou.



Araújo destacou a relação de confiança com a cooperativa

Araújo também destacou a relação de confiança com a cooperativa, o que rende bons frutos para ambas. "Quando há uma relação de confiança, o nosso negócio é duradouro, as coisas acontecem com maior velocidade, simplicidade e humildade para enfrentar as adversidades e os obstáculos do dia a dia. Esse alinhamento é importante e poderemos ter anos turbulentos pela frente, pois sabemos que em 2020 haverá câmbio, questões políticas e outras. Teremos que estar bem preparados para tudo isso", ressaltou.

Para o diretor presidente-executivo da Copercana, Francisco César Urenha, foi uma honra participar do evento da Nortox, uma empresa que nasceu no Paraná há 65 anos, que trabalhou, evoluiu, desafiou multinacionais e se tornou a maior fabricante de agroquímicos genuinamente brasileira, o que é motivo de orgulho para os brasileiros. "Para a Copercana é uma satisfação ter essa parceria com a Nortox, onde os números evoluem ano a ano. De 2017 para cá



Urenha: a parceria entre a Nortox e a Copercana apresentam números que evoluem a cada ano

melhorou 47%, isso é muito bom e acredito que os números de 2020 poderão ser melhores", analisou.

Urenha comentou que a atual diretoria da Copercana trabalha para manter os princípios que fizeram dela uma das maiores e mais importantes cooperativas agrícolas do país. "Apesar das dificuldades do setor e da instabilidade econômica, ela vem crescendo. Hoje, em todos os segmentos, a cooperativa tem apresentado resultados positivos e esperamos ainda uma receita 15% maior em relação ao ano passado".

Aproveitando a presença da equipe comercial, Urenha pediu para que todos continuem o seu trabalho com



O diretor da Canaplan apresentou uma palestra sobre os fatores macroeconômicos do setor sucroenergético

comprometimento, oferecendo produtos e serviços com qualidade e preço justo aos cooperados. "A cooperativa acredita muito em vocês e espero e peço que acreditem em nós para trabalharmos duro a fim de continuar elevando cada vez mais o nome da Copercana", frisou.

Após as boas-vindas dos executivos das empresas, foi a vez do consultor e diretor da Canaplan, Luiz Carlos Corrêa Carvalho, o Caio, apresentar uma palestra sobre os fatores macroeconômicos do setor sucroenergético que mostrou que o Brasil está vivendo um novo ciclo e que 2020 é o ano em que começa o RenovaBio. "A safra 2020/21 deve apresentar uma nova queda de área, o petróleo entre US\$ 68 e US\$ 72 por barril, um câmbio de R\$ 4 e margens em açúcar e etanol. A tendência é que o Brasil siga mais alcooleiro, mas deverá produzir um pouco mais de açúcar para atender o mercado", aposta.



De acordo com Rosa, para ter uma saúde financeira adequada, o produtor precisa fazer um planejamento de médio e longo prazo

De acordo com o consultor, o setor só tem um caminho: aumentar a produtividade e recuperar as perdas com tecnologia. "A essência de nosso negócio é ser produtivo, competitivo e sustentável", enfatizou.

Em seguida, João Rosa, do Pecege falou sobre os custos de produção de cana-de-açúcar. Ele afirma que a maioria dos produtores não controla o custo de produção. "O produtor controla fluxo de caixa. Ao chegar no final da safra, se ele pagou tudo e a conta está no azul é sinal que está bom. Se está no vermelho, o produtor irá solicitar uma linha de crédito ou recorrer a alguma fonte. Há uma confusão sobre o controle de custo de produção, principalmente na cana. O grande desafio é olhar para um planejamento de médio e

longo prazo, o que é importante para ter uma saúde financeira adequada", orientou.

Negócios e resultados

A segunda parte do encontro foi voltada à Nortox. O gerente regional de vendas da empresa, Murilo Pizzolato, comentou que o futuro é fortalecer cada vez mais a parceria com a Copercana, além de aumentar a participação no mercado junto à cooperativa.

Pizzolato contou resumidamente a história da empresa, genuinamente brasileira e fundada em 1954 pelo senhor Osmar Amaral, em Apucarana, PR.

Entre 2013 e 2017, a Nortox investiu em crescimento sustentável, em pessoas e em seu portfólio de produtos, aumentando a sua participação no mercado e ganhando corpo. "Mas não parou por aí. Em 2018, a empresa entrou no segmento de sementes para dar mais sustentabilidade e competitividade, além de atender cada vez melhor os seus clientes. O nosso propósito é trabalhar em todas as plataformas com os clientes e distribuidores para tomar corpo. Estamos diversificando o nosso portfólio para nos fortalecer cada vez mais, bem como a nossa distribuição", salientou Pizzolato.



Pizzolato salientou que a empresa está diversificando o seu portfólio, bem como a sua distribuição

Paulo Henrique Tosta Ribeiro, RTV em cana-de-açúcar da Nortox, comparou a estrutura das empresas. "Ambas possuem uma equipe enxuta, porém muito eficiente. Os nossos resultados são crescentes e fazemos mais com menos".

Ao citar os resultados da parceria e a evolução do faturamento, ele salientou que, em 2015, a Nortox atuava



Toniello lembrou que a Nortox é uma empresa familiar, assim como a Copercana

apenas com oito produtos e em 2016 pulou de faturamento de R\$ 5 milhões para R\$ 15,9 milhões, um crescimento exponencial. "Passamos a atuar com outros produtos e em 2018 retomamos o crescimento com 17 produtos em nosso portfólio. Em 2019 já estamos quase batendo na casa dos R\$ 20 milhões em faturamento, com 23 produtos. Para 2020, a nossa perspectiva é de R\$ 25 milhões, levando em consideração que estamos com um grande portfólio e alto potencial", ponderou.



Para celebrar os bons resultados de 2018, a diretoria da Copercana recebeu uma singela homenagem

Entre as ações para a expansão do negócio em 2020 estão os eventos regionalizados com consultores renomados; campanha exclusiva Fanáticos com o sorteio de três tratores John Deere, voltada para o consumidor final; parceria crescente em negociações com grandes grupos, investimentos em pesquisas com subsídio para as equipes Nortox e Copercana, e investimentos em novas moléculas.

"Até 2025 teremos 73 novos produtos. Estamos muito otimistas em trazer essa tecnologia para o campo", ressaltou.

Para comemorar os resultados de 2018 e a parceria, foi realizada uma premiação simbólica para a diretoria e a equipe comercial de insumos da Copercana.

Durante o encerramento, o presidente do Conselho de administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, lembrou que a Nortox é uma empresa familiar, assim como a Copercana. "É uma satisfação participar deste evento e essa parceria é muito importante tanto para nós produtores, como para as empresas. Aproveito para desejar um 2020 melhor para todos", disse.

Para o superintendente comercial de insumos da cooperativa, Frederico Dalmaso, as palestras que a Nortox proporcionou foram muito interessantes e enriquecedoras para a equipe da Copercana. "A ideia desse encontro foi feita em quatro mãos pela Nortox e Copercana. Tenho certeza que esse será o primeiro de muitos. Creio que nossa parceria irá crescer, pois ela está começando a se desenvolver e melhorará muito ainda", finalizou.



cocred.com.br

Instagram Facebook LinkedIn sicoobcocred

VEM CRESCER COM A GENTE.



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

BALANCETE MENSAL - OUTUBRO 2019
(valores em reais)

Ativo		Passivo	
Circulante e Não Circulante	3.776.533.408	Circulante e Não Circulante	3.148.095.483
Disponibilidades	8.922.546	Depósitos	1.716.738.977
Aplicações Financeiras	1.122.918.536	Letras de Crédito do Agronegócio - LCAs	645.437.177
Operações de Crédito	2.458.548.471	Relações interdependências	3.097
Outros Créditos	116.202.090	Obrigações por Empréstimos e Repasses	711.792.067
Outros Valores e bens	69.941.766	Outras Obrigações	74.124.166
Permanente	107.847.474	Patrimônio Líquido	736.285.400
Investimentos	81.842.192	Capital Social	352.195.033
Imobilizados de Uso	25.135.045	Reservas	333.320.054
Intangível	870.237	Sobras Acumuladas	22.521.362
		Sobras 2º Semestre	28.248.951
Total do Ativo	3.884.380.882	Total do Passivo	3.884.380.882

SERTÃOZINHO/SP, 31 DE OUTUBRO DE 2019.

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

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

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



#ÉTempoDeCooperar

A cooperação sempre será nossa maior inspiração, seja para o fim de ano ou para o começo de uma nova jornada. E cooperar precisa ser mais que uma promessa, tem que virar rotina. Por isso, em 2020, coopere com seus sonhos, com as pessoas ao seu redor, com o mundo. Porque cooperar dá certo todos os dias.

cocred.com.br
Instagram Facebook LinkedIn sicoobcocred



Vem crescer com a gente.



**Versos sobre a insegurança
no campo**

**Entregue à minha própria sorte
o medo me dominou
a insegurança se concretizou
perante tamanha falta de respeito
perdi meus bens, minha dignidade
e soube que em alguns sítios
a coisa acabou até em morte**

(Marino Guerra)

**MAIS QUE
SEGURANÇA,
RESPEITO**

**Parceria entre Copercana, Canaoeste e
Sicoob Cocred com Polícia Militar leva
cidadania ao campo**

Dentre tantos problemas que o produtor de cana do interior do Estado de São Paulo e Triângulo Mineiro teve que enfrentar a partir da virada do século está um assunto importante que nunca tomou as proporções que deveria: o da insegurança.

Mais que a mudança no manejo em decorrência do fim do corte da cana queimada, além da política de preços subsidiados da gasolina que quase dizimou com a indústria do etanol brasileira, veio um estatuto de desarmamento totalmente inconsequente, que deixou ao homem do campo apenas seus punhos, facões e corajosos cachorros como defesa contra o crime, que não tardou para perceber a oportunidade.

Nesses quase vinte anos foram inúmeros tratores, caminhões, implementos, insumos e até vidas perdidas em razão da extrema facilidade com que bandidos invadem fazendas e sítios e aprontavam o diabo, não causando apenas prejuízos financeiros, mas ferindo a dignidade de quem retira o seu sustento do trabalho com a terra.

Ao longo de 2019, finalmente parece que esse jogo começou a ficar um pouco mais equilibrado, e não apenas pela volta da liberdade do produtor em portar sua arma dentro de sua propriedade, mas também pela sinergia ocorrida através do trabalho em conjunto da Segurança Pública e instituições que representam o produtor rural, o que culminou no lançamento, a partir de dezembro, do "GPS Rural".

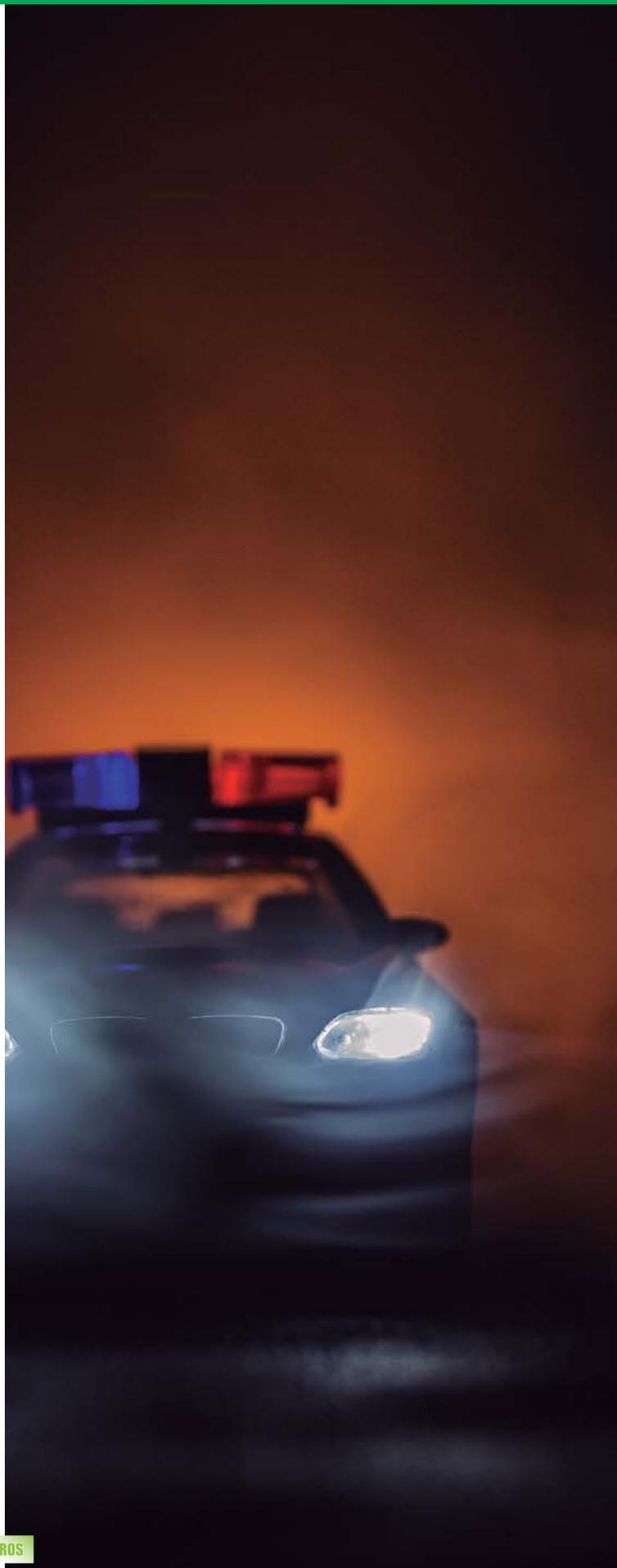
Mais que uma promessa de ação, significa o pontapé inicial de uma mudança de rota de 180 graus nos conceitos de segurança pública rural, que terá outras fases e resultará cada vez mais na transferência do medo sentido pelo agricultor de outrora para o criminoso que pretende tentar alguma coisa no campo.

Um filho que nasceu de três partes distintas, a primeira vinda do conhecimento da Canaoeste em georreferenciamento, conquistado a partir do trabalho iniciado no CAR (Cadastro Ambiental Rural) em 2012, que iniciou um minucioso e custoso processo de mapeamento das propriedades, e foi aprimorado na implantação do sistema de monitoramento de incêndios no ano passado.

A segunda parte vem dos recursos financeiros e de mão de obra oriundos da Copercana e Sicoob Cocred, que não mediram esforços para a produção, distribuição e instalação de todo o material de identificação e instrução (placas, imãs de geladeira e cartilha orientativa).

Para encerrar, temos o primoroso trabalho feito pelo 43º BPMI (Batalhão de Polícia Militar do Interior), comandado pelo tenente coronel Alexandre Wellington de Souza e a sua valorosa equipe que está levando ao campo a tranquilidade já vivenciada pela área urbana, consequência da implementação de diversos projetos, com destaque ao "Vida", que se resume numa engrenagem construída ao lado do poder judiciário e concretizada com extremo sucesso. Hoje, além de pioneiro, o projeto é considerado revolucionário dentro da disciplina.

Como se trata de uma política de segurança pública, era impossível para as três instituições privadas privilegiar, de alguma forma, somente seus associados e/ou cooperados. Mesmo assim investiram pesado (dinheiro e conhecimento) para o bem da sociedade, evidenciando uma das principais virtudes do associativismo e cooperativismo - garantir o desenvolvimento da sociedade. Vale muito a pena uma reflexão sobre isso. 



GPS RURAL É INICIADO

Programa dará maior agilidade no atendimento de ocorrências no campo



Diretores e autoridades estiveram presentes no evento



O diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco Urenha, abriu o evento fazendo um paralelo sobre a força do agronegócio e que a segurança no campo precisa chegar à essa evolução

Dia 10 de dezembro de 2019 - essa data ficará gravada na história da segurança rural de Sertãozinho. Isso porque foi na manhã dela, no auditório da Canaoeste, que aconteceu o evento que marcou a efetivação do programa GPS Rural.

A ocasião, que contou com a participação de diversas autoridades, membros da Polícia Militar e produtores rurais, foi aberta com um breve pronunciamento do diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco César Urenha, que ressaltou em sua fala o antagonismo existente ao olhar a força do agronegócio e o quanto ele é ainda arcaico em termos de segurança pública.

Em seguida, o gestor jurídico e ambiental da Canaoeste, Juliano Bortoloti, lembrou de como tudo começou, quando através de um convite da Polícia Militar feito a ele para conhecer diversas ações, foi possível identificar



“Com o GPS Rural implementado, o campo está integrado à sociedade”



O gestor de geotecnologia da Canaoste, Fabio Soldera, mostrou que a execução do projeto só foi possível graças a um trabalho desenvolvido pela associação desde 2012

município que foi desenhado através da visita a todas as propriedades, o que rendeu a produção e instalação de mais de 130 placas, atingindo praticamente 100% das fazendas e sítios do município.

E encerrou sua participação relembrando da importância sobre o zelo que o produtor precisa ter com suas placas, pois elas são o principal meio de identificação para os policiais chegarem à propriedade com exatidão.

Para mostrar a visão detalhada da Polícia Militar foi escalado o tenente-coronel Alexandre Wellington de Souza, comandante do 43º BPMI de Sertãozinho, que abriu seu pronunciamento dizendo que o GPS Rural é uma fase inicial dentro do “Projeto Vida Rural Mais Segura”, que consiste na implementação de uma sequência de ações, tornando cada vez mais possível à corporação cumprir com o seu principal objetivo - proteger as pessoas do campo.



O tenente-coronel Wellington mostrou os detalhes de todos os processos que culminaram com o nascimento do “GPS Rural”

sinergias que dariam impulso para a execução do plano.

“A partir do momento que a Polícia Militar, a associação e as cooperativas conseguiram traçar uma rota em parceria, culminou no resultado de trazer segurança para o setor rural de Sertãozinho poder ficar tranquilo, pois agora ele é visível para os serviços, não só policiais, mas outros como saúde e até mesmo correios. Com o GPS Rural implementado, o campo está integrado à sociedade”, disse Bortoloti.

O gestor de geotecnologia da associação, Fábio Soldera, mostrou toda a trajetória da formação do banco de dados que começou com o trabalho do CAR (Cadastro Ambiental Rural) das propriedades associadas em 2012 e foi aprimorado no projeto de monitoramento de queimadas (concluído em 2018).

Ele também apresentou o mosaico da área rural do

Dito isto, Souza fez uma retrospectiva de todos os processos que culminaram na realização do programa, sendo o pontapé inicial o levantamento das ocorrências nas propriedades, o que gerou um diagnóstico contendo conclusões importantes como o período de maior incidência dos casos, tipos de armas, quantidade de integrantes, objetos dos roubos e tempo de ação.

Também foi feito o levantamento dos principais obstáculos que dificultavam o atendimento às ocorrências como a não roteirização das vias de acesso (estradas de terra), falta de identificação das sedes das propriedades e o fato de terem múltiplas propriedades com o mesmo nome, problemáticas que precisavam ser resolvidas.

Um terceiro diagnóstico ainda foi levantado pela polícia, o operacional. Nele foram enumerados problemas como

veículos não apropriados para andarem fora de estrada pavimentada e desconhecimento das rotas de fuga de bairros ou regiões rurais - um problema agravado, pois quando um agente passava a ter certo conhecimento em razão da rotina, tinha que ser substituído em decorrência da rotatividade de efetivo.

Outros obstáculos operacionais elencados pelo tenente-coronel foram: dificuldade de apoio (se até a viatura destinada a atender à ocorrência enfrentava obstáculos, imagina as outras, caso precisassem socorrer), falta de proximidade com os moradores e treinamento específico para atuar naquele tipo de ambiente.

Assim, foram buscadas soluções, sempre pensando em agregar tecnologia ao projeto. Com isso, para o problema de georreferenciamento das propriedades, a parceria com a Canaoste, que já detinha esse banco de dados, foi fundamental.

Tendo as localidades definidas foi feito o roteamento das vias públicas, serviço que exigiu que a polícia percorresse as áreas para determinar as condições de trânsito. Ao longo da implementação do programa também foi desenvolvida uma aproximação com os moradores e a troca de informações com outros órgãos públicos.

Por fim, era necessário que todas as informações coletadas e organizadas fossem agrupadas e embarcadas nas viaturas. Para isso foi utilizada a estrutura de terminais portáteis de dados (tablets e celulares), já implementadas em decorrência do “Projeto Vida”, que viabilizou a compra dos equipamentos através de uma parceria entre a



O juiz da 1ª Vara Criminal de Sertãozinho, Angel Castroviejo, mostrou que para embarcar tecnologia nas viaturas foi necessário investimentos em tablets e celulares vindos de recursos gerados pelos próprios sentenciados

PM e o Poder Judiciário, transferindo recursos oriundos, inclusive, de sentenciados.

Como arremate final ficou a explanação sobre a produção, distribuição e instalação do material de identificação das propriedades (placa e imã), evidenciando o momento em que surgiram como apoiadoras fundamentais (através de investimento financeiro e mão de obra) as cooperativas Copercana e Sicoob Cocred.

Representando o Poder Judiciário, o juiz da 1ª Vara Criminal de Sertãozinho, dr. Angel Tomas Castroviejo, parabenizou o esforço de todos os atores na concretização do projeto. Posteriormente, disse que ações como o GPS Rural e o Projeto Vida são exemplos concretos de como a informação integrada é uma arma fundamental à segurança pública.

Ele reforçou ainda a questão do financiamento do programa de fiscalização dos presos que estão em liberdade condicionada, sendo quase todo o seu custo financiado por recursos oriundos dos próprios sentenciados, e garantiu dizendo que na “saidinha de Natal” de 2019 todos que ganharem as ruas e tiverem ligações com Sertãozinho estarão sendo acompanhados de perto pela lei.

Castroviejo finalizou alertando que tanto a ampliação do programa para cidades vizinhas, como a atualização do cadastro precisam ganhar um caráter contínuo para se manterem eficientes.

Já o vice-prefeito, Nilton César Teixeira, falou sobre o excelente trabalho que o tenente-coronel Wellington vem realizando em Sertãozinho e parabenizou a Copercana,



O coronel e comandante do CPI-3, Carlos Machado, mostrou toda a estrutura relacionada ao trabalho da PM na região de Ribeirão Preto e inclusive trouxe a notícia de que irá trabalhar para que as 91 cidades sob sua responsabilidade implantem o GPS Rural



Canaoeste e Sicoob Cocred por se envolverem, como entidades privadas, numa questão de segurança pública.

Encerrando os trabalhos, fez uso da palavra o coronel Carlos Machado, comandante do CPI-3 (Comando de Policiamento do Interior da Região de Ribeirão Preto), que fez um breve resumo da estrutura e raio de atuação de toda a força policial submetida ao seu comando, protegendo 93 municípios que formam uma população de quatro milhões de habitantes. Somente a título de comparação, esse número é maior do que a população do Uruguai.

Desse território, a autoridade policial destacou que cerca de 70% é rural, e ainda mostrou que, em Sertãozinho, apenas 10% da área, de 3 mil km² são urbana, fator que

justifica a atenção especial das forças públicas de segurança.

Machado também apresentou números importantes sobre o nível de segurança da região de Ribeirão Preto, sendo o mais expressivo a taxa de 5,84 por 100 mil habitantes no último ano, mais seguro que Chicago (EUA), onde a média é 20.

O coronel encerrou assumindo o compromisso de que enquanto estiver no cargo trabalhará para que todos os municípios sob sua responsabilidade implantem o GPS Rural, mas destacou que para isso precisará da parceria da iniciativa privada, nos mesmos moldes de Sertãozinho. 

O MECANISMO

Entenda como funciona o GPS Rural



O programa que auxiliará e dará agilidade ao atendimento policial na zona rural, denominado GPS Rural, tem seu escopo de funcionamento relativamente simples se comparado com a magnitude de seu resultado prático.

Sua dinâmica consiste no endereçamento das edificações rurais através da marcação de seu ponto georreferenciado. Com essas informações, a Polícia Militar desenvolveu um aplicativo e, ao ser informada sobre alguma ocorrência, o seu centro de operações é capaz de fazer uma leitura e direcionar as viaturas mais próximas, chegando ao local de maneira ágil. Para isso cada viatura possui aparelho com acesso ao sistema.

É válido dizer que para essa logística funcionar foi necessário executar um trabalho de identificação das propriedades e, posteriormente, a confecção e instalação de placas, bem como a definição de roteiros, indicando as vias com melhores condições de tráfego e as possíveis rotas de fuga dos meliantes.

Ainda dentro da estratégica logística, o perímetro do município de Sertãozinho foi dividido em quatro áreas, denominadas da seguinte maneira: Setor 1 - consiste no que pode ser chamado de alto da Água Vermelha, tendo como divisas a rodovia Carlos Tonani (sentido Barrinha) e a Armando de Sales Oliveira

(sentido Pitangueiras); Setor 2 - é a área que vai mais ou menos do Museu da Cana até a antiga Usina Albertina, indo oficialmente da Armando de Sales Oliveira (sentido Barrinha) até a Estrada



O gerente de geotecnologia da Canaoeste, Fábio Soldera, mostra ao produtor como o policial irá utilizar o sistema



Família Merlo, Sergio Bota e Marco Siena - expectativa dos produtores com o programa é bastante alta

Municipal Atílio Balbo (sentido Jardinópolis); Setor 3 -representa o território que pode ser definido como a região de Cruz das Poses, tendo como divisas a Estrada Municipal e a rodovia Atílio Balbo (ambas de mesmo nome) e, finalizando, o setor 4, podendo ser denominada como a região do Pati, indo no desenho traçado pela polícia na Rodovia Atílio Balbo (sentido Ribeirão Preto) até a Carlos Tonani (sentido Barrinha).

Os benefícios já estão sendo percebidos pelos produtores, como é o caso do pai e filho da família Merlo, Oswaldo Antonio e Carlos Thiago, que residem na propriedade e elencaram a velocidade no atendimento às ocorrências e também a condição que a polícia terá de bloquear as saídas como os principais destaques, pelo menos nesse início de projeto.

Já o agricultor Sergio Bota lembra da dificuldade que era para ser encontrado quando se falava com um atendente que não fazia ideia de onde ficava a Água Vermelha (localização de sua propriedade). “Hoje me sinto localizado, há um ponto para me encontrar em caso de necessidade”, disse o produtor que também já percebeu a presença das viaturas de maneira mais constante nas redondezas.

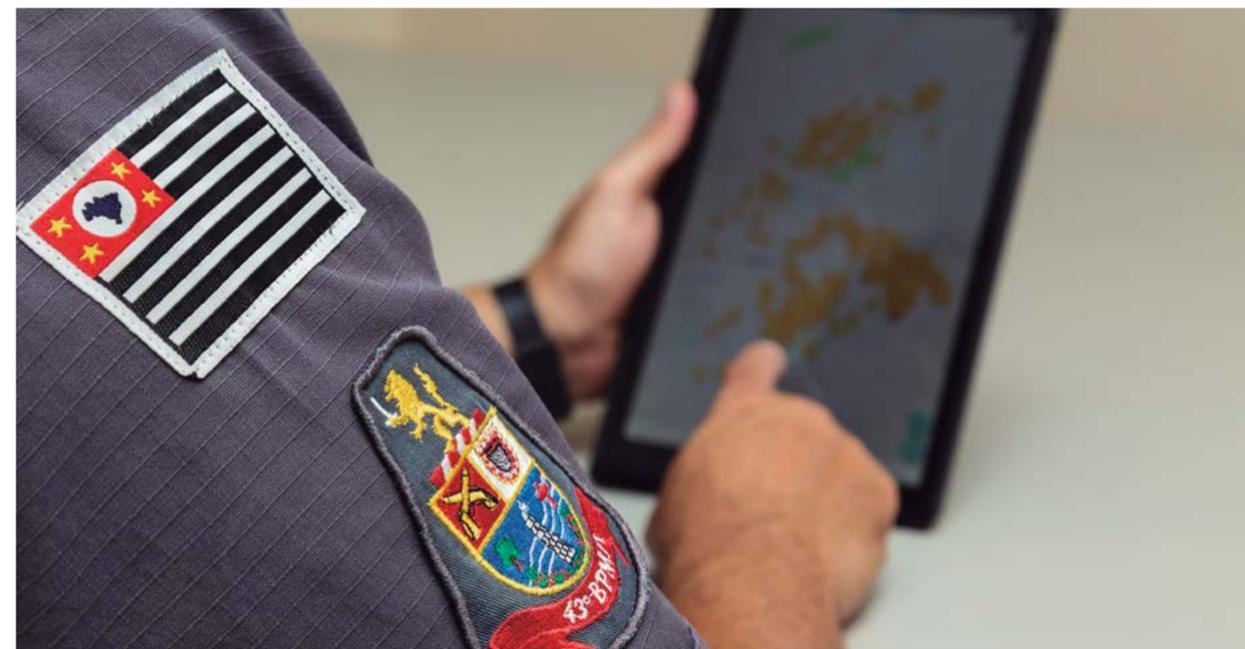
Outro cooperado que falou sobre os pontos positivos do programa foi Marco Siena, que representou a operação de cana-de-açúcar e amendoim de sua família. Ele ressaltou o fator psicológico do sistema que funciona como um inibidor, a partir do momento em que o contraventor tem a noção de que a polícia chegará rapidamente ao lugar, frustrando a ideia de roubo ou furto.

Na sua visão, o sistema também será importante em caso de acidentes de trabalho e para agilizar o combate a incêndios criminosos nos canaviais, tanto pensando no serviço dos bombeiros como o da polícia em encontrar os possíveis causadores.



O INÍCIO, O FIM E O MEIO

Conheça o que originou e os próximos passos do programa “Vida Rural Mais Segura”



O programa GPS Rural pode ser encaixado como o meio de uma sequência lógica de ações lideradas pela Polícia Militar que trará segurança à sociedade como um todo, tanto para a população urbana como a do campo.

Esse contexto é inspirado naquela que é talvez a regra de ouro quando se fala em segurança pública - a questão da adoção de ações integradas, definidas dentro de um escopo de atuação planejada para fechar o cerco contra as diversas ações criminosas numa determinada região e, assim, conseguir proteger os cidadãos.

Pegando o exemplo de Sertãozinho, o passo inicial foi o desenvolvimento do projeto denominado Vida (Vigilância, Inteligência, Defesa e Ação), o qual através da adoção de inteligência tornou mais eficaz o trabalho de fiscalização ao cumprimento das leis.

Idealizado e implementado em 2018, o projeto surgiu entre a parceria do Poder Judiciário estadual da Comarca de Sertãozinho e o 43º BPMI (Batalhão da Polícia Militar do Interior), tornando efetivo o acompanhamento em relação ao

cumprimento de medidas protetivas, cautelares e obrigações impostas em decisões judiciais aos sentenciados em liberdade.



Major Jerônimo, tenente-coronel Wellington, juiz Angel Castroviejo, e o major Teles: União entre a Polícia Militar e o Poder Judiciário foi fundamental para o sucesso do projeto “Vida”

Os trabalhos foram iniciados ao colocar em prática ferramentas manuais, que eram constituídas basicamente na organização em planilhas das informações que chegavam do judiciário.

Para configurar todo o programa dentro da lei foi feita a integração do artigo 5º, inciso XI da Constituição da República de 1988, que fala sobre o direito fundamental à inviolabilidade domiciliar, ou traduzindo, que a casa é o asilo do indivíduo que ninguém pode entrar sem consentimento do morador, salvo em flagrante delito ou desastre, para prestar socorro, ou por determinação judicial; ao artigo 38 do Código Penal, que regulamenta os direitos e deveres dos presos.

Diante disso, com a posse das informações e amparados legalmente, a ação de constatação da presença do indivíduo em seu lar nos horários que a justiça determinou e, caso contrário, lavrado e encaminhado à vara local um boletim de ocorrência com o objetivo de serem tomadas as providências cabíveis (designação de audiência, advertência, regressão ao regime prisional, decretação de prisão preventiva, entre outras), ganhou as ruas.

Ainda na função manual, não tardou para os primeiros resultados positivos aparecerem, e com eles a segurança para dar mais um passo adiante, que constituiu no aprimoramento do projeto através do desenvolvimento de um software e aplicativo específico.

Com a ferramenta pronta foi possível reproduzir graficamente, em cada viatura, a localização georreferencial das residências dos sentenciados e cidadãos protegidos. Ela também levou aos policiais informações em tempo real sobre as restrições, crimes cometidos, fotos, entre outras. Contudo, a maior inteligência da tecnologia está na emissão de avisos



Tela inicial do aplicativo que está embarcado em cada viatura

sonoros da residência sempre que a viatura estiver passando próximo de uma.

Após a indicação, o policial militar que estiver em ronda verificará se a medida está realmente sendo cumprida. Caso detecte algum descumprimento, fará o registro do Boletim de Ocorrência na própria ferramenta, enviando as informações para um servidor que é compartilhado com o Poder Judiciário, que adotará as medidas pertinentes.

Em casos de operações (batidas) e abordagem em estabelecimentos públicos, a ferramenta também é funcional, pois é capaz de realizar com rapidez uma pesquisa sobre a condição do sujeito com apenas uma informação como nome, apelido, RG ou CPF.

Sobre o projeto, o tenente-coronel Wellington de Souza lembra que tudo começou com um trabalho de mapeamento do crime na cidade, que apontou uma maior incidência de furtos de veículos exatamente nas proximidades onde residiam infratores que cumpriam pena no regime aberto. Buscando dados estatísticos, os policiais verificaram que das 214 pessoas nessa condição, metade já tinha histórico comprovado de reincidência.

“Logo no primeiro trimestre do programa, quando ainda operávamos com as planilhas, conseguimos fiscalizar 100% dos sentenciados e vimos que havia uma margem de descumprimento de 47%, o que resultou na regressão ao regime fechado em 30% dos que não seguiram as recomendações. Números mais que suficientes para mostrar que havia em Sertãozinho uma cultura de não respeito às decisões judiciais”, comentou o tenente-coronel.

Ele ainda mencionou que com o passar do tempo houve uma sensível redução nesses números devido a mudanças como a nítida percepção na maior responsabilidade dos averiguados, que passaram a comunicar ao judiciário todas as informações necessárias para o devido cumprimento das condições impostas ao regime aberto.

Enquanto evoluía o número de crimes no município caiu vertiginosamente, chegando, por exemplo, em 2019, a ficar quase que 190 dias sem nenhum caso de assassinato.

Mais novidades estão sendo implementadas para a segurança pública. Dentre elas, uma ação de bastante destaque é o projeto “Detecta”, que se baseia na instalação de uma rede de câmeras com capacidade de reconhecimento de placas ligadas ao sistema de informação da polícia que transmitirá ao Copom (Centro de Operações Policiais Militares) um alerta sobre irregularidades administrativas (licenças ou inadimplências) ou criminais (roubados ou procurados).

Esse projeto também pode ser útil para reforçar a segurança no campo, como explica o major Marcelo Antônio Jerônimo



Integração entre a Polícia Militar e os produtores será cada vez maior a partir da implementação do GPS Rural e os programas subsequentes

de Melo: “Para atender às expectativas da zona rural teriam que ser instaladas câmeras em estradas ou servidões que dessem passagem a sítios e sedes de fazenda, criando assim um cinturão protetivo em torno da região. Assim, elas reconheceriam as placas de cada veículo que passasse por lá, e havendo problemas já seria destacada uma viatura para averiguação”.

O policial ainda ressalta que as primeiras câmeras deverão ser instaladas em breve em Sertãozinho e sugere para os agricultores de determinadas regiões vizinhas se organizarem para investirem na implementação do equipamento em áreas comuns, a fim de aumentar ainda mais sua segurança.

“As ações precisam ser em conjunto, funcionar como elos de uma corrente para que elas produzam resultados realmente significativos para a sociedade”, lembrou o major Jerônimo.

Perante essa visão de continuidade, um dos próximos passos é colocar na ativa um Vant (avião não tripulado) com alta capacidade de autonomia de voo e cobertura de uma área com cerca de 100 km de raio de maneira muito veloz, portando ainda uma câmera de alta tecnologia capaz de identificar possíveis alvos, sejam eles suspeitos ou até mesmo máquinas agrícolas roubadas que estão em trânsito. Segundo o tenente-coronel Wellington, a ideia é fazer uma identificação com o código de cada propriedade nos tetos dos tratores e máquinas, pois assim, em caso de roubo, ou até mesmo a presença suspeita longe da propriedade de origem, por

exemplo, o avião conseguirá identificar e mandar a equipe necessária para solucionar o problema.

Tantas novidades e competência na execução dos projetos animam o produtor para que, enfim, a paz seja restabelecida no campo. Outra expectativa é que medidas como as descritas ao longo dessa reportagem transbordem para outras regiões, trazendo sossego a todos. 🌱



Assim como a união é fundamental para a redução de custos e o ganho de eficiência na cana, o cooperativismo e o associativismo, juntos, também serão fundamentais para que o sossego volte ao campo



A PÁTRIA SUCROENERGÉTICA

Exemplo de sustentabilidade, passou da hora do Brasil vestir a camisa da cana-de-açúcar



Assim como a 19ª Conferência Internacional Datagro sobre Açúcar e Etanol começou com uma apresentação irretocável do grupo “Izaías e Seus Chorões”, início o texto de abertura desta matéria especial sobre o evento com um trecho da crônica que Nelson Rodrigues, denominada “Garrincha, passarinho apedrejado”, fez para descrever o jogo que levou a Seleção Brasileira a levantar o seu primeiro caneco mundial, no dia 26 de junho de 1962.

“Ferido na carne e na alma, o escrete do Brasil derrubou o Chile. É possível que até a natureza tivesse preparado algum terremoto contra nós. E ganhamos. Mesmo que atirassem contra o Brasil um furacão da Flórida, sairíamos invictos da batalha. E pior do que o terremoto, pior do que a torcida, pior do que as manchetes, pior do que o escárnio do rádio e da televisão: foi o juiz. Está provado que o árbitro entrou em campo para meter a mão no bolso do Brasil.

O ladrão fez o diabo para impedir o triunfo brasileiro. Inventou um pênalti, ou seja, deu um gol de presente ao Chile. Perseguiu os nossos jogadores com um descaro gigantesco. Não se conhece, na história do futebol, um apito tão cínico e tão vil. O seu pecado mais horrendo, porém, foi a expulsão de Garrincha. Não há no Brasil, não há no mundo, ninguém tão terno, ninguém tão passarinho como o Mané. O sujeito que se aproxima dele tem vontade de oferecer-lhe alpiste na mão. Os pombos aqui na Cinelândia, os pardais do Boulevard Vinte e Oito de Setembro, diriam: - Nosso irmão, o Mané. E Garrincha foi expulso. Mas ganhamos assim mesmo. Pois vencemos o juiz, vencemos o escrete chileno, as manchetes, os terremotos, a cordilheira. Apedrejaram Garrincha, e vencemos.

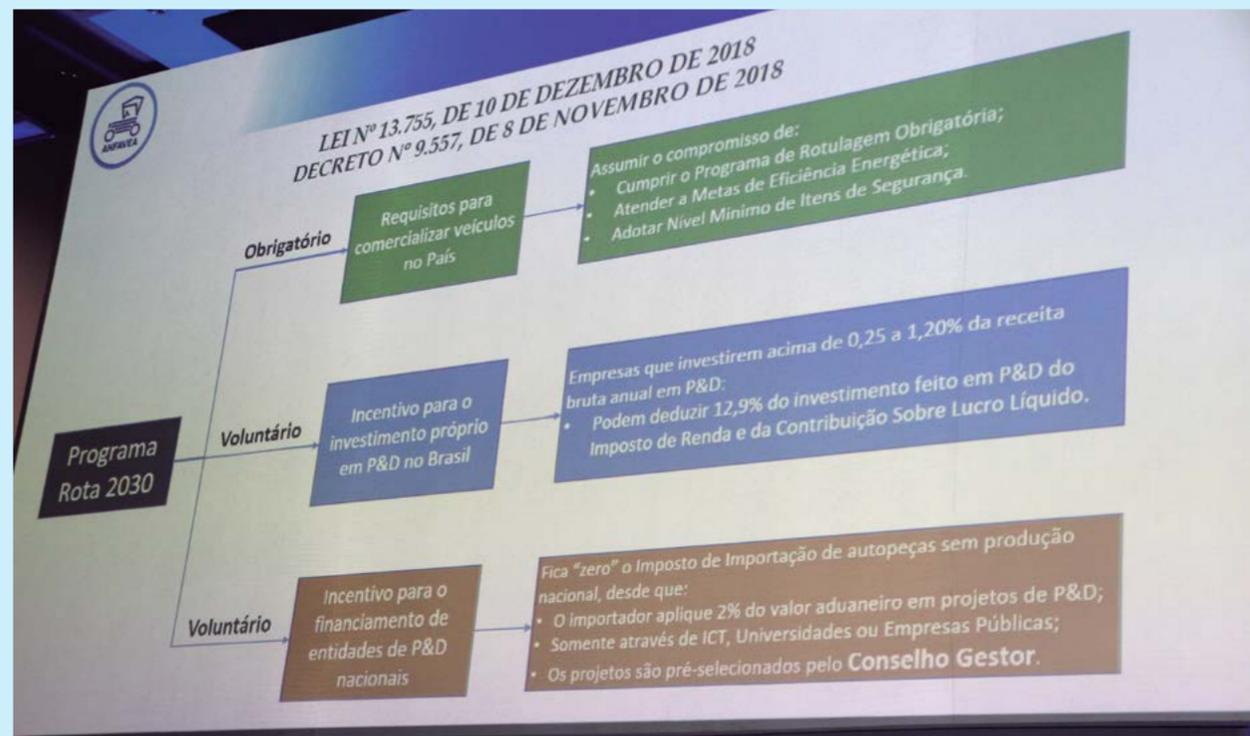
Eis o mistério do escrete e do Brasil. O time ou o país que tem um Mané é imbatível. Hoje, sabemos que o problema de cada um de nós é ser ou não ser um Garrincha. Deslumbrante país seria este, maior que a Rússia, maior que os Estados Unidos, se fôssemos 75 milhões de Garrinchas”.

Sobre a parte em que o cronista fala do juiz, é inútil dizer quem ele seria num paralelismo com o que fizeram com o setor sucroenergético.

Contudo, o foco principal está no último parágrafo da crônica. Depois de tudo o que foi apresentado durante o evento, de andar desde os mais humildes sítios até as mais modernas unidades industriais, é com extrema segurança que faço a seguinte paráfrase: O país que tem uma produção sucroenergética é imbatível. Hoje, sabemos que o problema de cada um de nós é vestir ou não a camisa da cana-de-açúcar. Deslumbrante país seria este, maior que a China, maior que os Estados Unidos, se fôssemos 210 milhões apoiando o combustível mais limpo e inclusivo socialmente do planeta Terra. 

ETANOL EM 2030

Redução dos gases de efeito estufa passará, obrigatoriamente, pelo etanol



Não tem outro remédio. Pelo menos ao longo do processo de redução de emissão dos gases de efeito estufa o mundo terá que baixar a guarda e admitir o etanol em suas respectivas matrizes energéticas.

Isso porque é claro que não dará tempo, segundo as metas do Acordo de Paris, do processo de eletrificação dos motores ser implementado numa porcentagem alta em decorrência de dois fatores: a criação de uma rede de pontos de recarga de forma que atenda à necessidade de uma grande frota e, principalmente, a geração de energia limpa.

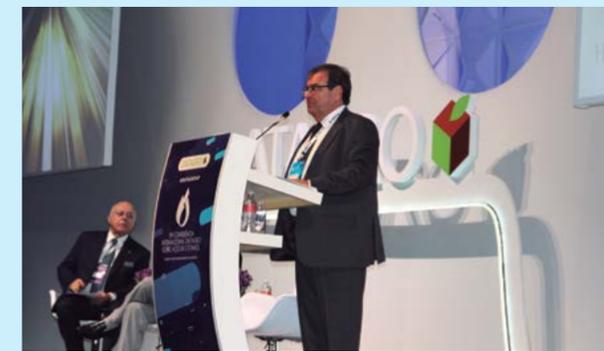
A prova de que esse panorama está caminhando a passos largos rumo à realidade é a questão da China, que em breve deve anunciar a mistura de 10% em sua gasolina, além de movimentações no mesmo sentido na Índia e alguns países europeus.

Se o mundo segue este sentido, imagina então o Brasil, país referência quando se fala em etanol. Diante de tal conjuntura, embora o biocombustível tenha um mercado bastante livre, foram criados programas governamentais, não seguindo uma razão protecionista, mas com a missão de dar previsibilidade e remuneração pelos ganhos ambientais gerados pelo setor.

Assim, o RenovaBio é com certeza o grande símbolo. No entanto, outras medidas também foram criadas, até para suprir áreas que o programa principal não consegue atingir. Dentre elas, uma de extrema importância é o Rota 2030, cujo objetivo é aumentar a importância da indústria automobilística nacional perante o mundo através da concessão de incentivos fiscais para quem investir em Pesquisa & Desenvolvimento.

Sobre esse assunto, o diretor técnico da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores), Henry Joseph Junior, e o deputado federal e presidente da Frente Parlamentar de Valorização do Setor Sucroenergético, Arnaldo Jardim, tiveram a oportunidade de expor seus pontos de vista em um painel durante a Conferência Internacional Datagro sobre Açúcar e Etanol.

O primeiro a falar foi o representante da indústria automobilística, que acredita no aumento significativo do grau de eficiência dos motores a combustão em decorrência do incentivo em pesquisa que o Rota 2030 proporciona, fator que corrigirá a famosa conta dos 70%, tão usada pelos donos de carros flex, para decidir se abastecem com etanol ou gasolina.



Henry Joseph, da Anfavea, e o deputado federal, Arnaldo Jardim, participaram de um painel sobre o tema durante a Conferência Datagro 2019

Joseph aponta que um dos principais fatores favoráveis à construção desse cenário é a queda dos impostos de importação de autopeças - caso a montadora esteja investindo no desenvolvimento de tecnologia nas suas unidades brasileiras -, o que será de fundamental importância para acelerar o projeto, relacionado ao motor elétrico cuja a fonte de energia é o etanol, capaz de recarregar a bateria através das células de combustível presentes, em número relativamente alto, em sua composição.

Em seu discurso, Jardim lembrou da luta política para inserir os biocombustíveis no texto do Rota 2030, o qual já estava sendo encaminhado para os trâmites de aprovação sem nada específico ao tema.

Na visão do líder político, como o Brasil é referência global em energia renovável e biocombustíveis, nada mais natural que as montadoras destinassem para cá seus centros de desenvolvimento nesta área.

Outro ponto que ele espera evolução com o programa é

sobre a melhora no conceito de se medir a eficiência energética de um carro. Jardim aponta a necessidade de se mudar as normas e ampliar os cálculos contemplando o conceito “do poço à roda”, que analisa toda a emissão do combustível que movimentou o veículo, adicionando inclusive o seu consumo.

Jardim ainda abordou os momentos importantes sob a ótica tributária que o setor enfrentará num futuro próximo e elencou dois desafios. O primeiro é sobre a questão da reforma, em que tanto a proposta vinda da Câmara dos Deputados, como do Senado, pode ocasionar perdas importantes conquistadas pelo setor.

O segundo ponto é quanto à questão de tributação dos Cbios, certificados que terão função de moeda dos créditos de carbono gerados através do RenovaBio, que precisam ser equacionadas o mais rápido possível. Caso contrário, dificilmente o programa passará confiança ao capital que aguarda sua implementação para investir no setor.

Ao final do debate com a mediação do jornalista especialista no setor automotivo, Fernando Calmon, que contribuiu com informações de como está se movimentando as principais indústrias do setor, ficou claro que, sob o ponto de vista industrial, o foco é buscar a eficiência elétrica do motor, pouco importando a fonte.

Neste sentido, a obrigação de proporcionar energia limpa cai sobre os governos. Assim, num recorte interno, cabe à indústria nacional gerar valor para as suas matrizes quanto ao uso dos biocombustíveis, fazendo com que no futuro haja diversas tecnologias não restritas apenas internamente, mas disponíveis para o mundo todo.



Primeiro carro híbrido a etanol lançado neste ano pela Toyota mostra que o futuro não está destinado apenas a uma maneira de motorização, mas em diversas

A CASA DO ETANOL DE MILHO

Conheça o perfil da fabricação do biocombustível no maior produtor do grão no Brasil



Um novo polo produtor de etanol vem surgindo no Centro-Oeste brasileiro. Com o avanço da tecnologia de produção do biocombustível a partir do milho e a perspectiva cada vez mais concreta de ganho de mercado, já é possível ver o setor ganhar corpo e projetar um horizonte bastante próspero.

Pelo menos foi o desenho feito pelo presidente do Sindálcool (Sindicado das Indústrias Sucroalcooleiras do Estado do Mato Grosso), Sílvio Rangel, durante a sua participação na Conferência Datagro 2019.

Hoje, o Estado tem em atividade 12 unidades industriais, sendo sete que utilizam apenas cana-de-açúcar como matéria-prima, duas alimentadas somente por milho, e três flex, que produzem etanol a partir das duas fontes.

As duas empresas que utilizam 100% do grão estão localizadas na região conhecida como médio-norte do Estado (uma em Lucas do Rio Verde e a outra em Sinop), a maior produtora de

milho da unidade federativa com cerca de 13 milhões de toneladas na safra 18/19. Para se ter ideia da magnitude, sua produção é superior a de qualquer outro estado brasileiro, exceto o Paraná, que possui a segunda maior lavoura brasileira.

Já as flex estão espalhadas pela região Centro-Sul do Estado, sendo elas: Libra Etanol, que fica também no médio norte, no município de São José do Rio Claro; Usina Porto Seguro, localizada na região sudeste, na cidade de Jaciara e a Destilaria Usimat, instalada na parte oeste, em Campos de Júlio.

Trazendo aos cálculos a informação de que com uma tonelada de milho é possível obter 420 litros de etanol, 300 kg de DDG e ainda 18 litros de óleo, ao considerar que no atual período foi destinado às unidades 4,5 milhões de toneladas, o Mato Grosso tem um potencial de produção, somente considerando o grão como matéria-prima, de 1,8 bilhão de litros, superando a produção do Paraná.

E esse valor deve aumentar, pois o líder setorial informou a



Sílvio Rangel, do Sindálcool-MT, apresentou o enorme apetite do Mato Grosso em produzir etanol de milho

entrada de mais cinco unidades até 2021, fazendo com que a produção de etanol seja cada vez mais expressiva, ainda mais considerando que a demanda deva dobrar enquanto a oferta da matéria-prima, neste curto prazo de tempo, será numa velocidade bem menor, fazendo com que o biocombustível tenha

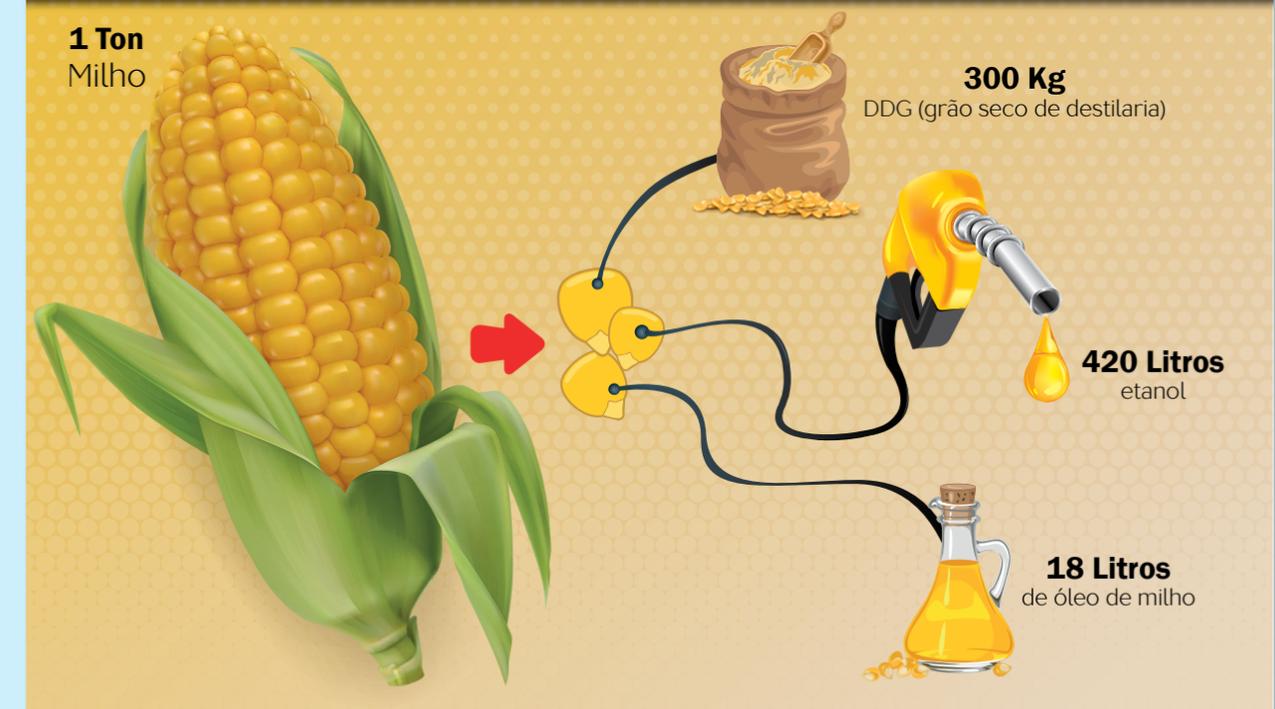
grandes chances de representar um terço do que será colhido nos campos em até duas safras.

Fato este que cumprirá com uma das principais razões do desenvolvimento desse mercado: a necessidade de verticalização da produção primária, ao industrializar e consumir em grande parte a matéria-prima dentro das fronteiras do próprio Estado e regiões vizinhas.

No entanto, para tudo isto acontecer, Rangel destacou cinco desafios que vão desde a confirmação da retomada do crescimento econômico, o planejamento tributário adaptado à nova cadeia produtiva, o investimento logístico para abastecimento (principalmente olhando o mercado dos estados do Norte), a preparação de áreas para o fornecimento de biomassa (com o objetivo de gerar energia) e o início operacional bem-sucedido do RenovaBio.

Assim, ele conclui que através do aproveitamento da matéria-prima que é abundante no Estado, será gerada uma produção constante de etanol e DDG, sem entressafras, o que acarretará num desenvolvimento regional intenso e configurará uma realidade integrada no campo, aumentando áreas com floresta e ganho de eficiência (cabeças por hectare) na pecuária.

Quantidade de etanol, DDG e óleo que é possível produzir com uma tonelada de milho



A ANÁLISE DE PLÍNIO NASTARI

Economista faz balanço anual da atual safra e comenta sobre a perspectiva para o período seguinte



foto: Jorge Melina

Ganhos de ATR, mix alcooleiro, preocupação com os efeitos das geadas, olho vivo nas movimentações do estoque mundial de açúcar, entrada em vigor do RenovaBio. Estes foram apenas alguns assuntos tratados por Plínio Nastari em sua tradicional análise da conjuntura da cadeia sucroenergética feita durante a 19ª Conferência Dataagro.

O economista iniciou sua apresentação mostrando o comportamento das chuvas no Centro-Sul do Brasil. Nela foi dito que o veranico de janeiro deste ano não foi suficiente para atrapalhar o desenvolvimento fisiológico do canavial, isso porque, em contrapartida, ocorreram precipitações um pouco acima das normais nos três meses subsequentes (fevereiro, março e abril), resultando numa boa distribuição das águas.

Nos meses fortes de safra, de maio a outubro, os índices

vieram abaixo da média, o que foi positivo para a maturação da cana e também o baixo nível de interrupção das usinas em decorrência da falta de invernações. Sobre esse aspecto, foi apresentado um gráfico mostrando que em apenas três ocasiões choveu mais que 5 mm por dois dias seguidos a partir de primeiro de maio.

Na tela seguinte foi abordado o rendimento acumulado médio dos canaviais no Estado de São Paulo, dividido por microrregiões até setembro de 2019. Neste quesito, a região de Ribeirão Preto se manteve como a de melhor produtividade com 87,1 toneladas por hectare.

A evolução da produtividade na região também foi bem, 5,79% em relação ao período passado. Contudo, o canavial de Presidente Prudente foi o que mais melhorou, crescendo 7,91% e passando de 67 t/ha para 72,30 t/ha.

Na média estadual, o número ficou por décimos do sarrafo das 80 t/ha. Conseguiram ultrapassar esta altura as regiões de São José do Rio Preto (84 t/ha) e Piracicaba (83,4 t/ha). Registraram performances preocupantes, ao analisar o número sob o ponto de vista da sustentabilidade econômica, as regiões de Barretos (70,7 t/ha) e Araçatuba (66,5 t/ha).

Se a cana chegou pesada, a quantidade de açúcar também cresceu e quase conseguiu acompanhar o percentual da matéria-prima. Enquanto que até a primeira quinzena de outubro foram processadas 510 milhões de toneladas, a evolução de 5% em relação a igual período do ano passado apontou um acumulado de ATR de 70 milhões de toneladas, crescimento de 3,1%.

Ao passo que no campo os números foram positivos, o mesmo não pode ser dito em relação ao desempenho industrial. Até a metade do mês, dez usinas haviam apresentado queda de 1,5%. Um gráfico que retrata o rendimento acumulado em quilos de ATR aproveitados por tonelada de cana moída mostrou que, desde a segunda quinzena de abril, os números de 2018 foram superiores numa constante de pelo menos cinco quilos.

Retrato que comprova a necessidade urgente de investimentos na reforma das unidades industriais postergada pela falta de capital, que sumiu a partir da última grande crise do setor.

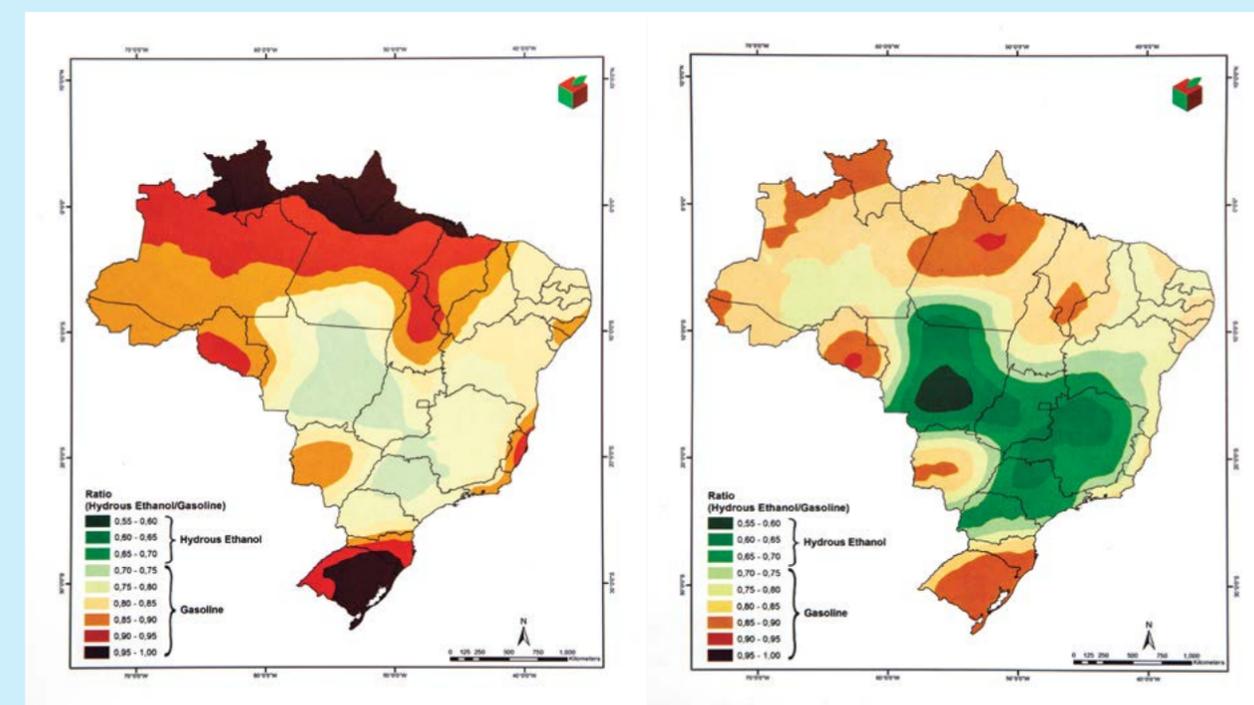
E dependendo da conjuntura do mercado de açúcar, dificilmente o dinheiro necessário para as reformas surgiria. Isto é comprovado pelo mix que ficou 0,8% abaixo em relação ao ano passado, próximo aos 65% para o etanol.

Porém, a esperança por dias melhores atende pelo nome de etanol hidratado, que aditivou em 15,5% suas vendas recordes em 2018 - desempenho retratado no gráfico que considerou as vendas de abril a julho. Nos meses de agosto e setembro, os números dos dois últimos anos foram iguais.

No evento foi distribuído entre os participantes um mapa com o comparativo de competitividade do etanol hidratado frente à gasolina desde 2015, dividido por trimestres.

Nele, é lindo ver a mancha verde crescer, ficar mais escura e invadir áreas que historicamente o combustível fóssil dominava, como o sul do Pará e Bahia.

Outra informação que a sequência de mapas desnuda é como o etanol esteve próximo de sumir do território nacional em decorrência da política de preços subsidiados da gasolina pelo



Competitividade do etanol hidratado na bomba no primeiro trimestre de 2017 e no segundo trimestre de 2019.

O setor quase sumiu, mas conseguiu se recuperar

Rendimento agrícola no estado de São Paulo predominantemente acima do ano passado



Canavial paulista chegou muito próximo da casa das 80 toneladas por hectare na atual safra

governo Dilma Rouseff, sendo o período de maior depressão o primeiro trimestre de 2017, quando a gasolina tomou a dianteira até nos estados tradicionalmente alcooleiros como São Paulo, Paraná, Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso.

Ao comparar os preços, eles raramente ficaram inferiores ao longo desta safra, tanto na comparação com os dois anos anteriores como na máxima histórica dos últimos cinco anos, o que aponta para uma melhor remuneração. Fato que só não aconteceu em 2018 em decorrência da forte tanca-gem. Olhando para o período de entressafra, uma inesperada queda do preço do petróleo se iniciou em outubro e permaneceu até fevereiro, mantendo-os em baixa.

Fechando a análise do decorrente período, Nastari mostrou a estimativa de balanço (oferta e demanda) da safra 19/20, em que vê uma moagem, no Brasil, de 645 milhões de toneladas com um rendimento de 135 kg ATR/t.

A produção de açúcar deverá ficar em 28 milhões de toneladas, sendo 10 milhões destinados ao mercado interno e o restante para exportação. Quanto ao etanol, serão destilados 33 bilhões de litros (somente considerando a cana como matéria-prima), sendo 23 bilhões hidratados e 10 bilhões de anidro.

Sobre as perspectivas para a safra 20/21, o mandatário da Datagro separou dez cenários que acredita ter grandes chances de acontecer, são eles:

- 1 – Sinal amarelo no campo em decorrência das poucas chuvas a partir do mês de maio de 2019, incêndios e geadas, além da perda de área cultivada para soja e milho safrinha;
- 2 – Ganho de produção de etanol de milho, ultrapassando a casa dos dois bilhões de litros;
- 3 – Mercado mundial de açúcar ainda gelado sofrendo

efeito dos estoques elevados tanto na Índia como na Tailândia;

4 – O etanol continuará seu avanço gradual para ganhar mercados asiáticos, principalmente China e Índia;

5 – Posição vendida de fundos indica preços depreciados do açúcar mantendo o mix mais voltado para o etanol;

6 – Estoques mundiais de açúcar não resistirão e sofrerão redução;

7 – Crescimento no reconhecimento do etanol como energia limpa para a mobilidade;

8 – Como reflexo do Rota 2030, a indústria começará a colocar no mercado o resultado do desenvolvimento de tecnologias que aumentam a eficiência do etanol, vindo especialmente da nova fábrica da FCA (marca de motores da Fiat) e também novas soluções de integração com a eletrificação, principalmente chegando da Toyota e Nissan;

9 – Entrada em vigor do RenovaBio, definição do valor do Cbio e surgimento de investimentos visando ao ganho de eficiência, pensando em custos, área agrícola, industrial e logística,

10 – Ano-chave para a complementação definitiva entre combustíveis líquidos renováveis e tradicionais, usando a atual infraestrutura de distribuição.



2020 poderá ser o ano-chave para o setor mudar a alavanca e retomar a sua prosperidade perdida

CALENDÁRIO DE EVENTOS

GRUPO
IDEA

2020

PROGRAME-SE



Você sabe o que é **LIFELONG LEARNING**?

Para sobreviver e se destacar neste mundo em transformação, a capacidade de aprender constantemente é indispensável. Lifelong learning é exatamente isso: **aprendizagem ao longo da vida**. Esse é nosso propósito no Grupo IDEA: atualização constante de executivos do setor sucroenergético.

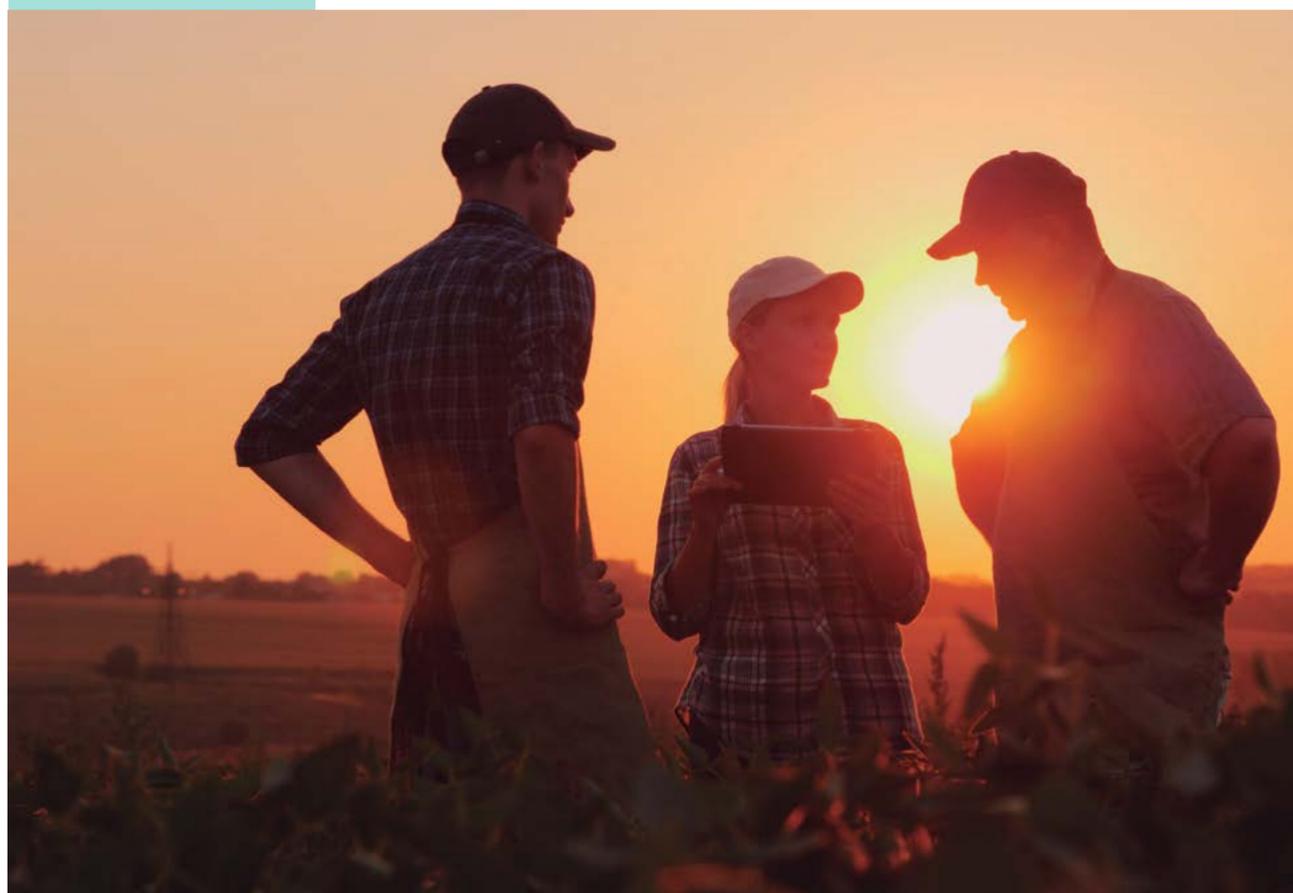
Seja um lifelong learner! Inclua livros, podcasts e os eventos do Grupo IDEA em sua rotina. **Programe-se para participar em 2020.**

www.ideaonline.com.br

PREPARANDO FUTURAS LIDERANÇAS

A Canaoeste mobiliza aos associados formas legais de dar continuidade ao negócio familiar

Fernanda Clariano



É bem verdade que algumas pessoas parecem ter nascido com o dom de liderar e inspirar, mas para a maioria esse processo não

é tão natural. Com o objetivo de desenvolver a cultura associativa nas novas gerações e trabalhar mensalmente com os jovens num processo de formação (multidisciplinar entre as áreas de atividade da associação bem como noções de liderança), a Canaoeste (Associação dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo) iniciou



Fernando dos Reis Filho: "Para a associação é importante que a família continue na atividade e para a família, que ela continue sendo dona do seu negócio"

em fevereiro de 2019, um projeto de desenvolvimento de liderança chamado "Nova Geração".

Foram promovidos encontros mensais com um grupo de filhos e netos de produtores, que se reuniram para receber aprendizado teórico e prático, absorvendo informações sobre a associação e desenvolvendo senso crítico e aprimoramento técnico.

"A cada encontro um assunto importante e de interesse foi explanado e uma coach nos apoiou no envolvimento para gerar ainda mais interesse nas novas lideranças. A questão da sucessão familiar foi um tema muito discutido nos encontros, tendo em vista que nos processos de sucessão muitos dos negócios, após o processo sucessório, começaram a ter problemas de gestão e/ou resultado",



Sarita Rodas: "A principal tarefa de uma família empresária é manter objetivos comuns em torno do patrimônio"

disse o gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato.

De acordo com o presidente da Canaoeste, Fernando dos Reis Filho, o projeto serve para preparar os jovens para serem possíveis sucessores e fazer com que eles possam sentir o seu valor tanto no âmbito familiar como dentro da sociedade onde estão inseridos. "Além de entenderem o andamento e o trabalho da associação, os integrantes do grupo têm a oportunidade de se preparar para assumir suas posições e serem futuros líderes dos negócios familiares e a associação precisa da participação ativa desses jovens. Estamos formando 18 novos líderes neste primeiro momento e o intuito é continuar, abrir novos cursos no ano que vem e dobrar este número".

Para encerrar as atividades de 2019, uma palestra sobre "Sucessão Assertiva - Novas Lideranças para um Novo Agro" foi explanada por Sarita Rodas - CEO do Grupo Junqueira Rodas e especialista em sucessão e governança familiar para processos sucessórios.

Sarita contou um pouco da sua experiência baseada em conhecimentos técnicos no treinamento de empresas familiares somada a prática dos negócios. Segundo ela, o primeiro passo é se identificar dentro da empresa e ter clareza do seu legado. "A principal tarefa de uma família empresária é manter objetivos comuns em torno do patrimônio". A empresária ainda compartilhou os seus desafios e elencou como principal deles o fato de aprender em pouco tempo sobre as necessidades que o negócio tinha, por não ser sua área de atuação. "Eu sabia pouco sobre agronegócio, precisava assumir os negócios da família e tinha pouco tempo para me especializar. Acredito que



Da esquerda para a direita, Silvio Lovato, Fernando dos Reis Filho, Antonio Eduro Toniello, Helena Zero Kamada (uma das alunas que recebeu o certificado) e Daniel Annibal

esses foram os principais desafios, a falta de conhecimento e a dificuldade por ser mulher à frente do negócio. Isso há onze anos era bem diferente da atual realidade”, comentou. Ela também destacou que, para quem pretende ser um sucessor, a resiliência e dedicação são a base. “Em todas as atividades, sejam elas em empresas familiares ou não, têm seus desafios, suas dificuldades, mas com muita dedicação e resiliência é possível superar e vencer”.

Quem também se expressou sobre a importância da sucessão familiar foi o presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniolo. “É muito importante preparar os filhos e netos para futuras mudanças de gestão e essa iniciativa da Canaoeste é muito importante. Gostaria de parabenizar a todos pela conclusão desse primeiro ciclo”.

Ainda durante a programação foram entregues os certificados do primeiro ciclo de formação aos 18 novos líderes participantes do projeto. Helena Zero Kamada, uma das alunas, falou da experiência de poder participar. “Ao longo de nove meses, durante os nossos encontros foram abordados temas interessantes e significantes para mim, já que não tinha formação em nada relacionado ao agro-negócio e nem prática. Foi legal poder conhecer um pouco da parte técnica e de muita coisa que eu tinha dúvida como, por exemplo, de que forma funcionava o Consecana (preço e todas as variáveis que envolvem no aumento ou queda de preço de cana) e esse projeto me deu certa bagagem. Tem também a questão da sucessão familiar que em todos os aspectos é muito importante até mesmo

para evitar brigas patrimoniais entre irmãos que também podem levar todo o negócio à falência”.



Os diretores da Canaoeste e Copercana também entregaram o certificado ao aluno Rafael Garnica

Quem também se posicionou sobre a experiência adquirida durante o primeiro ciclo do projeto foi Rafael Garnica, que destacou como enriquecedor o aprendizado adquirido. “Além de proporcionar informações que nos darão uma bagagem futura, o projeto permitiu também um maior network em contato com outros fornecedores e amigos, rendeu amizades e boas conversas que vieram contribuir muito e, mais para frente, proporcionar novos talentos também para a Canaoeste, afinal de contas essa nova geração é o futuro, e eu acho que essa é a maior contribuição”.



GUIADA PELA BUSCA DE CONHECIMENTO

Aos 25 anos de idade, Sarita começou a se preparar para assumir o comando da empresa após a morte do pai, Fábio Rodas, em 2008. Realizou cursos dentro e fora do país para especializar-se na área e conhecer os negócios. Foi a primeira mulher a compor o Conselho do Fundecitrus (Fundo de Defesa da Citricultura Paulista) e o Conselho de Administração da Montecitrus Trading de Suco de Laranja. Também foi vice-presidente da ABCT (Associação Brasileira dos Criadores de Tabapuã) e é diretora da Prossiga, empresa que ministra palestras e cursos sobre sucessão familiar.

Em um rápido bate-papo, Sarita comentou sobre superação e alguns aspectos de seu trabalho:

O que avalia que precisa ser estimulado para que os jovens se sintam mais encorajados a empreender?

Sarita Rodas: Empreender tem a ver com coragem, resiliência e criatividade. Essas habilidades devem ser estimuladas pela família e nas escolas.

Para reduzir os índices de “mortalidade” das empresas, quais incentivos considera necessários?

Sarita: No caso das empresas familiares é preciso praticar a estabilidade emocional da família e a profissionalização e capacitação dos futuros sócios.

Conte sobre um momento difícil que enfrentou na sua vida, por favor. Como o superou?

Sarita: A vida é cheia de situações difíceis, porém perder o pai e ter que se preparar rapidamente para conduzir os negócios da família, foi um grande desafio. Precisei de muito apoio familiar, dedicação na busca de conhecimento e muita persistência para superar as adversidades do dia a dia.

Como percebe que o seu trabalho contribui para a vida das pessoas?

Sarita: Não sei se a palavra seja perceber, porém compartilho tudo que aprendi, o que faço e dá certo, e principalmente o que dá errado para ajudar as pessoas a conseguirem vencer seus desafios individuais. Precisamos nos espelhar em quem faz e não em quem apenas fala.

Compartilhe uma dica que inspira a sua vida e inspire outras pessoas, por favor.

Sarita: Eu sempre fui guiada pela busca do conhecimento. Não há nada nessa vida que eu não possa aprender, basta querer. O conhecimento muda as pessoas e nós mudaremos o mundo, nem que seja apenas o nosso mundo.





CANAOESTE

Coluna de Mercados
"engenheiro agrônomo
Manoel Ortolan"

COMO SERÁ 2020?

* Marcos Fava Neves



Reflexões dos Fatos e Números do Agro

Na área internacional o mês de novembro trouxe

mais complicações. O apoio velado de Trump em dois gestos na direção dos protestantes de Hong Kong joga acidez na relação com a China, que não gostou. Recentes declarações também podem postergar um possível acordo com os EUA para depois das eleições americanas, enfim neste momento ficou mais distante. Há problemas recentes também com a França e isto deve se refletir em menor crescimento nos fluxos comerciais para 2020.

No Brasil as notícias são melhores com o PIB crescendo 0,6% no trimestre e matéria do Wall Street Journal falando da virada da economia brasileira, e ainda novas perspectivas de redução da taxa de juros. O Relatório Focus de 02 de dezembro de 2019 (Banco Central) traz expectativas para o IPCA de 2019 em 3,52% e de 2020 em 3,60%. O PIB fecharia em 0,99% este ano e 2,22% em 2020. Para a taxa Selic se esperam 4,50% e 4,50%, respectivamente e, finalmente, para o câmbio, R\$ 4,10 no final de 2019 e 4,01 no final 2020.

A variável mais importante agora, sem dúvida, é o clima sobre a nossa safra, que precisa ser grande para aproveitarmos todas as oportunidades que se colocam. Em alguns locais precisou-se fazer replantio e em outros também tem atraso, o que pode colocar em risco maior a segunda safra de milho. Pela Conab, na estimativa de novembro, são esperadas 246,4 milhões de toneladas, um aumento de quase 2% sobre a safra anterior, 4,3 milhões de toneladas a mais. A área é de 64,1 milhões de hectares, aumento de 1,4% sobre o ciclo anterior. O algodão volta a crescer, com 2% a mais de área. No milho esperam quase 1% a mais de área na primeira safra (4,1 milhões de ha) e produção de 26,3 milhões de toneladas e na segunda safra outras 71 milhões. Há também agora uma contagem de terceira safra, com alinhamento mais com o período do hemisfério norte, que a Conab diagnosticou nos estados chamados Sealba (Sergipe, Alagoas e Bahia) e no Amapá e Roraima.

Pelo Rabobank deveremos ter 1 milhão de hectares de milho a mais plantados na segunda safra (total de 13,4 milhões de hectares), o que levaria a soma em 5%, para 18,4 milhões de hectares, esperando preços entre R\$ 40 a 42/saca. A produção será de 100 milhões de toneladas nesta safra aumentando o uso no mercado interno em 6%, com exportações de 30 milhões de toneladas. O etanol usará 2,5 milhões de toneladas. Para 2019 a Anec (Associação Nacional dos Exportadores de Cereais) prevê exportações de 41 milhões de toneladas (3 milhões acima da última projeção).

Pela Conab, na soja são esperadas praticamente 121

milhões de toneladas, quase 5% a mais que a safra anterior. O Rabobank crê em aumento de 1,7% na área plantada, atingindo 36,5 milhões de hectares e produção de 121 milhões de toneladas. Preveem grande queda na produção dos EUA. A Anec prevê exportar neste ano 72 milhões de toneladas de soja.

As exportações do agro brasileiro cresceram 0,8% em relação a outubro de 2018, somando US\$ 8,41 bilhões contra US\$ 8,35 bilhões do ano passado, de acordo com dados divulgados pelo Mapa (Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento). O propulsor desse crescimento foi o milho, com 91,3% a mais, vendendo US\$ 1,02 bilhão no volume de 6,14 m.t. (+97,6%). Destaque também para o algodão com aumento de 43,7%, vendendo US\$ 440,73 milhões; carne bovina com US\$ 806,61 (+30,4%); e carne suína com US\$ 148,51 milhões (+38,5%). Já a carne de frango caiu 7,8% chegando a US\$ 529,13 milhões, o complexo soja caiu 10,9% atingindo US\$ 2,27 bilhões, assim como produtos florestais, US\$ 906,0 (-15,6%). As importações brasileiras aumentaram 1,3% (US\$ 1,21 bilhão) e o superávit foi de US\$ 7,2 bilhões, 0,67% maior.

O ministério da China anunciou importações de 3 milhões de toneladas de produtos de suínos neste ano de 2019. Saiu o dado de novembro para as carnes: a exportação cresceu 28% sobre o mesmo mês do ano anterior, sendo que os preços da carne bovina subiram 22% em dólar, os preços da carne suína subiram 30% em dólar e os preços da carne de frango 6%. Imagina isto tudo em reais... a 4,20...

Mais adiante coloco minha perspectiva para 2020.



Reflexões dos Fatos e Números da Cana

Segundo a Unica, fechando a primeira quinzena de novembro, foi produzido 1,3 bilhão de litros de etanol (873 milhões de hidratado e 427 de anidro), 19% a mais que a quinzena do ano passado. Desde 1º de abril estamos 9% acima no hidratado (21,5 bilhões de litros) e 7,1% acima no anidro (9,4 bilhões de litros). Deve ser batido novo recorde de produção de etanol. Nesta quinzena o mix foi de 71,73% para o etanol, superando em quase 6% o do ano passado. Moeu-se 7,6% a menos de cana na quinzena, mesmo assim na safra atingimos 562,7 milhões de toneladas, alta de 5,7% em relação ao ano passado.

Nas notícias das empresas, a Copersucar realizou investimentos de US\$ 1 bi nos últimos 7 anos.

A Usina Colorado conseguiu emitir R\$ 200 milhões em certificados de recebíveis do agronegócio (CRAs) que foram certificados na Climate Bonds Initiative (CBI), ONG na área de sustentabilidade, mostrando mais uma abertura ao setor.

Novo relatório do Itaú BBA registra aumento de 8,6% do endividamento do setor, sendo o segundo maior da história, atrás apenas de 2014/15. Preços baixos do açúcar, menos cana moída e valorização do dólar são as justificativas principais. Já o levantamento da Archer estimou para o final de outubro o endividamento em R\$ 170,72 por tonelada de cana moída, crescimento anual de 7,6%. Má notícia para o setor, que precisa ser resolvida. O alento é que a taxa de juros está desabando no Brasil, o que alivia os montantes pagos.

No Açúcar

A OIA (Organização Internacional do Açúcar) revisou a previsão de déficit na safra 2019/20 (iniciada em 1º de outubro) de 4,763 milhões de toneladas para 6,115 milhões de toneladas. E com viés de alta com expectativas de frustrações em China, Índia e Tailândia. Penso que o Brasil também pode contribuir tirando açúcar com os preços atuais da gasolina em reais. A produção mundial ficaria em 170,40 milhões de toneladas, ante previsão anterior de 171,98 milhões de toneladas. O consumo subiria 1,3% (2,3 milhões de toneladas), para 176,52 milhões de toneladas. Porém estoques ainda são altos e a exportação deve ser a mesma. A relação do consumo e estoque já é a menor desde 2016/17, estando próximo a 50% no final de 2019/20. Interessante ver que a organização crê que em 2020/21 vem outro déficit de 3,5 milhões de toneladas.

A alta do dólar (5,73% em novembro) contribuiu para aumentar as fixações de açúcar da safra 2020/21. Valores pularam de R\$ 1.200 a R\$ 1.400/tonelada. Pela consultoria FG/A a média de 21 anos de fixações é de R\$ 1.307/t, equivalente a um preço de R\$ 2,26 o litro do etanol hidratado em Paulínia. O volume é 40% menor que o mesmo período do ano passado, de acordo com a Archer, com cerca de 3,3 milhões de toneladas já vendidas até o final de outubro (17% do total a ser exportado de 19,5 milhões). Deve aumentar agora. Pela FCStone pode ter chegado a 35%.

Houve problema na produção de açúcar de beterraba nos EUA e é provável que se tenha que aumentar as importações.

A Archer estima que o Brasil deve fechar o ano exportando 17,4 milhões de toneladas de açúcar, 19% a menos, menor número desde 2004.

Um novo ciclo se inicia no açúcar, assim que estoques foram consumidos vem recuperação de preços. Tenho esperança de iniciarmos a safra 2020/21 em 1º de abril com preço entre 14 a 15 cents/libra peso.

No Etanol e na Energia

Mais uma vez a grande notícia vem do consumo. No mês de outubro vendemos 10% a mais de hidratado que em setembro - 2,056 bilhões de litros praticamente o mesmo número de outubro de 2018 (ANP). As vendas de janeiro a outubro foram de 18,43 bilhões de litros, quase 20% acima dos valores do mesmo período de 2018. Chegou-se a 48,3% (hidratado e anidro convertido) do ciclo Otto. A Unica ressalta que São Paulo teve a maior quantidade de etanol já vendida em um mês, com 1,076 bilhão de litros de hidratado.

O consumo de combustíveis no Brasil em outubro de 2019 subiu quase 6% em relação a outubro de 2018 (ANP). No acumulado do ano o aumento é de 3,6%. O preço atual da gasolina dá margens para o hidratado subir ainda mais.

Saiu a licença para a Millenium Bioenergy fazer uma usina de etanol de milho em Bonfim (Roraima), com investimento de US\$ 170 milhões. Usará praticamente 60 mil hectares e vai expandir em futuro próximo para moer cana também. Os planos da empresa envolvem 8 usinas.

A Archer acredita que o consumo de 2019 será de 53,79 bilhões de litros de gasolina equivalente. E para 2020 pulará a 56,2 bilhões de litros. Isto levaria o etanol a 34,4 bilhões de litros (425 milhões de toneladas de cana). Adicionando-se nesta conta o consumo interno de açúcar mais

as exportações, precisamos de 613 milhões de toneladas de cana a serem produzidas no Centro-Sul. Déficit à vista.

Estamos importando cada vez mais etanol do Paraguai, quase 22 milhões de litros em outubro. Dados da Canaplan atestam existirem 14 usinas que moem pouco de mais de 6 milhões de toneladas em 110 mil hectares.

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

O que observar agora em dezembro: Praticamente se encerraram a cana e a moagem. Temos claríssima retomada do crescimento econômico e gasolina mais cara com a desvalorização do real e sustentação dos preços do petróleo. O consumo do hidratado vai continuar surpreendendo, trazendo os estoques a níveis bem preocupantes. O açúcar penso que começa gradualmente a subir, o hidratado com impostos nas usinas está R\$ 2,42/l em SP. O valor do ATR deve subir e creio que ainda pode terminar a safra em 0,633 (meu número algum tempo atrás aqui) e para a safra que vem, a cana disponível é quase a mesma quantidade, temos mais crescimento e estoques baixos, o que nos dá uma perspectiva de início bem melhor. Isto tudo depende da sustentação do preço do petróleo e nenhuma outra tragédia acontecer.

Sobre 2020

Se nenhum desastre acontecer, estou confiante que teremos um grande ano em 2020. São 7 os fatores que se alinham e me dão esta confiança:

1 - A queda da taxa de juros e os novos formatos de crédito, tipo “crowdfunding” que estão transformando pessoas em empreendedoras novamente, tirando recursos de aplicações e movimentando a economia real, com geração de oportunidades.

2 - A inflação controlada, mesmo com a recente desvalorização do real e a subida dos preços das carnes possibilita pensar mais no longo prazo.

3 - A taxa atual de câmbio favorece nossas exportações e a indústria local, encarecendo produtos concorrentes. Se é ruim para o consumidor final, é boa para a indústria e outros agentes econômicos. Favorece também o consumo de etanol a exportação de açúcar e a retomada da cana.

4 - A ânsia reformista que se observa no governo Federal e no Parlamento, com o Brasil avançando na direção correta de se retirar o Estado da frente do cidadão empreendedor e diminuir seu tamanho e peso sobre a sociedade.

5 - A demanda nacional e internacional firme, a nacional pela expectativa de mais crescimento econômico no Brasil e conseqüentemente mais consumo, e a internacional, que mesmo com os problemas geopolíticos e a guerra comercial entre China e EUA, desacelerando o crescimento da economia global, joga a favor do Brasil nas exportações de alimentos, entre eles as carnes que têm grande expectativa e os grãos.

6 - O enorme pacote tecnológico que está à disposição dos agentes do agronegócio, aplicativos, inteligência artificial, drones e outras tecnologias permitindo maior controle de custos e eficiência.

7 - Finalmente, tenho rodado o Brasil todo, conversado com muita gente, muitos empresários e sinto que a confiança das pessoas no país voltou, e quando esta volta, estimula também o espírito empreendedor, o investimento, criando oportunidades e geração de renda e valor.

Estes pontos todos eu não lembro de ver juntos no início de um ano, e como disse no início, salvo algum desastre, podem fazer que 2020 seja um grande ano ao agro e ao Brasil.

HOMENAGEADO DO MÊS

Destas vezes nossa singela homenagem vai ao amigo Marcos Santin. Que grande contribuição este senhor deu e dá ao agronegócio paulista e brasileiro, em diversas cadeias produtivas. Ele me abriu muitas oportunidades e o respeito que tenho é imenso.



FELIZ NATAL E BOAS FESTAS A TODOS!!!

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

EXCELÊNCIA PREMIADA

Personalidades, empresas e usinas que se destacaram ao longo do ano são reconhecidas e laureadas

Diana Nascimento



A Copercana e a Canaoeste foram premiadas durante o 17º Prêmio Visão Agro Brasil realizado pela AR Comunicação e Eventos, no

dia 05 de dezembro, no Espaço Golf, em Ribeirão Preto.

A Canaoeste foi laureada na categoria Agrícola por ser destaque em associação representativa dos plantadores de cana. O presidente da associação, Fernando dos Reis Filho, recebeu a premiação.

Também na área agrícola, a Copercana se destacou na



O presidente da Canaoeste, Fernando dos Reis Filho, recebeu o 17º Prêmio Visão Agro na categoria Agrícola - destaque em associação representativa



Waldercy Vaz representou a Copercana, premiada também na categoria Agrícola - destaque na comercialização de insumos agrícolas

comercialização de insumos agrícolas. O prêmio foi recebido por Waldercy Vaz, gestor de seguros da cooperativa.

Nesta edição do Prêmio Visão Agro também foi criado um novo troféu, que reconhece a força e a garra de um líder de excelência, o troféu Manoel Ortolan.

"Manoel Carlos de Azevedo Ortolan nos deixou este ano, foi um ilustre incentivador do agronegócio nacional, parceiro da Visão Agro, que dirigiu grandes entidades do setor como a Copercana, a Canaoeste e a Orplana. Uma forma que encontramos de homenagear esse grande homem que foi e continua sendo uma referência é esse troféu", disse a cerimonialista, que chamou ao palco Rodrigo Ortolan, filho de Manoel Ortolan, para receber uma placa de reconhecimento e gratidão pelo trabalho realizado por seu pai.

Foram chamados ao palco para receber o troféu Manoel Ortolan de Liderança o presidente da CooperCitrus, Fernando Degobbi; o presidente da Fermentec, Henrique Amorim; o presidente da Datagro, Plínio Nastari, e o presidente da Udop, Antônio César Salibe.

Em seguida, foram entregues o prêmio de líder do ano para Marcelo de Andrade, presidente global da Cofco Internacional. Os prêmios da categoria Personalidades em Destaque foram para o professor Octávio Antonio Valsechi e o presidente do Senar/SP, Tirso de Salles Meirelles.

Outra categoria entregue foi o Prêmio Visão Empreendedor, que reconhece e incentiva aqueles que, apesar das adversidades, buscam alternativas para crescer e se desenvolver com sustentabilidade e excelência. Três empresas foram premiadas: Nova Smar, Power Moendas e SoldaDura.

Boas expectativas

Em uma breve apresentação, o presidente da Datagro, Plínio Nastari, comentou que o setor sucroenergético vive um momento positivo depois de muitos anos difíceis como em 2011 e 2014 devido ao preço da gasolina e as dificuldades no mercado de açúcar. No entanto, o Brasil soube dar o seu recado.

"A diversificação da indústria brasileira foi conquistada durante quatro décadas com esforço, permitindo ao Brasil liderar os ajustes desse mercado. Nos últimos dois anos, a alteração do mix de produção na direção do etanol permitiu ao país manter a sua produção de ATR no patamar de 87 milhões de toneladas por ano, reduzindo a oferta de açúcar destinado ao mercado internacional em mais de 19 milhões de toneladas. Esse ajuste foi muito importante no momento em que outros grandes competidores, principalmente a Tailândia, Índia e União Europeia, expandiram as suas exportações, gerando excedentes no mercado mundial", explicou Nastari.

Com a recuperação dos preços do açúcar e do etanol, o ajuste na taxa de câmbio, a redução da taxa de juros e a entrada do RenovaBio, há um otimismo no ar.

"Estamos otimistas porque há metas que são um norte de mercado, indicando a necessidade do Brasil expandir a produção de etanol em cerca de 20 bilhões de litros para os próximos 10 anos. Meta que está de acordo, inclusive, com a declaração de visão expressa pelos 20 países mais populosos do planeta (incluindo Brasil, Índia, China, EUA e vários países europeus), que definiram aumento na proporção de bioenergia e de biocombustíveis sustentáveis", pontuou Nastari. 



DISPENSA DE ANUÊNCIA DE CONFRONTANTES NO GEORREFERENCIAMENTO

Juliano Bortoloti
Advogado



Fábio Soldera
Engenheiro-agrônomo e
especialista ambiental



Estimados leitores, como já anunciado em outra edição desta Canavieiros, pelo colega e colunista Fábio de Camargo Soldera, entrou em vigor a Lei Federal nº 13.838/2019, publicada em 05 de junho de 2019, que alterou o art. 176, da Lei nº 6.015, de 31 de dezembro de 1973 (Lei de Registros Públicos), dispensando a anuência dos confrontantes de imóveis rurais nos mapas e memoriais descritivos que o interessado tem de fazer nos casos de desmembramento, parcelamento ou remembramento de propriedades, para averbação do

georreferenciamento na matrícula imobiliária, bastando, a partir da publicação daquela lei, apenas de uma declaração do interessado informando que respeitou os limites e confrontações da propriedade. Agora, no mesmo sentido, foi publicada em 11 de dezembro de 2019, a Medida Provisória nº. 910/2019, que em seu artigo 4º, incluiu o § 17 ao artigo 213, da Lei nº 6.015/1973 (Lei de Registro Público), para dispensar, nos demais casos de retificação da matrícula para averbação do georreferenciamento, as assinaturas dos confrontantes quando da indicação das coordenadas dos vértices definidores dos limites dos imóveis rurais, georreferenciados e com precisão posicional fixada pelo Incra (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária), bastando somente a apresentação de declaração do requerente interessado de que respeitou os limites e as confrontações.

Como era?

Análise dúplice, quais sejam:

1. Apresentação no Incra, por profissional devidamente

habilitado, dos limites e coordenadas georreferenciadas de um imóvel rural,

2. Trabalhos técnicos feitos por profissionais habilitados – acompanhados de ART (Anotação de Responsabilidade Técnica) que continha a assinatura de todos os confrontantes do imóvel objeto da retificação, tanto no memorial descritivo como na planta.

Este último requisito eliminava a possibilidade de dúvidas da regularidade dos levantamentos topográficos realizados e eventual sobreposição de áreas confrontantes, pois todos os vizinhos anuíam com a localização das divisas, cumprindo assim com o objetivo do trabalho.

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

Vale lembrar que o Incra não exigia a anuência dos confrontantes para seu registro, ou seja, apenas o cartório de

registro de imóveis exigia a anuência dos confrontantes para averbação do georreferenciamento na matrícula imobiliária.

Como ficou?

Com a alteração da legislação, o produtor rural fica desobrigado de coletar a anuência dos confrontantes nos diversos documentos e mapas para apresentar ao Cartório de Registro de Imóveis competente, desburocratizando em muito o referido procedimento, mas abrindo a possibilidade para discussões diversas em decorrência de eventuais sobreposições de áreas por falhas nos levantamentos e informações equivocadas.

Desta forma, é muito importante, a partir de agora, que o proprietário rural que for registrar o georreferenciamento de seu imóvel na matrícula imobiliária tome todos os cuidados na contratação de profissionais para a realização destes trabalhos, auxiliando-o nos levantamentos e na indicação das divisas de forma correta, evitando, com isso, discussões sobre sobreposições de área com seus vizinhos.





50
ANOS

SICOOBCOCRED

Vem crescer com a gente.

José Antonio Corbo,
cooperado desde 1980.

SER COOPERADO SICOOB COCRED É SEMPRE UM BOM NEGÓCIO

José Antonio Corbo conta como a cooperativa faz parte de seu dia a dia

A melhor maneira de encerrar o ano do cinquentenário da Cocred, é dando voz para quem esteve e está presente durante sua história. José Antonio Corbo, cooperado desde 1980, conta como a cooperativa faz parte

de seu dia a dia. Neto de produtor rural, cresceu e criou sua família em um sítio na cidade de Sertãozinho. Também produtor rural, plantou cana durante certo período, hoje trabalha com café e soja.

Cocred | Como iniciou sua relação com a Cocred e por que escolheu a cooperativa?

O cooperativismo é de família. Meu avô veio da Itália e era produtor rural, com isso minha família sempre foi muito ligada ao cooperativismo rural. Na Cocred, quando chegou a hora, abri uma conta e estou aqui até hoje. Mantenho o relacionamento, pois eu costumo dizer que a cooperativa é minha casa. E não vou deixar o lucro para o outro, eu deixo o dinheiro na minha casa.

Cocred | Sempre foi produtor rural? O que você produz?

De formação sou torneiro mecânico, mas sempre me interessei em mexer com a terra. Hoje sou agricultor rural, planto café e soja e também possuo um viveiro de mudas de horti fruti.

Cocred | Em que momento e como a Cocred contribuiu para seu crescimento como produtor?

Ela faz parte dos meus momentos de crescimento. Quando precisei de uma colhedeira

de café, foi a Cocred que me deu o empurrão para poder adquirir a máquina. Na época, o que eu pagaria para cooperativa, compensava em relação ao que eu pagaria em terceirização. Comprando a minha máquina eu podia controlar ela da forma que eu queria, para aumentar a qualidade do meu café. Foi um bom negócio.

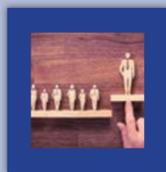
Cocred | Quais as principais vantagens de ser um cooperado Cocred?

É aquilo que eu falei, a cooperativa é a minha casa. Está no nosso dia a dia. Por exemplo, os outros bancos abrem tarde, aqui às 8h30 eu já estou dentro da agência. O relacionamento é diferente, sempre há um bom negócio. Dentro da cooperativa a gente tem mais liberdade, a gente se sente em casa.

cocred.com.br

[@](#) [f](#) [in](#) [sicoobcocred](#)





COM OS PÉS NO CHÃO

Biosev pauta suas metas com base na realidade



O presidente da Biosev, Juan Jose Blanchard, busca simplicidade para obter rentabilidade

Marino Guerra

Ao observar a mudança no texto "Visão da Empresa" que anteriormente dizia "Liderar o setor sucroenergético gerando resultados sustentáveis, a partir da terra, de parcerias e do conhecimento, produzindo de modo eficiente alimentos e energia

para servir aos nossos clientes", e agora diz "Uma empresa segura, eficiente e rentável que valoriza a simplicidade, as pessoas e que contribui para o desenvolvimento das comunidades onde atua", é possível perceber que alguma mudança realmente está em curso dentro da Biosev.

A inauguração dessa intenção de nova era foi o encontro de fornecedores e parceiros de cana-de-açúcar que a empresa promoveu no mês de novembro, em Ribeirão Preto.

Iniciando os trabalhos, o diretor-presidente do grupo, Juan Jose Blanchard, fez um breve discurso, no qual reforçou a meta da empresa por rentabilidade e, para evoluir cada vez mais nesse quesito, disse que todos estão empenhados em captar as oportunidades que surgirem.

Neste ponto, citou o investimento em 70 colhedoras novas, a conquista no recorde do mix alcooleiro através da instalação de novas colunas de destilação e a parceria com a Datagro, no sentido de alcançar novos resultados.

"Vamos fazer de maneira simples, seremos rentáveis. Não precisamos ser o maior produtor de cana, precisamos ser eficientes", disse Blanchard. Diante deste pensamento, ele justificou a venda das duas unidades industriais nordestinas: "Lá era outra dinâmica de negócio, outra agricultura que quase não criava sinergia nenhuma com o restante do grupo".

Em seguida, assumiu o púlpito a diretora comercial, de suprimentos e originação da Biosev, Dorothea Soule, que apresentou diversos indicativos mostrando que a companhia já respira novos ares. Dentre eles estão o aumento em 18% do mix de etanol desde a safra 16/17, a modernização das operações com investimentos em tecnologia da informação, o plantio de 32 mil hectares de cana e o ganho de 12,5% em produtividade, chegando a 88 t/ha.

Outro assunto tratado pela executiva foi o preço do ATR, mais especificamente a projeção para a safra 20/21. Ela aposta na manutenção da tendência de alta

fechando a R\$ 0,678 /kg, valor sustentado ainda pelo bom ambiente de negócios do etanol.

O professor e colunista da Revista Canavieiros, Marcos Fava Neves, foi convidado a mostrar o que pensa sobre a relação entre fornecedores e usinas e para isso criou uma lista de 10 itens de planejamento para a construção de margens na cultura ao longo dos anos de 2019 a 2028.

Nesta lista ele destacou quatro fatores que pedem maior atenção: o mercado internacional de açúcar (subsídios e também problemas com a imagem), o custo crescente do valor do arrendamento da terra e o endividamento do setor que se mantém demasiadamente alto, os hiatos de produtividade industrial e a falta de união entre produtores e fornecedores, fazendo com que interesses conflitantes desfoquem a atenção para temas de maior relevância e que beneficiariam o setor como um todo.

Os seis itens restantes foram classificados por ele como oportunidades, sendo o de maior magnitude o potencial de crescimento de consumo do etanol ainda num cenário com os motores nacionais, em sua grande maioria, serem flex.

A implementação do RenovaBio e também outros programas de biocombustíveis como a mistura de 10% de etanol à gasolina na China e a premiação por eficiência e tratamento tributário adequado à energia vinda de cogeração foram oportunidades de segunda maior relevância, de acordo com o professor.

Na terceira colocação ficou o ganho de eficiência agrônômica e dentre os diversos assuntos ligados a essa matéria ele destacou a especialização nas atividades, a agricultura por metro quadrado, a economia colaborativa



Dorothea Soule enxerga um ATR valendo R\$ 0,678/kg na safra 20/21



Fava Neves enumerou 10 riscos e oportunidades para o futuro do setor

ou compartilhada e os processos integrados e circulares como os principais no combate ao desenfreado crescimento no custo de produção e queda na produtividade vivenciados pelo setor desde o fim do corte da cana queimada.

Ainda na sua lista foram contempladas as questões geopolíticas e econômicas (guerras comerciais, medidas protecionistas, volta do crescimento econômico no Brasil e valorização do real), preços do petróleo, competitividade da gasolina e fontes alternativas (açúcar, energia e transporte) que possam ameaçar os produtos da cana.

Um painel formado pelos fornecedores Celso Torquato Junqueira Franco e Fabiano Ravagnani, e o gestor da Canaoeste, Almir Torcato, sucedeu a apresentação de Fava Neves. Contudo, o assunto permaneceu o mesmo - geração de valor.

Sobre esse aspecto, Torcato se posicionou dizendo que cabe a uma associação entender o perfil do produtor de sua área de abrangência e, em cima disso, definir quais formas ela pode atuar para atender algumas necessidades. “Não dá mais para entregar um caminhão ao produtor que precisa de uma bicicleta naquele momento”, exemplificou.

Já Junqueira lembrou da destruição da cadeia de valor ocasionada pelos preços dos arrendamentos hipertrofiados. “Tanto as usinas como os fornecedores precisam se organizar para reduzir a concorrência desordenada de busca por área para se plantar cana, não dá para ter mais a situação que temos hoje, onde quem ganha mais é quem não produz”.

Neste sentido, Ravagnani contou sua experiência, de funcionário do departamento agrícola de uma das unidades do grupo para fornecedor, assumindo áreas repassadas pela Biosev.

Para encerrar o evento foi entregue o prêmio “Mais Cana”, uma premiação simbólica aos fornecedores que entregaram a cana com o maior número de ATR por hectare. Na unidade Continental, localizada em Colômbia-SP, em segundo lugar, ficou o produtor Eder Wilson Ulian e o primeiro foi Nelson Calegari.

Na MB, o vice-campeão de produtividade foi o fornecedor Mário Vinícius de Almeida, enquanto Sérgio Antonio Daher foi o mais produtivo. Na vizinha Vale do Rosário, a produtora Renata Paoliello Junqueira e o agricultor Eduardo Junqueira Pereira ficaram em segundo e primeiro lugar, respectivamente. Os melhores da Santa Elisa foram Albert Cavalini Anholetto e Elsie Renato Perissin.



Entendimento sobre os diversos perfis de fornecedores de cana e queda no valor do arrendamento foram os principais assuntos defendidos por Almir Torcato, Celso Junqueira e Fabiano Ravagnani

PRODUTOR RURAL, FAÇA SEU PROJETO DE **ENERGIA SOLAR** COM QUEM MAIS ENTENDE DE AGRO!

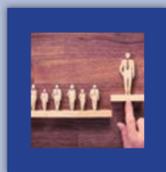
A Copercana criou um projeto especial para trabalhar com a geração de energia solar fotovoltaica. Chamado de **Copercana Solar**, o projeto conta com profissionais qualificados e experientes para realizar todas as etapas necessárias para implantação do sistema de energia solar em qualquer propriedade.

Faça seu projeto com a qualidade e confiança que apenas a Copercana - uma cooperativa com mais de 50 anos de tradição e experiência no agronegócio - pode oferecer.



Faça um orçamento sem compromisso.
(16) 99794-1864
danielcosta@copercana.com.br





HINOVE INAUGURA FÁBRICA NO MATO GROSSO DO SUL

Com o investimento, marca pretende ampliar a sua capacidade de oferta



Planta industrial fornecerá adubo líquido para Mato Grosso do Sul e também para as regiões vizinhas de outros estados e Paraguai

Marino Guerra

A Hinove Agrociência, empresa nacional focada na produção e comercialização de fertilizantes especiais inaugurou, no mês de novembro, uma unidade fabril no município de Rio Brillante-MS.

Com investimentos de R\$ 25 milhões, a planta, que ocupa uma área total de 100 mil m², tem potencial de produção de

800 mil toneladas de fertilizantes por ano, sendo metade de sólidos e a outra de líquidos.

Segundo o CEO da empresa, Renato Benatti, a instalação da unidade é pautada numa detalhada estratégia logística/comercial. Isso porque como a linha de produtos líquidas consegue chegar a um raio de, no máximo, 300 km, para não prejudicar



O CEO da Hinove, Renato Benatti, conversa com o governador do Mato Grosso do Sul, Reinaldo Azambuja, e ao fundo, Jaime Verruk, secretário de agricultura e grande incentivador do projeto da fábrica

as características do produto, será possível atender à demanda do extremo oeste paulista, do noroeste paranaense, uma parte considerável do Paraguai e, claro, grande área do próprio Mato Grosso do Sul.

Nesta área são encontradas significativas lavouras de todas as culturas com as quais a empresa trabalha (cana-de-açúcar, soja, milho, pastagens, reflorestamento e hortifrutí), além do aumento esperado na oferta dos fertilizantes sólidos, que se junta à infraestrutura atual com a planta de Registro-SP e também com outras unidades produtivas parceiras.

Ao oferecer para o mercado o diferencial de customização de fórmulas de seus produtos, a Hinove disponibiliza aos clientes (que não estão no raio de acesso de suas plantas de fertilizantes líquidos) um equipamento móvel que produz o fertilizante

diretamente no campo, tendo capacidade de uma nova passagem a cada 30 minutos.

Para a concretização do projeto foram investidos recursos próprios, do Fundo de Financiamento do Centro-Oeste (FCO) do Banco do Brasil, e apoio dos governos estaduais e municipais.

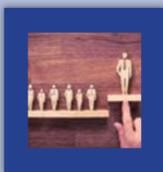
Nesse sentido, o governador Reinaldo Azambuja, que prestigiou o evento de inauguração acompanhado do secretário de Meio Ambiente, Desenvolvimento Econômico, Produção e Agricultura do Estado, Jaime Verruck, lembrou também do trabalho do poder público na captação de investimentos, da compra do terreno em parceria com a prefeitura e a concessão de incentivos fiscais por meio do programa MS Empreendedor.

Nascida em 2011, a empresa iniciou suas atividades como uma produtora de micronutrientes de aplicação foliar, mas com o propósito de entregar soluções que realmente atendessem às necessidades específicas dos clientes. Com isso, logo colocou no mercado a sua primeira linha de produtos, formada pelos corretivos de micronutrientes Planta e Colhe Cana, e a solução em fósforo obtida por meio do processo de acidulação da rocha fosfatada de jazidas nacionais, Hiphós.

Através de muitas pesquisas e testes de campo, a marca passou a ganhar alguma relevância de mercado a partir de 2014, conseguindo, a partir daí obter um crescimento de três vezes num intervalo de 12 meses. Desde então, o negócio sempre conseguiu dobrar o seu faturamento anual, tendo a expectativa de fechar esse ano em cerca de R\$ 130 milhões e com projeções de ultrapassar os R\$ 260 milhões em 2020, com a consolidação da nova fábrica.



Máquina que produz fertilizante líquido na propriedade do cliente: como esse tipo de produto não suporta viagens de grandes distâncias, a empresa desenvolveu essa solução



FOCO EM MANEJO VARIETAL

Estratégias como experimentação agrícola e análise de dados são importantes para a escolha de boas variedades



Diana Nascimento

O 13º Grande Encontro de Variedades realizado pelo Grupo Idea nos dias 16 e 17 de outubro, no Centro de Convenções de Ribeirão Preto, apresentou várias novidades sobre o manejo varietal.

Representantes de toda a cadeia sucroenergética acompanharam, durante o evento, quais as opções varietais para

substituir variedades que não estão funcionando bem, os bons resultados do sistema de bloco de colheita e do terceiro eixo, os novos materiais lançados pelos institutos de pesquisa e os novos produtos hormonais, nutricionais e estimulantes de crescimento que as empresas estão disponibilizando no mercado.



Para Nunes, o trabalho de manejo varietal realizado pelas usinas mostra que há todo um cuidado para a escolha das variedades

Entre os destaques está a produção econômica de MPB para viabilizar o plantio comercial. Andres da Silva, diretor da Eacea Cultivos Protegidos, apresentou o revolucionário sistema de produção de mudas pré-brotadas de cana chamado MPB Biofactory. O sistema permite atingir níveis de produtividade com qualidade e sustentabilidade graças, entre outras particularidades, a um conceito de integração da biofábrica com a destilaria de etanol. "A MPB Biofactory atende à demanda da usina a qualquer momento, independente da condição climática. É um modelo escalável para pequenas, médias e grandes usinas e conta com estufa de alta tecnologia e automatizada, que controla todos os parâmetros para o desenvolvimento da planta. A rusticificação da variedade é feita em ambiente fechado, controlado e com zero investimento da usina", salientou.

O diretor do Grupo Idea, Dib Nunes, comentou que a empresa está produzindo MPBs de alta qualidade de forma diferente e econômica. "É uma proposta profissional em que é assinado um contrato, a empresa faz e entrega as mudas por determinado preço. Temos que profissionalizar e parar de fazer mudinha no fundo da usina. É uma forma de baratear custos e viabilizar a produção de mudas", enfatizou.

O evento também discutiu o uso das variedades por parte de vários grupos e usinas. Vitor Dinardo, gestor corporativo de Desenvolvimento Agrônomo do Grupo Tereos, mostrou como é realizada a escolha de variedades na companhia. "É preciso ter abertura porque o setor está em constante mudança e a variedade é um dos pilares de produtividade do grupo. Temos o Programa +Que 100, que classifica as variedades desejadas e não desejadas para uso em nossos canaviais", comentou.

Entre as estratégias adotadas no grupo está o conhecimento dos ambientes de produção e da época certa de colheita, além da regionalização. Segundo Dinardo, essas ações restringem o espectro de variedades que podem ser plantadas, sempre respeitando os fatores de escolha como fluxo, experimentação agrícola, análise de dados e outros. "Também contamos com uma matriz de recomendação varietal e censo de plantio. A variedade é soberana dentro do plantio", encerrou Dinardo.

O gerente corporativo da área de tecnologia agrícola do Grupo Atvos, Rogério Nascimento, contou que o manejo varietal direcionado para ambientes desfavoráveis adotado pelo grupo passa por um mapa hipotético de manejo precoce/médio/tardio e experimentação com provedores de tecnologia baseada nos pilares: muda sadia, protocolo de viveiros, acompanhamento, observações em campo, regras e disciplina (matriz de risco), integração teórica e prática.

O programa de manejo varietal ainda contempla o plantio de novas variedades para diminuir a concentração, usando informações próprias para a tomada de decisão sobre as cultivares a serem utilizadas. "É preciso ver as variedades no campo e sujar a botina para tomar a melhor decisão. Para isso, realizamos o acompanhamento semanal que engloba o uso de maturadores, planejamento de colheita e de plantio", resumiu Nascimento.

O assessor de tecnologia agrônoma e gestor de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação do Grupo São Martinho, René de Assis Sordi, também mencionou sobre o manejo varietal do grupo. "Os fatores chave de produtividade entre 1980 a 2015 foram o melhoramento, o ambiente, o manejo e a biotecnologia. Hoje, as ações para aumentar a produtividade são manejo, gestão e tecnologia com foco em meios e MPB", apontou.

O grupo possui uma biofábrica de MPB com capacidade para 3.800 ha/ano, além de realizar a rotação com soja, amendoim e crotalária com alta taxa de multiplicação.

Sobre a definição de variedades, ele comentou que o grupo faz uso de ensaios próprios e de instituições, área de validação e resultados pré-comerciais para a criação de matrizeiro. "O grupo possui características que devem ser levadas em consideração para a escolha de variedades. Em nosso matrizeiro, prezamos pelo planejamento, pela sanidade e pela multiplicação rápida. Nosso plantel implica na evolução das variedades por nós exploradas", afirmou Sordi.

Ele ainda elencou algumas variedades utilizadas como a 9001, que está crescendo pela rusticidade; a 5094, indicada



O evento discutiu o uso de variedades por parte de vários grupos e usinas

para ambientes melhores e a 5014 para meio de safra com potencial de produção.

Por sua vez, Hamilton Jordão, gerente agrônomo corporativo na Raízen, disse que o manejo varietal demanda tempo, atenção e a cada ano tem uma nova estratégia e planejamento.

A Raízen está apostando nas variedades RB855156, RB975952 e outras. "A 5952 elevou o degrau em melhores ambientes. Já a CTC 9005 precisa expandir em novas regiões", comentou Jordão.

A variedade 9001 é voltada para o manejo médio, mas mantendo-se ainda no 1º semestre (colheita). A CTC 9002 e RB975201 apresentam resultados similares e estão em processo de expansão, com destaque maior para a 5201.

"A CV7870 está entregando bastante, é um material interessante. A CTC 9003 ainda está em expansão, mas tem mostrado potencial interessante. A RB985476 tem resultados consistentes em cana de fornecedores. A CTC 4 e a CV6654 são materiais produtivos que estão entre as que entregam mais TCH", analisa o executivo.

Segundo ele, as variedades são escolhidas de acordo com

o universo de dados como porcentagem de falha no plantio mecanizado, índice de infestação de broca, florescimento, resposta a tratamentos foliares, custo de royalties e retorno por real investido.

Como desafios para o manejo de variedades, Jordão cita as soluções e inovações para o plantio com precisão e baixo volume de mudas, incluindo protótipo, meiosi para áreas de baixo rendimento, avaliação de cana semente e biotecnologia.

Atenção aos mínimos detalhes

Para Nunes, o trabalho de manejo varietal realizado pelas usinas mostra que há todo um cuidado para a escolha das variedades. "Uma coisa que chama a atenção é a análise das informações do banco de dados da usina ou do grupo, que tem indicações importantíssimas. Se você segmentar os dados, é possível encontrar a informação necessária. Isso vale como uma competição de variedades. Alguns grupos têm unidades em diversos ambientes de produção e isso é um desafio permanente que exige muito planejamento, meta e dedicação", salienta. 

PODER DE OUTRO MUNDO NO COMBATE À CIGARRINHA

 **Molécula exclusiva e inédita no Brasil**

 **Controle de todas as fases da cigarrinha**

 **Maior efeito de choque
Maior residual**



CHEGOU MAXSAN

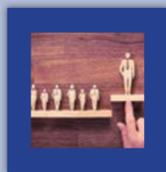
MOVIDO A

DINO

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.




**Agricultura
é a nossa vida**



UMA POTÊNCIA CHAMADA AGRONEGÓCIO

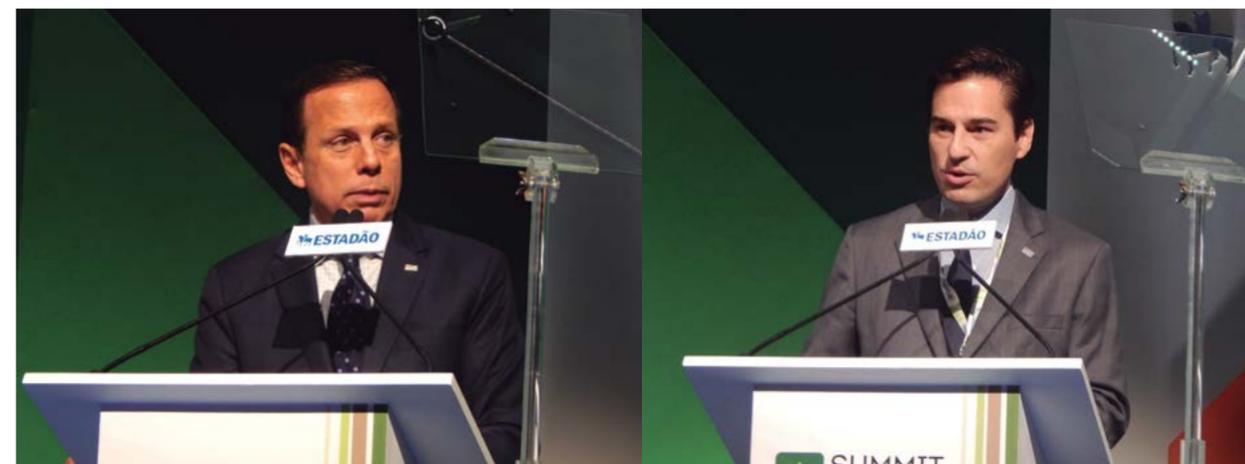
Em meio à atual crise econômica, o agronegócio oferece otimismo para a produção do país



Fernanda Clariano

Até setembro de 2019 o setor faturou 72 bilhões de dólares com superávit de 62 bilhões. O Brasil colheu 240 milhões de toneladas de grãos na safra passada e a atual deverá chegar a 246 milhões, tendo a Ásia como o principal destino desses grãos.

A manutenção e sucesso da safra dependem de investimentos no agronegócio brasileiro, incluindo infraestrutura de estradas, portos e de todos os itens que compõem a logística de escoamento da produção. A tecnologia também é item essencial para o aprimoramento do trabalho



Da esquerda para a direita, o governador do Estado de São Paulo, João Dória e o secretário da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Gustavo Diniz Junqueira

no campo, seja no investimento de drones e robôs, ou na conectividade de maneira geral, mas é preciso avaliar e disponibilizar recursos para que todos tenham acesso à tecnologia de ponta.

Com o tema “Tecnologia para alimentar e preservar o planeta – o agronegócio se reinventa”, o Estadão, em parceria com a Corteva, promoveu no dia 13 de novembro o Summit Agronegócio Brasil 2019, reunindo os principais representantes do setor para discutir e analisar os caminhos em construção da agricultura nacional, bem como o que ainda precisa ser feito para que haja opções criativas e acessíveis a todos os brasileiros que querem empreender e aprimorar os seus negócios no Brasil afora.

Na abertura, o governador de São Paulo, João Dória, comentou que o agro é prioridade no Estado. “Oferecemos apoio integral na pesquisa e ciência - sem inovação e tecnologia não teremos um agro competitivo no Brasil”.

Já o secretário da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Gustavo Junqueira, destacou a importância da tecnologia para o agronegócio dar um novo salto de produtividade e qualidade e ressaltou que o uso crescente de tecnologias tem sido aliado da produtividade. “O agro é o setor da economia onde temos escala e podemos de fato nos dar a liberdade de inovar, de trazer ideias porque temos capacidade de aplicá-las no dia a dia. O Brasil tem uma extensão territorial enorme, um meio ambiente com recursos naturais e uma biodiversidade farta e, além de tudo isso, tem a coragem e a persistência do seu povo que está a todo tempo expandindo os horizontes da nossa produção”.

Exportações, blocos comerciais, e China – O que o mundo precisa e exige do agronegócio

O Brasil é um dos principais exportadores de commodities agrícolas e a tendência é de que a balança comercial do país seja cada vez mais favorável ao setor agropecuário. Ainda há, porém, muito espaço a ser conquistado, principalmente em produtos mais bem acabados. O primeiro painel do Estadão Summit Agro, moderado pelo jornalista Gustavo Porto, reuniu Daniel Hueber, Marcelo Martins, Marcos Sawaya Jank e Renato Lima Rasmussen, para discutirem o que o agro já conquistou e o que pode conquistar e como, além de parcerias por meio de blocos comerciais e um olhar crítico sobre a dependência da China.

De acordo com o consultor de agronegócio e diretor-geral da The Hueber Report, Dan Hueber, “os Estados Unidos e China precisam caminhar para um acordo”. Porém, para o professor sênior de agronegócio do Insper, Marcos Jank, enquanto isso não acontece, a guerra fiscal beneficia o Brasil, que aumentou consideravelmente suas exportações de soja para o gigante asiático no ano passado. “Não se trata de uma guerra comercial, mas de uma guerra por hegemonia”, disse. Para o diretor de Inteligência de Mercado da INTL FCStone, o Brasil precisa aproveitar este momento em que os chineses estão abertos a novas parcerias para conquistar espaço e promover mudanças de hábitos.



As implicações da guerra comercial entre Estados Unidos e China foram discutidas no primeiro painel

Conectividade no campo – Um salto para o tempo real

Máquinas agrícolas se sofisticam, a oferta de serviços hightech voltados à agropecuária se multiplica e operações no campo dependem cada vez mais de internet e localização via satélite. A conectividade deficiente,

entretanto, ainda é um gargalo. Quais soluções vêm sendo desenvolvidas para o agronegócio? A falta de conectividade no campo é um gargalo, que impede os produtores de fazer uso de ferramentas já disponíveis, que facilitariam a tomada de decisão em tempo real.

Moderado pelo jornalista Gustavo Porto, o painel contou com a presença de Alexandre Dal Forno, Alex Santos,



Moderado pelo jornalista Gustavo Porto, o painel debateu "Conectividade no Campo" os principais desafios e avanços da internet rural

Leonardo Finizola e Renato Coutinho. Os painelistas ressaltaram a importância do ConectarAgro, iniciativa que reúne empresas dos setores de agro e telecomunicações como AGCO, Climate Field View, CNH Industrial, Jacto, Nokia, Solinftec, TIM e Trimble para promover uma solução tecnológica aberta e estimular a expansão do acesso à internet para o campo brasileiro.

“Há dois anos estamos ‘sujando os pés de barro’ no campo para chegar a uma solução de Telecom e percebemos que poderíamos contribuir e atender às necessidades do produtor e de quem mora no campo. Criamos a solução 4G no campo, que é multiplataformas, funciona na frequência de 700 MHz e atende não só a comunicação de máquinas, mas também de pessoas”, disse o head de Produtos Corporativos & IoT da Tim Brasil, Alexandre Dal Forno.

O diretor de Novos Negócios da Nokia, Leonardo Finizola, comentou sobre a futura chegada da internet 5G. “Inicialmente o foco será nas cidades e será um grande desafio, pois tem a questão de custos, de licenças – tem muita água para rolar ainda. Acredito que até 2025 vamos poder ver o 5G, no entanto, o agricultor não precisa se preocupar, não há nada que o 4G não consiga oferecer, temos tecnologia para qualquer necessidade do setor”.

Em relação à internet via satélite, os painelistas elucidaram que a tecnologia é fundamental para levar conectividade às regiões distantes.

Tecnologia 4.0 – Em plena revolução

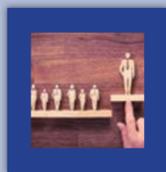
O agronegócio vem despertando grande interesse de empresas e investidores ligados ao setor de tecnologia e as agtechs, fintechs, drones contribuem para o grande salto tecnológico que o campo vivencia atualmente. As máquinas geram informações do que os softwares de gestão oferecem, do que os drones são capazes de fazer com pulverização precisa ou do que o controle biológico pode oferecer ao manejo. Com alto nível de especialização e apresentando soluções eficazes para toda a cadeia produtiva de alimentos, as empresas de tecnologia terão relevância cada vez maior. As iniciativas que mais se destacam e como o mercado está crescendo foram assuntos discutidos no painel tecnologia 4.0.

Ao falar sobre a principal demanda do agro em relação à tecnologia do futuro, o gerente executivo da EsalqTec – Incubadora Tecnológica, afirmou “O agronegócio tem inúmeras demandas, mas eu acredito que não podemos viver numa agricultura 4.0 sem conectividade - isso que é uma demanda recorrente. Porém, temos grandes desafios com a questão de água, logística e redução de custos de alguns insumos”.

Já o vice-presidente da Corteva Agriscience, Jair Afonso Swarowsky, destacou que os maiores desafios da tecnologia 4.0 são a qualificação de mão de obra e a qualidade de dados além da conectividade, opinião compartilhada com o superintendente do Senar-MT e coordenador do Programa Agrihub, Otávio Celidônio.



Tecnologia 4.0 em pauta: da esquerda para a direita, Gustavo Porto (jornalista); Sérgio Barbosa (gerente executivo da EsalqTec); Otávio Celidônio (superintendente do Senar-MT); Lúcio de Castro Jorge (pesquisador da Embrapa); Jair Afonso Swarowsky (vice-presidente da Corteva Agriscience); Eduardo Polidoro (diretor de negócios de IoT da Embratel) e Alan Lavi, cônsul de Israel em São Paulo



TRILHANDO CAMINHOS PARA REDUZIR CUSTOS E AUMENTAR A COMPETITIVIDADE NO CAMPO

Mais de 250 profissionais do setor ávidos por informações precisas marcaram presença na 18ª edição do Seminário de Produtividade e Redução de Custos



Fernanda Clariano

Atualmente os maiores desafios do setor agrícola são reduzir os custos de produção da matéria-prima e alcançar altas produtividades. Com o propósito de apresentar práticas e tecnologias que permitam elevar a produtividade e ao mesmo tempo reduzir os

custos de produção da matéria-prima, bem como difundir informações sobre o mercado externo de açúcar e etanol, a influência de cenário político e econômico, expectativas para a próxima safra e atualização dos custos de produção - o Grupo Idea realizou no dia 20 de novembro, em



"Nos últimos 10 anos, tivemos um aumento brutal de custos. Só conseguiremos contornar esse cenário com produtividade"

Ribeirão Preto, a 18ª edição do Seminário de Produtividade e Redução de Custos. O evento reuniu produtores de cana, profissionais de usinas, pesquisadores, consultores e executivos de empresas ligadas ao segmento.

Na abertura o presidente do Grupo Idea, Dib Nunes, ressaltou que os custos de produção do segmento ainda estão elevados. No entanto, estes devem ser amortizados pelos ganhos de produtividade que estão sendo alcançados pelas usinas e fornecedores de cana-de-açúcar, decorrentes principalmente da utilização de novas tecnologias. "Nos últimos meses, observamos um aumento significativo no consumo de etanol em quase todos os Estados brasileiros. Outro ponto positivo para o biocombustível é a intenção de aumento do percentual de etanol na gasolina pela China e Estados Unidos. Além disso, há expectativas de um déficit de açúcar no mercado mundial, o que poderá contribuir para o aumento do preço do produto". Nunes ainda acrescentou que o setor deve iniciar uma "caça às bruxas", para descobrir onde estão as perdas e os ganhos. "Algumas das alternativas incluem renegociação de contratos, revisão de metas e orçamentos, redução do quadro de funcionários e dos custos fixos, capacitação de funcionários e melhoria da qualidade e eficácia operacional".

Conforme informação do consultor Francisco Oscar Louro Fernandes, o custo total de produção da safra atual corrigido pela inflação ficou relativamente estável (queda de 0,6%) comparado ao ciclo passado. "Considerando que parte dos custos é indexada ao aumento dos preços via ATR, retirando-se esse fator observamos uma queda de 3% nos demais custos de produção do açúcar ou etanol".



O seminário contou com palestra do antropólogo e professor, Luiz Almeida Marins, que buscou esclarecer a real situação do país no cenário mundial. "Apesar de toda crise de 2014 a 2018, o Brasil em 2019 ainda é a 8ª economia do mundo"

Safra 2019/20 e projeções para 2020/21

O clima apresentou efeito positivo no resultado da safra 2019/20 - o TCH 5% superior deve incrementar a moagem do Centro-Sul em pelo menos 12 mil toneladas. Já o ATR ligeiramente inferior, recuperado especialmente nos meses de setembro e outubro, aumentou a qualidade média. A taxa de renovação e envelhecimento do canavial ficou estabilizada e apesar da melhora no cenário, a produtividade da



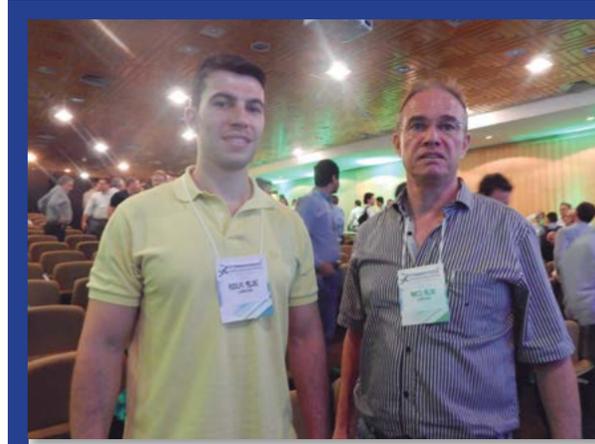
"A safra 20/21 dependerá dos efeitos de três principais fatores: manejo, variedade e clima"

safr 2019/20 deve se manter no mesmo patamar histórico. As informações foram apresentadas pelo gerente de marketing do CTC (Centro de Tecnologia Canavieira), Ricardo Faganelo Neme, e ainda, segundo ele, as perspectivas da safra 20/21 dependerão dos efeitos de três principais fatores: manejo, variedade e clima. O profissional em suas considerações afirmou que o aumento do plantio de 18 meses pode diminuir ligeiramente a área de colheita. O crescimento no plantio em meiosi e melhor aproveitamento das áreas de viveiro devem minimizar esse impacto; o estágio médio de corte poderá continuar em linha com o observado na safra 19/20 e o uso de variedades modernas deve continuar a ser intensificado.

Lançamento

Em muitas situações, a grande quantidade de palha sobre o solo tem contribuído para a queda da produtividade agrícola. Após estudar os impactos gerados pela palha nos canaviais, a DMB Máquinas e Implementos Agrícolas desenvolveu o seu mais novo implemento canavieiro – o Incorporador de Palha que foi lançado durante o evento.

De acordo com o gerente de marketing da empresa, Auro Pardinho, além de gerar ganhos em produtividade, o incorporador de palha reduz custos operacionais. Entre as principais finalidades do equipamento incluem-se a redução da infestação do fungo *Colletotrichum falcatum* – que causa a



O diretor comercial da Copercana, Marcio Fernando Meloni, e seu filho Rodolfo Meloni marcaram presença no evento

doença podridão vermelha das folhas e colmos – e a diminuição da população de pragas, como cigarrinha-das-raízes, *Sphenophorus levis*, broca gigante, entre outras que se alojam sob a palha. Para isso, o equipamento faz a incorporação dessa biomassa da cana-de-açúcar nas entrelinhas da lavoura. “O nosso objetivo é atender às novas demandas do setor, oferecendo soluções que agreguem valor ao processo de produção”, disse Pardinho.



O incorporador de palha chega com a proposta de gerar ganhos em produtividade e redução de custos operacionais

QUARTZO

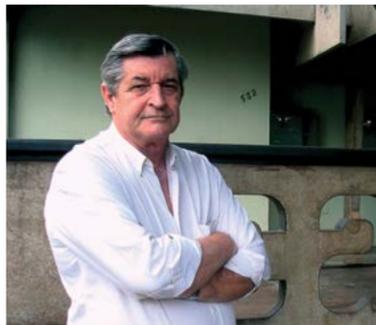
O bionematicida de nova geração. A tecnologia FMC na raiz da produtividade.

- Nematicida biológico multicultura
- Otimiza a absorção de água e nutrientes
- Prazo de validade de 2 anos
- Compatível com outros produtos químicos
- Maior concentração com excelente estabilidade
- Excelente perfil toxicológico

QUARTZO®. VAI DIRETO AO PONTO.

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

Copyright © Novembro 2019 FMC. Todos os direitos reservados.



CHUVAS DE NOVEMBRO DE 2019 & PREVISÕES PARA JANEIRO A MARÇO DE 2020

Engº Agrº Oswaldo Alonso - Consultor

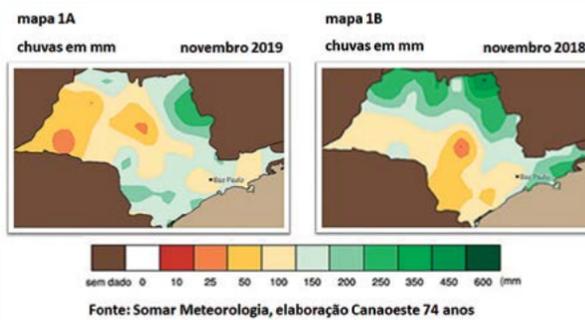
Quadro 1: Chuvas anotadas durante o mês de novembro de 2019

Locais	mm chuvas do mês	mm normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	147	192
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal-Automática	104	166
Algodoeira Donegá - Dumont	247	209
Andrade Açúcar e Álcool	209	180
Barretos - INMET/Automática	159	157
BIOSEV-MB-Morro Agudo	224	197
BIOSEV-Santa Elisa	141	189
Central Energética Moreno	231	235
CFM - Faz. Três Barras - Pitangueiras	145	167
COPERCANA - UNAME - Automática	255	176
**DESCALVADO - IAC-Ciagro	259	173
E. E. Citricultura - Bebedouro Automática	188	184
FAFRAM - Ituverava - INMET-Automática	144	184
Faz. Santa Rita - Terra Roxa	158	218
Faz. Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	139	158
**IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	294	172
IAC-Ciagro - São Simão	217	184
Usina da Pedra-Automática	304	188
Usina Batatais	157	220
Usina São Francisco	119	170
Médias das chuvas	192	186

** IAC Descalvado e Ribeirão Preto: as chuvas foram obtidas por dados interpolados

A média das chuvas de novembro de 2019 (192 mm) ficou praticamente igual às médias das normais climáticas do mês (186 mm) e 104 mm a menos que as chuvas do mês de novembro de 2018 (306 mm). Nos 20 locais acima, foram significativas as variações observadas, com extremos entre 304 mm em Serrana-Usina da Pedra, 255 mm em Sertãozinho-Uname; versus 104 mm na Unesp-Jaboticabal e 119 mm em Sertãozinho-Usina São Francisco.

Na região sucroenergética do Estado de São Paulo é possível notar a diferença entre os menores volumes de chuvas que ocorreram em novembro de 2019 na faixa centro-norte e sudoeste (mapa 1A), comparativamente às mesmas faixas em novembro de 2018 (mapa 1B).



As chuvas diárias anotadas pelos escritórios regionais foram condensadas em Pitangueiras/Morro Agudo e disponibilizadas no site da Canaoeste, enquanto que as médias mensais e respectivas normais climáticas são aqui, também, mostradas no Quadro 2.

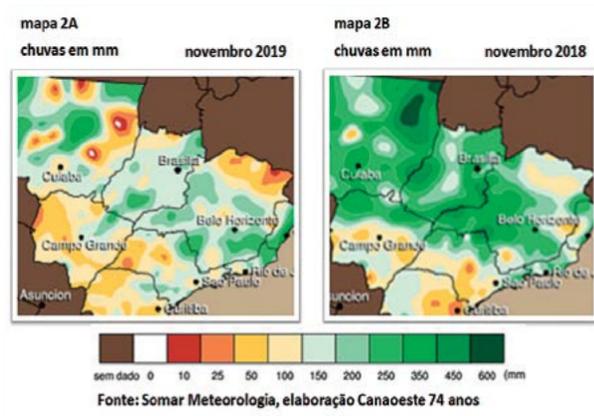
Quadro 2: Anotações pelos escritórios regionais das chuvas que ocorreram entre janeiro a novembro de 2016 a 2019, com as respectivas médias mensais e normais climáticas

Localidades,	janeiro a setembro 1º a 3º trimestres				outubro				novembro				acumulados janeiro a novembro				
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	
Barretos																	
INMET	1	858	510	559	619	137	289	135	59	56	89	326	159	1051	888	1020	837
Bebedouro																	
Escritório Canaoeste		1134	790	700	894	162	291	188	76	168	131	296	208	1464	1211	1184	1178
Est. Exp. Citricultura	2	873	595	527	796	131	271	202	61	110	96	258	188	1115	963	987	1044
Cravinhos - S Simão																	
Esc. Antonio Anibal		1027	675	793	952	169	216	317	91	220	127	223	168	1415	1018	1332	1211
Instituto Florestal	3	982	981	919	1236	55	72	185	113	206	268	217	217	1242	1320	1320	1566
Ituverava																	
FAFRAM / INMET	4	851	594	846	788	114	142	170	90	197	277	593	194	1162	1014	1609	1072
Morro Agudo																	
Faz. S Luiz e Biosev-MB	5	870	635	914	1094	193	160	178	81	109	256	376	224	1172	1050	1467	1398
Pitangueiras																	
Copercana		828	708	740	886	165	82	169	109	96	215	275	301	1089	1004	1184	1296
CFM - Faz. 3 Barras	6	862	555	775	821	133	89	248	96	77	167	272	145	1073	811	1295	1062
Pontal																	
Bazan, B Vista e Carolo		777	643	617	777	94	89	172	40	125	226	222	169	996	958	1010	987
Serrana																	
Fazenda da Pedra	7	986	679	827	1071	234	72	357	67	196	168	357	304	1416	918	1540	1442
Sertãozinho																	
Instituto Zootecnia	8	904	993	706	1245	125	99	223	104	328	143	223	232	1356	1234	1151	1581
Destilaria Santa Inês		948	727	626	853	87	46	133	101	121	141	289	207	1156	913	1047	1161
UNAME - COPERCANA	9	1010	750	585	954	168	54	157	115	142	178	214	255	1321	982	956	1324
Severínia																	
Bulle Arruda e Ivan Aidar	10	1074	620	641	774	90	84	202	52	129	303	277	155	1292	1007	1121	981
Terra Roxa																	
Fazenda Sta Rita	11	1006	834	848	929	112	102	214	75	248	235	582	158	1366	1171	1644	1162
Viradouro																	
Escritório Canaoeste		831	698	692	889	91	118	241	85	116	180	400	223	1038	996	1333	1197
Usina Viracool		891	653	638	864	191	75	175	97	113	153	250	174	1195	881	1063	1135
Centro de Cana IAC	12	864	561	662	920	99	93	378	128	251	155	212	294	1214	809	1253	1342
Médias mensais		924	694	718	919	136	97	212	86	158	184	308	209	1218	975	1239	1214
Normais climáticas		909	908	906	911	113	113	115	116	180	179	181	180	1202	1200	1203	1208

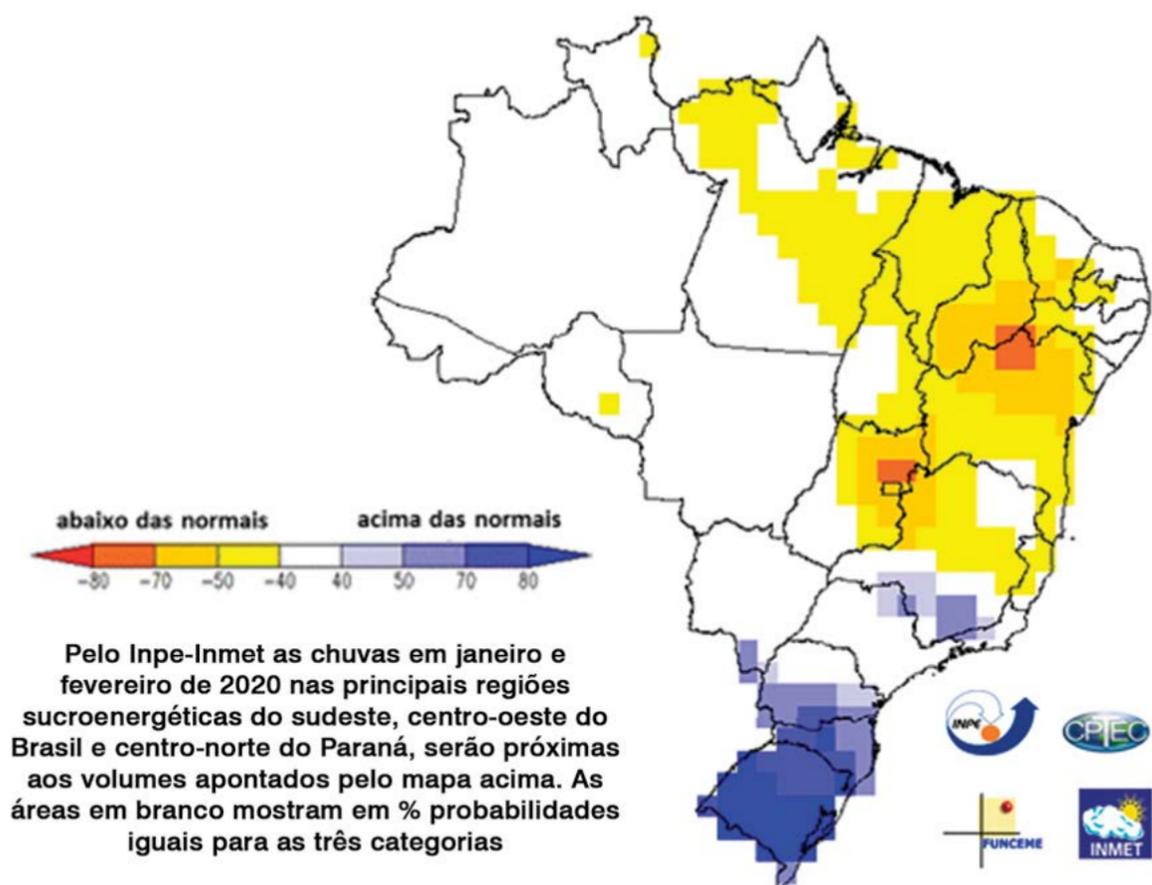
OBS: As médias mensais, destacadas em vermelho (penúltima linha do quadro), referem-se às médias das chuvas registradas nos meses observados, enquanto que as normais climáticas ou históricas (negritadas na última linha) são de médias de muitos anos, dos locais numerados de 1 a 12. Note-se que as médias mensais das chuvas entre os meses de janeiro a novembro em 2016 e 2019 ficaram próximas das respectivas normais climáticas, mas foram ligeiramente acima em 2018 e bem aquém em 2017

Destacadas no canto inferior direito do Quadro 2, nota-se que as normais climáticas, entre os meses de janeiro a novembro de 2016 a 2019, foram praticamente iguais. Entretanto, as diferenças foram marcantes entre as médias mensais, onde a soma das chuvas que ocorreram entre janeiro a novembro de 2016 (1.218 mm) foi próxima aos mesmos meses de 2018 (1.239 mm) e 2019 (1.214 mm), mas bem melhor que a de 2017 (975 mm).

Além dos comentários efetuados para o Estado de São Paulo, na área sucroenergética da região Centro-Sul, também foi notável a diferença entre os menores volumes de chuvas que ocorreram em novembro de 2019 nas faixas centro-norte de São Paulo, Mato Grosso do Sul e Estados de Goiás, Minas Gerais e Mato Grosso (mapa 2A), comparativamente de novembro de 2018 (mapa 2B).



Mapa 3: Prognóstico de Consenso entre Inmet-CPTEC-Inpe-Funceme para janeiro e fevereiro de 2020, mostrando que as probabilidades de chuvas são decrescentes nas quadrículas em amarelo a vermelho, enquanto que são crescentes nas áreas em azul claro a escuro. As áreas em branco significam iguais probabilidades para as três categorias



Pelo Centro de Cana-IAC, as médias históricas de chuvas em Ribeirão Preto e proximidades são de 275 mm em janeiro e 215 mm em fevereiro.

Análise fenômenos el niño e la niña - Tendo o Noaa (Centro Americano de Meteorologia e Oceanografia) como a principal fonte, a Somar Meteorologia informa que haverá neutralidade climática (sem El Niño ou La Niña), possibilitando um verão mais chuvoso e menos quente que em 2018/2019, podendo ocorrer período mais seco em meados de janeiro e chuvas mais próximas das respectivas médias históricas nos meses de fevereiro e março de 2020.

A Somar Meteorologia assinala que as condições climáticas poderão ser:

- Janeiro: poucas chuvas em meados do mês;
- Fevereiro e Março: as chuvas poderão ser mais distribuídas

durante esses meses, mas com totais bem próximos das respectivas normais climáticas. Idem para as temperaturas máximas.

Com esta tendência climática, a Canaoeste recomenda aos associados que se atentem aos períodos mais recomendados para plantios de cana em sua região de abrangência, ou seja, entre meados de fevereiro a meados de abril. Além deste intervalo, sem irrigação sempre será operação de risco.

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, consultem os técnicos mais próximos ou Fale Conosco Canaoeste.



Plantadora de Cana Picada
PCP 6000
AUTOMATIZADA

Plantio uniforme com gasto de mudas similar ao plantio convencional.

A plantadora de cana PCP 6000 Automatizada tornou-se uma referência junto ao mercado de plantio mecanizado da cana, devido aos benefícios que proporciona aos seus usuários.

Utilizando uma tecnologia inovadora para a automação de suas operações, que dispensa a ação do operador para o trabalho de plantio, a PCP 6000 Automatizada faz uma significativa redução de mudas que, seguindo-se o protocolo de recomendações da DMB, se equipara ao gasto de mudas do plantio convencional, proporcionando um canavial sem falhas e com grande economia no custo do plantio.

Novidades:
Equipada com os sulcadores com dispositivos destorroadores que preparam o solo da maneira ideal para a brotação dos toletes plantados e com as caixas para aplicação de calcário de alta reatividade no sulco de plantio, a PCP 6000 Automatizada tornou-se uma máquina capaz de proporcionar ganhos de produtividade aos clientes usuários.

DMB 55%
www.dmb.com.br | Fone: 16 3946-1800
A marca da cana



A AGRICULTURA 4.0, A PRODUÇÃO DIGITAL E UM NOVO MODELO DE NEGÓCIO AGRÍCOLA

Dra. Carla Segatto Strini Paixão Voltarelli
Professora de Máquinas e Mecanização Agrícola no CUML/Uniso - Ribeirão Preto/Sorocaba



A Internet das Coisas (IoT) está modificando consideravelmente o mundo em que vivemos. Indústrias avançadas, veículos conectados e cidades inteligentes são apenas alguns exemplos dos avanços que essa tecnologia tem proporcionado. No entanto, aplicar a IoT na agricultura é mais do que uma tendência, é uma necessidade.

A população global deve atingir 9,6 bilhões até 2050. Diante desse contexto, para alimentar essa quantidade de pessoas, a indústria agrícola precisa adotar a IoT para aumentar sua eficácia nos processos, reduzir custos e, acima de tudo, aumentar a produção. Essa tecnologia também é uma forma de enfrentar desafios como condições climáticas extremas, aumento das mudanças climáticas e o impacto ambiental resultante de práticas agrícolas intensivas.



A era da agricultura inteligente

A agricultura inteligente, baseada nas tecnologias de IoT, permitirá que agricultores reduzam o desperdício e aumentem a produtividade, desde a quantidade de fertilizante utilizada até o número de viagens que os veículos agrícolas precisam executar. Mas, afinal, o que é agricultura inteligente? É um sistema intensivo de alta tecnologia para cultivar alimentos de forma limpa e sustentável. É a aplicação das modernas TIC (Tecnologias de Informação e Comunicação) na agricultura.

Com o uso de IoT na agricultura, os sistemas são construídos para gerenciar de forma eficaz o campo de cultivo. Com a ajuda de sensores, é possível monitorar luz, umidade do ar, temperatura, umidade do solo, etc. e automatizar o sistema de irrigação, por exemplo.

Assim, os agricultores podem monitorar as condições de campo de qualquer lugar, além de ter uma melhor gestão dos recursos naturais. A agricultura inteligente baseada em IoT é altamente eficiente quando comparada com a abordagem convencional.



Quais os benefícios do uso da IoT na agricultura?

1. Dados, toneladas de dados, coletados por sensores de agricultura inteligentes

Os sensores utilizados em dispositivos inteligentes são capazes de coletar uma infinidade de dados úteis para os agricultores. Alguns exemplos são condições climáticas, qualidade do solo e progresso do crescimento da cultura. Esses dados podem ser usados para rastrear o estado da sua fazenda, em geral, bem como o desempenho da equipe, eficiência dos equipamentos, etc.



2. Gestão de custos e redução de desperdícios

Graças ao aumento do controle sobre a produção, o uso da IoT na agricultura permite aos produtores ter maior gestão de seus custos. Com a utilização de dispositivos inteligentes, é possível identificar qualquer anomalia no crescimento da cultura, por exemplo. Assim, você pode prevenir efetivamente quaisquer doenças ou infestações que possam prejudicar seu rendimento.



Da mesma forma, é possível obter economias no processo de irrigação e fertilização. Com sensores instalados em máquinas agrícolas ou em estufas, é possível obter uma série de informações sobre o solo. Esses dados podem orientar diferentes ações como correção de acidez, aumento ou redução da irrigação, inserção de novos nutrientes, etc.

Além disso, você pode contar com sensores que notificam o momento em que os produtos estão prontos para serem colhidos. Assim, você consegue evitar desperdícios em sua lavoura.

3. Maior eficiência por meio da automação de processos

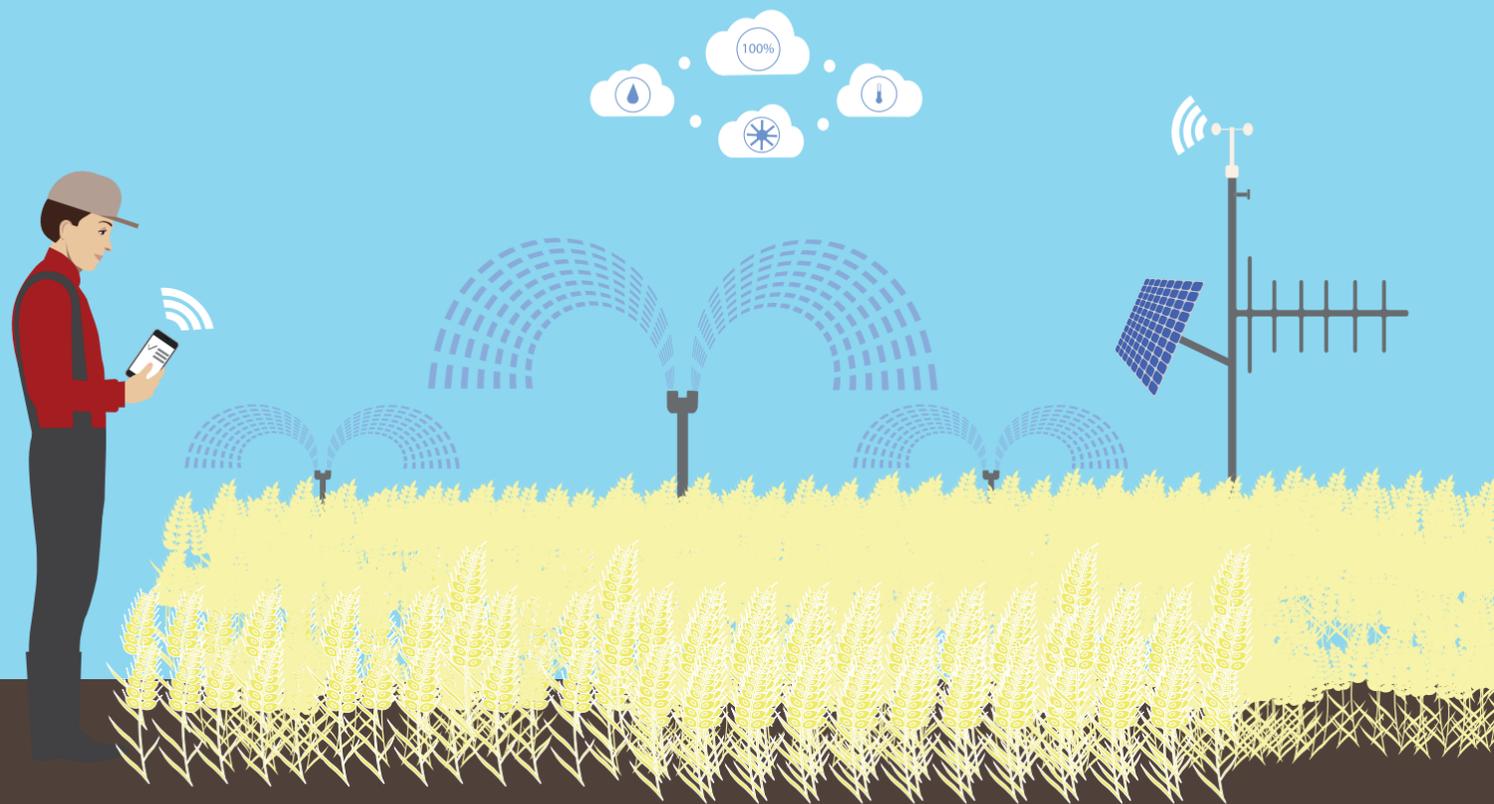
Usando dispositivos inteligentes, você pode automatizar vários processos em todo o seu ciclo de produção. Alguns exemplos são irrigação, fertilização ou controle de pragas.

Eliminando intervenções manuais, você consegue maior precisão, reduz os custos e ainda obtém melhor qualidade.

É dessa forma que o uso de IoT na agricultura garante um melhor controle sobre o processo de produção e ajuda a manter padrões mais altos de qualidade de colheita.



CONSIDERAÇÕES FINAIS



O uso da Internet das Coisas (IoT) poderá promover uma redução do uso de agrotóxicos e insumos por hectare, bem como dos custos de produção. A agricultura de precisão facilitará a detecção de surtos de doenças precoces na pecuária e permitirá o uso mais racional de rações.

As empresas de insumos, a partir de sistemas conectados, oferecerão produtos personalizados aos produtores, reduzindo a intermediação de fornecedores. Já os pequenos proprietários rurais, com menos acesso a tecnologias, sofrerão os impactos dessa evolução tecnológica.

Receptores GPS para rastreamento de veículos e sensores instalados em silos de armazenamento de insumos irão promover a redução de desperdícios ao longo das cadeias de suprimento. Os dados das propriedades rurais e de toda

a cadeia ficarão armazenados na computação em nuvem, o principal aplicativo habilitado pela IoT.

A Ásia e os Estados Unidos são os maiores protagonistas da computação em nuvem, mas a expectativa do estudo é que até 2050 o Oriente Médio e a África registrem fortes taxas de crescimento dessa estratégia, especialmente os estados do Golfo, devido ao crescimento econômico com a comercialização do petróleo.

No entanto, nem sempre a velocidade da internet no campo atende aos processos que se encontram informatizados, o que representa um desafio para os próximos anos.



ecoenergy

Feira e Congresso Internacional de Tecnologias Limpas e Renováveis para Geração de Energia

14^a a 16
ABRIL 2020
Das 13h às 20h
SÃO PAULO EXPO
SP - BRASIL

EÓLICA



SOLAR



BIOMASSA



GTDC



A FORÇA DA ENERGIA sustentável

Antecipe seu Credenciamento
www.feiraecoenergy.com.br

[f](#) [i](#) [i](#) /feiraecoenergy



HORA DE PLANEJAR O MANEJO DE PRAGAS E PLANTAS DANINHAS NOS CANAVIAIS

* Bárbara Marcasso Copetti

** Ana Paula Bonilha

*** Marcos Antonio Drebes da Cunha

**** Roberto Toledo



O planejamento para a nova safra de cana-de-açúcar é o principal foco das usinas e dos produtores nesta época do ano, afinal, é algo essencial para garantir o sucesso nos índices produtivos e no controle das adversidades. O manejo de pragas e plantas daninhas merece destaque neste momento em que começam as chuvas de primavera/verão e chega ao final a safra 2019/2020 – que tem a área total a ser colhida estimada em 8.384,4 mil hectares, representando uma redução de 2,4% em relação à temporada passada, conforme dados da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento).

As principais pragas encontradas nesse período são cigarrinha-da-raiz e a broca da cana-de-açúcar, e ambas requerem que o controle seja feito logo no início da infestação, garantindo que não afetem a produtividade do canavial na temporada seguinte. Por meio de inseticidas químicos e/ou agentes biológicos, dependendo dos níveis populacionais encontrados das pragas, o monitoramento e o manejo das áreas permitirão um ciclo de alto desempenho das plantações.

Encontrada praticamente em todas as regiões canavieiras do Brasil, segundo informações da Agência Embrapa

de Informação Tecnológica, a cigarrinha-da-raiz se tornou uma praga relevante no Estado de São Paulo. A infestação é identificada pela presença de uma espuma esbranquiçada na base da touceira. As perdas provocadas pela cigarrinha podem causar reduções de produtividade que chegam a 60% no campo.

Dessa forma, é necessário fazer a aplicação de inseticida visando controlar a primeira geração. Para isso, a aplicação pode ser feita com autopropelido ou com corte de soqueira, modalidades que apresentam melhores resultados para controle das ninfas que ficam nas raízes das plantas. Canas colhidas no final de safra são mais suscetíveis aos danos causados pela praga.

No caso da broca da cana-de-açúcar, uma das principais problemáticas dos canaviais, é importante garantir que a lagarta não tenha entrado no colmo da planta, pois, uma vez dentro, o controle químico não será efetivo e o biológico, nessa situação, terá sua performance reduzida, já que os danos realizados pela broca terão ocasionado perdas na qualidade da matéria-prima, o que afetará a indústria durante o processo de extração de açúcar. Mundialmente, também de

acordo com a Agência Embrapa de Informação Tecnológica, a cana-de-açúcar contabiliza perdas de aproximadamente 20% ao ano, considerando somente o ataque de pragas.

Para o correto manejo das pragas, é imprescindível a rotação de mecanismos de ação, com diferentes inseticidas, bem como a utilização de controle biológico. Quanto à cigarrinha-da-raiz, devido ao pequeno grupo de moléculas disponíveis no mercado (neonicotinoides e fenilpirazol), essa rotação é essencial para a eficácia de controle. As principais formulações utilizadas são imidacloprid, thiamethoxam e ethiprole. Já no caso do controle químico da broca, há disponíveis produtos de vários grupos, como Diamidas, Fisiológicos, Benzolureias, dentre outros.

A definição das áreas de reforma requer um planejamento de seleção e, para isso, é preciso ter em mãos os últimos dados referentes à produtividade do local, bem como o corte e o potencial de produção da fazenda. Após esse levantamento e definição das áreas, é necessário planejar a variedade a ser plantada, levando em consideração o tipo de solo e ambiente do lugar e se a região de colheita é precoce, média ou tardia.

Também é fundamental planejar se irá realizar a meiose, rotação de culturas ou plantio direto. Em cada uma dessas opções é importante que a dessecação seja bem feita, com produtos que garantam a morte rápida e efetiva das plantas daninhas. Nesse caso, deve-se optar por glyphosates com formulações diferenciadas, alta concentração de equivalente ácido de glyphosate e ação rápida de controle. Ainda durante a fase de definições, é preciso considerar as pragas de solo e as plantas daninhas de difícil controle.

Caso a área seja infestada por pragas de solo, como cupim, *Migdolus sp* ou *Sphenophorus sp*, deve-se focar em um manejo químico com inseticidas, para que o desenvolvimento inicial da cultura seja livre de interferência dos danos dessas pragas, garantindo a longevidade do canavial. Nos locais que possuem plantas daninhas de difícil controle, como corda-de-viola, mucuna-preta e grama-seda, a orientação é focar em um planejamento de herbicidas com ação residual durante as práticas de preparo de solo e as aplicações em PPI (pré-plantio incorporado) e em pré-emergência ou pós-emergência inicial em PP (pós-plantio), além de quebra lombo, para evitar escapes dessas plantas e conquistar uma área livre de matocompetição.

Assim, reduz a interferência das plantas daninhas dentro desse ciclo de cana-de-açúcar e o potencial do banco de sementes durante as demais condições de cana (soqueiras), visando melhores produções e maior longevidade do canavial.

Todas essas ações de controle servirão de base para um canavial sadio e duradouro, diminuindo a pressão e os danos de pragas e plantas daninhas, o que favorece a alta produtividade que o setor tanto almeja e necessita. 🌱

* Eng. Agr. Bárbara Marcasso Copetti, especialista de Desenvolvimento de Produtos e Mercado Cana-de-açúcar da Ourofino Agrociência;

** Eng. Agr. MSc. Ana Paula Bonilha, especialista de Desenvolvimento de Produtos e Mercados Cana-de-açúcar da Ourofino Agrociência;

*** Eng. Agr. Marcos Antonio Drebes da Cunha, Gerente de Produtos Inseticidas e Cereais da Ourofino Agrociência;

**** Eng. Agr. Roberto Estevão Bragion de Toledo, Gerente de Produtos Herbicidas e Cana-de-açúcar da Ourofino Agrociência.





Cultura



Cultivando a Língua Portuguesa

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

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

Renata Carone Sborgia

1) Onde/Aonde

Errado: Aonde coloquei minhas chaves?

Certo: Onde coloquei minhas chaves?

Justificativa: Onde se refere a um lugar em que alguém ou alguma coisa está. Indica permanência. Aonde se refere ao lugar para onde alguém ou alguma coisa vai. Indica movimento.

Ex.: Ainda não sabemos aonde iremos.

2) Visar/Visar a

Errado: Ele visava o cargo de gerente.

Certo: Ele visava ao cargo de gerente.

Justificativa: O verbo visar, no sentido de almejar, pede a preposição a.

Obs: Quando anteceder um verbo, dispensa-se a preposição a.

Ex.: Elas visavam viajar para o exterior

3) A/há

Errado: Atuo no setor de controladoria a 15 anos.

Certo: Atuo no setor de controladoria há 15 anos.

Justificativa: Para indicar tempo passado, usa-se o verbo haver. O a, como expressão de tempo, é usado para indicar futuro ou distância.

Ex.: Falarei com o diretor daqui a cinco dias.

Ele mora a duas horas do escritório.

Para você pensar:

“Saudade é um pouco como fome. Só passa quando se come a presença. Mas às vezes a saudade é tão profunda que a presença é pouco: quer-se absorver a outra pessoa toda. Essa vontade de um ser o outro para uma unificação inteira é um dos sentimentos mais urgentes que se tem na vida.”

Clarice Lispector

#Falar Bem Que Mal Tem!

Renata Carone Sborgia (Direitos autorais reservados à autora. Proibido qualquer tipo de reprodução)

SICOOBCOCRED

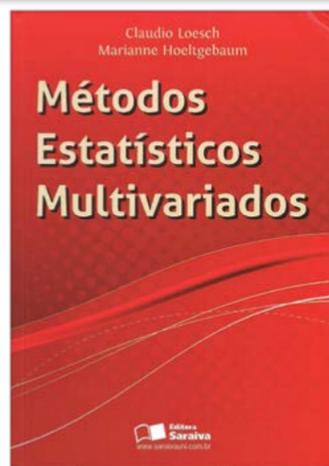
50 ANOS

Classificados COCRED



Grandes oportunidades a um clique de você.

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



BIBLIOTECA “GENERAL ÁLVARO TAVARES CARMO”

“É papel dos governos promover o desenvolvimento econômico com justiça social para a população, sem, contudo, se esquecer da importante tarefa de modernizar a gestão das finanças públicas. Considerando isso, esta obra apresenta o orçamento público sob o prisma do planejamento, elaboração, controle e gestão, integrando, na análise, os três níveis de governo: executivo, legislativo e judiciário.” (Trecho extraído da contracapa do livro)

Referência:

CREPALDI. Silvio Aparecido. **Orçamento público:** planejamento, elaboração e controle/Silvio Aparecido Crepaldi, Guilherme Simões Crepaldi. - 1. ed. - São Paulo: Saraiva, 2013.

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



Imóvel Rural denominado Sítio Dois Irmãos com área de 29,0787 hectares, matrícula nº 4.360, localizado no município de **Tarabai/SP** (24.002,79 m²).

Imóvel Rural, com área de 166,6666 hectares, matrícula nº 2.225, registrado na comarca de **Nova Monte Verde/MT**.

Imóvel Rural, com área de 166,6667 hectares, matrícula nº 2.224, registrado na comarca de **Nova Monte Verde/MT**.

Imóvel Rural, com área de 166,6667 hectares, matrícula nº 2.987, registrado na comarca de **Nova Monte Verde/MT**.



Terreno Urbano, Lote 4, quadra 24, 1.430,15 m², matrícula nº 101.772, loteamento denominado Parque das Oliveiras I, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

Terreno Urbano, Lote 5, quadra 24, 1.482,48 m², matrícula nº 101.773, loteamento denominado Parque das Oliveiras I, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

Lotes de Terreno, Lote 6, quadra 24, 1.500,00 m², matrícula nº 101.774, loteamento denominado Parque das Oliveiras I, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

Lotes de Terreno, Lote 7, quadra 24, 1.602,50 m², matrícula nº 101.775, loteamento denominado Parque das Oliveiras I, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

Lotes de Terreno, Lote 9, quadra 24, 1.801,94 m², matrícula nº 101.777, loteamento denominado Parque das Oliveiras I, no município de **Ribeirão Preto/SP**.

Lotes de Terreno, Lote nº 08, da quadra "J" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Rubens Antônio Bighetti, contendo 764,26 m², matrícula nº 70.985, na cidade de **Sertãozinho/SP**.

Lotes de Terreno, Lote nº 09, da quadra "J" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Bartolomeu Sala, contendo 739,42m², matrícula nº 70.986, na cidade de **Sertãozinho/SP**.

Lotes de Terreno, Lote nº 10, da quadra "G" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Pedro Cancian, contendo 504 m², matrícula nº 70.973, na cidade de **Sertãozinho/SP**.

Lotes de Terreno, Lote nº 11, da quadra "G" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Pedro Cancian, contendo 504 m², matrícula nº 70.974, na cidade de **Sertãozinho/SP**.

Lotes de Terreno, Lote nº 04, da quadra "G" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Dois, contendo 504 m², matrícula nº 70.967, na cidade de **Sertãozinho/SP**.

Lotes de Terreno, Lote nº 05, da quadra "G" do loteamento denominado Jardim Montecarlo, com frente para a Rua Dois, contendo 504 m², matrícula nº 70.968 na cidade de **Sertãozinho/SP**.

Lotes de Terreno, Gleba A3-1, localizado no Jardim Montecarlo com 24.002,79 m², matrícula nº 62.566, no município de **Sertãozinho/SP**.



Imóvel Urbano, sendo um sobrado na frente e um barracão no fundo. Área do terreno: 202,12 m², área construída: 312,53 m², matrícula nº 4.012, localizado no município de **Santa Rosa de Viterbo/SP**.

Imóvel Urbano comercial no 23º Andar do Edifício New Office, com área total de 133,9583 m², sendo 57,64 m² de área privativa e 76,3183 m², matrícula nº 159.286, localizado em **Ribeirão Preto/SP**.

Imóvel Urbano Comercial, sendo 2 barracões com total de 6.045,55 m², matrículas nº 048, 049, 113 a 133, localizado na Avenida Maria Lídia Neves Spínola, nº 781 e 1.095, no município de **Pontal-SP**.

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

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

Imóvel comercial localizado sob matrículas nº 5.050, 5.055, 5.057, na rua Cônego Peregrino, nº 1.375, com saída na Coronel João Vilela no município de **Patrocínio Paulista/SP**.

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



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

VAMOS FECHAR NEGÓCIOS?

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

SICOOBCOCRED

Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

[@](#) [f](#) [in](#) [v](#) [yt](#) [/sicoobcocred](#)



DATAGRO

#DATAGRO

2020 PRÓXIMOS
EVENTOS

INSCRIÇÕES ABERTAS

O **DATAGRO CONFERENCES**, o maior centro de relacionamento do agronegócio mundial. Com conteúdo exclusivo que trazem experiências transformadoras, os eventos são excelentes ambientes para networking com os principais representantes do mercado, entre líderes empresariais, academia e autoridades governamentais.



ABERTURA DE SAFRA
CANA, AÇÚCAR E ETANOL
2020/21

**11 DE MARÇO
2020**

RIBEIRÃO PRETO
TAIWAN CENTRO
DE EVENTOS



**SANTANDER
ISO DATAGRO
NY SUGAR & ETHANOL
CONFERENCE 2020**

**13 DE MAIO
2020**

NOVA YORK
585
PARK AVENUE



**GLOBAL
AGRIBUSINESS
FORUM 2020**

**20 E 21 DE JULHO
2020**

SÃO PAULO
SHERATON WTC
SÃO PAULO

XP · DATAGRO
**AGRI
FINANCE**
BRAZIL

XP Investimentos · DATAGRO

**AGOSTO
2020**
SÃO PAULO



**20ª CONFERÊNCIA
INTERNACIONAL DATAGRO
SOBRE AÇÚCAR E ETANOL**

**26 E 27 DE OUTUBRO
2020**

SÃO PAULO
HOTEL GRAND HYATT
SÃO PAULO



[@](#) [f](#) [v](#) [in](#) [yt](#) /datagro

PLANTE SUA MARCA EM GRANDES EVENTOS
DO AGRONEGÓCIO MUNDIAL!
Plante sua marca no DATAGRO Conferences!

CONFERENCES.DATAGRO.COM
CONFERENCIA@DATAGRO.COM
+55 (11) 4133.3944

Classificados



VENDE-SE

- Forrageira JF192 Z6 em bom estado de conservação.
R\$ 8.900,00. Fazenda Aliada em Sales Oliveira.
Tratar com Fernando pelo telefone (16) 98149-2065.

VENDE-SE

- Sítio Vale Encantado, Cássia dos Coqueiros/SP, 32,74 hectares. Área de reserva florestal mata semi-decidual, casa de alvenaria, com laje, 2 dormitórios, 1 banheiro interno e 1 externo, muita água e nascentes, tem roda d'água, caixa d'água de 15 mil litros, a 16 km de Cajuru, 12 km de estrada de terra.
Tratar com Ana Lúcia pelo telefone (16) 9 9622-0110.

VENDE-SE

- Bomba KSB, WKL 100/7, motor Búfalo 180CV, 1775 PPM nas 4 voltagens.
Tratar com Antônio pelo telefone (16) 3942-2695 ou 9 9365-0440.

VENDE-SE

- Fazenda de 144 alqueires sendo, 64 alqueires de cana arrendados para Usina São Martinho a 70 tonelada/alqueire com contrato de 10 anos, início em 2018, 20 alqueires de

pasto todo drenado (beira Rio Mogi) com capacidade de engorda de 250 cabeças/ano, 60 alqueires de mata reserva ambiental (16,80 alqueires) e o restante é passível de negociação como reserva ambiental de outras fazendas dentro do mesmo bioma. Valor R\$ 19.800.000,00.
Tratar com Mendes pelo telefone (16) 9 9773-0303.

VENDEM-SE

- Tampador de cana DMB, modelo fixo;
- Forrageira Nogueira, FN25;
- Guincho Tatu GATGBR, 2.0 toneladas, (para bag);
- Enleiradeira de palha DMB;
- Triplíce operação para cana crua, JUMIL JM, 3520SH;
- Pulverizador Jacto Condor, M12, 600 litros;
- Carreta com tanque de fibra, Unifibra, 17 m³;
- Carreta com tanque de fibra, Vectro, 15 m³;
- Subsolador DMB fixo, 3 hastes;
- Adubadeira de cobertura Piccin;
- Carreta basculante;
- Esparramadeira de calcário Maschietto;
- 2 tanques pulverizadores, Jacto 600

litros, sem barra;

- Grade Tatu, discos de 26, polegadas;
- Adubadeira Vicon PS603;
- Arado de Aiveca Ikeda, com 4 bacias;
- Rolão de irrigação Irrigabrazil, com motobomba MWM D229, turbo, montado em carreta R\$ 70.000,00;
- Carregadeira de cana Santal/Valmet 885PCR;
- Trâmpulo Valmet 86;
- 2 tratores MF 65X;
- Trator Valmet 65;
- Trator Valtra BM125I (1935,3 h), 2011, com pá/lâmina dianteira Stara;
- Trator Valtra BM125I (1339,8 h), 2011;
- Caminhão VW 26260, 2002, equipado com tanque de aço/bombeiro (243.148 km);
- Caminhão Ford cargo 2425, 2002, equipado com tanque de aço (212.189 km);
- VW Kombi p/ 12 pessoas, 2005, (215.532 km).
Tratar com Paulo através do telefone (16) 9 8129-9939 - WhatsApp.

VENDE-SE

- Terreno de 46.600 m², com emissário de esgoto, localizado na Rua Aparecida Therezinha Ferreira de Oliveira, com acesso à rodovia Alexandre Balbo, em Ribeirão Preto-SP, valor R\$ 100,00 o m².
Tratar com Durval e Rafael pelos telefones, (16) 9 9996-4290 ou 9 9304-3956.

VENDE-SE

- Colhedora John Deere 3250, 2012, manutenção comprovada pelas notas fiscais de peças e mão de obra.
Tratar com sr. Coelho ou Álvaro pelo telefone (16) 3663-3850.

VENDEM-SE

- Pulverizador Condor 800 litros, AM 14, 2013, com 6 pingentes de alumínio, R\$ 25.000,00;
- Carreta Piccin 5500, para agricultura de precisão, GPS e bomba Verion, para aplicação de calcário, gesso e fertilizante, R\$ 25.000,00,
- Trator Valtra A 950, 2013, com plaina frontal dianteira Valtra, que inclui pá, guincho de big bag e concha R\$ 98.000,00.
Tratar com Giuliano pelo telefone (16) 9 9164-4654.

VENDEM-SE

- Colhedora de Cana (Esteira) John Deere, 3520, 2009, com manche;
- Colhedora de Cana (Esteira) John Deere, 3520, 2010, com volante;
- 4 transbordos Antoniosi, ATA 10500, 2010;
- 4 transbordos Civemasa TAC 10500, 2009;
- 3 tratores Valtra, BH 185I, HiFlow, cabine original, 185CV, 2013, preparado para transbordo;
- Trator Valtra, BH 185I, HiFlow, cabine original, 185CV, 2012, preparado para transbordo,
- Carreta semirreboque, prancha Goydo, com rampa elétrica, 2009.
OBS.: Equipamentos em ótimo estado de conservação.

Tratar com Gilberto Bravo em Severínia - SP, pelos telefones (17) 3817-1231 ou (17) 9 9101-8077.

VENDEM-SE

- Área de mata nativa de 3 alqueires localizada em Cajuru, pronta para averbação, a 13 km da cidade,
- Gleba de 3,5 alqueires de terra vermelha com água e energia, a 13 km de Cajuru.
Tratar com Leonardo pelo telefone (16) 9 9154-3864.

VENDE-SE

- Sítio localizado em Descalvado-SP, com área de 34 hectares, plano, 2 minas d'água com 1 milhão litros de vazão em 24 horas, ideal para bovino-cultura, ovinocultura, piscicultura e horticultura (Hidropônica).
Reserva legal, pastagem formada, 4 mil metros de cercas novas, sede, estábulo, 40 correntes, granja para 15.000 aves e várias outras instalações.
Tratar com Luciano pelo telefone (19) 9 9828-3088.

VENDE-SE

- Fazenda no município de Guataporã -SP, com área de 60 alqueires, plana, terra fraca, área de cana 56 alqueires, 25 km da Usina São Martinho, 6,5 km da Vinhaça da Usina, 3,8 km do asfalto, arrendamento 60 toneladas por alqueire para Usina São Martinho.
Tratar com Paulo Sordi ou Miguel Lima pelos telefones (16) 9 9290-0243 ou 9 9312-1441. Sordi Empreendimentos.

VENDE-SE

- Haras localizado em Santa Rita do Passa Quatro/SP, a 15 minutos da cidade, com 30 hectares, com 10 piquetes com grama tifton, redondel, brete, cocheira com 17 baias, escritório, laboratório, sede com 400m², pavilhão, piscina, sauna, churrasqueira, salão de jogos, campo de futebol society, pomar, 3 minas d'água, 1 lago. Casa para gerente do

haras com dois quartos, sala, cozinha e banheiro. Casa para caseiro, com três quartos, sala, cozinha e banheiro. Casa para empregado, com dois quartos, sala, cozinha e banheiro, estábulo com 200m², com quarto para ração e quarto para recipientes de leite. Valor: R\$ 2.800.000,00.
Tratar com Marco Túllio pelo telefone (11) 3179-5806.

VENDE-SE

- Casa em terreno 10x20. Área construída 74 metros, com 2 quartos, sendo 1 suíte. Armário planejado na cozinha e banheiro da suíte. Garagem coberta para dois carros, portão eletrônico, sistema de segurança com câmera, alarme e concertina. Localizada em Serrana-SP.
Tratar com Gustavo pelo telefone (16) 9 9619-7139 ou Danielle (16) 9 9772-1207.

VENDE-SE

- Fazenda Santa Maria, localizada no município de Dobrada-SP, comarca de Matão-SP, composta por 03 matrículas, totalizando uma área de 56,8 alqueires dos quais 27 são de cana planta e 25 alqueires de cana de primeiro corte. Área totalmente mecanizada, terra de cultura, próxima às melhores usinas da região, cana própria.
Tratar com João Henrique pelo telefone (16) 9 9785-3934.

VENDEM-SE

- Bin Graciella (silo para laranjas e farelo de amendoim), para 30 toneladas, em ótimo estado de conservação, valor a negociar, encontra-se montado em Tambaú-SP,
- Propriedade em Tambaú-SP, pronta para interessados em montar um haras, pousada, hotel, centro de eventos rurais ou para lazer familiar, localizada à beira do asfalto, na Rodovia Padre Donizetti, com salão de festas, piscina, vestiário, área de churrasqueira, quadra de beach tênis, maravilhoso jardim (3 hectares),

parquinho infantil, mina d'água, área de mata, área total de 42 hectares, sendo 30 hectares com cana e sete casas.

Tratar com Marcelo pelo telefone (16) 3954-2277.

VENDE-SE

- Sítio localizado em São Simão-SP, 55 hectares formado para pasto, cercas novas, casa-sede, casa de empregado, curralama completa, balança, misturador de ração, picadeira, implementos, piqueteada, duas nascentes, represa, porteira fechada, gado, implementos. Valor R\$ 2,5 milhões de porteira fechada.

Trata com Carmem ou Maurício pelo telefone (16) 9 9608-9318 ou (16) 9 9184-3723.

VENDE-SE

- Cavalo da raça Manga larga Paulista, com 08 anos, castrado, domado e sem registro. R\$ 3.000,00.

Tratar com Alisson pelo telefone (17) 3343-2505 (escritório).

VENDEM-SE

- Venda permanente de gado Gir P.O (Puro de Origem) vacas, novilhas e tourinhos,

- Gado Girolando, vacas e novilhas.

Tratar com José Gonçalo pelo telefone (16) 9 9996-7262.

VENDE-SE

- Camionete Hilux SRV, diesel, 4x4, completa, único dono, cor prata, com capota marítima com engate (Santo Antônio), rack de teto e estribo, tudo original.

Tratar com Humberto pelo telefone (16) 9 8138-6332.

VENDE-SE

-Terreno urbano, quadra A, lote 12, residencial Cidade Nova, de frente à Rodovia Altino Arantes, medindo 10x25, no município de Morro Agudo/SP, com parede lateral construída de 25 metros de comprimento

x 6 metros de altura, ideal para construção de barracão. Valor a combinar.

Tratar com Leticia pelos telefones (16) 3851-5564, (16) 99171-4832 ou Ildo (16) 9 9247-8785.

VENDEM-SE

- Um Touro Senepol P.O, registrado de 3 anos, duas vacas leiteiras amojando com média de 8 litros cada (ambas sem registro).

- Apartamento no Jardim Irajá, localizado a dois quarteirões da Av. João Fiúsa (Ribeirão Preto), com 112 m², prédio de três andares, hall de entrada, sala de tv, sala de jantar (reversível para quarto), varanda, um banheiro social, um quarto, uma suíte, cozinha, lavanderia e banheiro de empregada.

- Bomba d'água acoplada em carrinho, motor WEG W22 de 3 CV e 220 volts com 160 metros de mangueira flexível, ideal para irrigação ou lavador.

Tratar com Dalton pelo telefone (16) 9 8123-4430 - Viradouro-SP.

VENDEM-SE

- Setor de peças de tratores Massey Ferguson (linhas: X/200/300), Valmet, Ford;

OBS: esse setor de peças será desmembrado de uma Loja Agropecuária que não será vendida.

- Estoque físico de peças R\$ 36.000,00 (25% abaixo do custo);

- 36 prateleiras de aço reforçado com divisórias verticais e placas individuais numeradas de 01 a 36, medindo cada uma 2m x 0,95cm x 0,40cm. R\$ 12.960,00 (250,00/cada);

- 2 prateleiras de metalon e madeira, medindo 2,5 m altura x 7 m de comprimento x 0,30 cm de profundidade, R\$ 2.000,00,

- Vários catálogos originais e CD gravado com fotos, relação e numeração de código de fábrica das peças cortesia.

Tratar com Eduardo pelo telefone (16) 9 9178-9699.

VENDEM-SE

- Cavalos raça manga larga, idade: 8 anos, valor de venda: R\$ 3.900,00;

- Raça Piquira (cavalo para criança, muito manso), idade: 6 anos, valor de venda: R\$ 2.900,00;

- Raça Quarto de Milha (Prática esporte team penning), idade: 6 anos, valor de venda: R\$ 7.900,00, com documentação (registro),

- Raça manga larga marchador, idade: 8 anos, valor de venda: R\$ 4.900,00, com documentação (registro).

Tratar com Reginaldo ou Ingridy pelo telefone (17) 9 8112-8000 ou (17) 9 9236-3131.

VENDE-SE

- Propriedade, localizada a 20 km Campos Alto-MG, topografia plana e ondulada, solo fértil, região - café, eucalipto e pastagens, 310 ha em 2 glebas, sendo uma 150 ha e outra 160 ha, 2 casas simples, eletricidade, curral de cordoalha, 9 dimensões de pasto com água, encanada, rica em água.

Tratar com o proprietário pelo telefone (16) 3954-1633 ou (16) 9 9206-2949.

VENDEM-SE

- Strada Fiat Working, 2010, prata, - Distribuidor de adubo LEV HID 3PT mecânico DMB, 2012, sem uso. Valor a ser combinado.

Tratar com Mário pelo telefone (16) 9 9131-2639.

VENDE-SE

- Casa com 3 quartos, 3 salas, 1 cozinha, 1 banheiro, toda de piso, metade em laje e metade em forro de PVC, quartinho nos fundos com banheiro, churrasqueira e fogão a lenha, quintal espaçoso, entrada com garagem para 4 carros, portão fechado basculante, localizada na Rua Pernambuco, nº 31, Centro, em Pitangueiras- SP. Terreno de 12,00 x 35,00 m² - com área total de 420 m². Valor: R\$ 320.000,00.

Tratar com Paulo e Luiz Pioto pelo telefone (16) 9 9236-4247 ou (16) 9 9233-1921 ou e-mail: paulo-937@hotmail.com

VENDE-SE

- Carroceria graneleiro.

Tratar com Aldemiro Carlos Pioto pelo telefone (16) 3952-3692 ou 9 9786-0403

VENDE-SE

- Terracedor com 2 pistões hidráulicos e 16 discos, em perfeito estado. Valor: R\$ 18.000,00 - Santa Rita do Passa Quatro-SP.

Tratar com Rodrigo pelo telefone (11) 9 8319-9913.

VENDEM-SE

- Rolo compactador Caterpillar 433C, 98;

- Retroescavadeira Caterpillar 416C, 2002;

- Caminhão VW 24-220, 93, basculante traçado;

- Caminhão Ford, modelo F12000, 99, toco basculante;

- Caminhão Chevrolet D60, 79, toco prancha;

- Pá-carregadeira Caterpillar 930, 77,

- Motoniveladora Caterpillar 120B, 83.

Tratar com Stela pelo telefone (16) 9 9212-6353.

VENDE-SE

- Kit eixo dianteiro, bitola 3 metros, para Trator New Holland TM 7040 - na caixa, sem uso, acompanham terminais de rótulas.

Tratar com João Pimenta pelo telefone (17) 9 9781-5750.

VENDEM-SE

- Cama de frango,

- Esterco de galinha para lavoura.

Tratar com Luís Americano Dias pelo telefone (19) 9 9719-2093.

VENDE-SE

- Máquina para Produção/Extração de óleo de soja, algodão, amendoim ou mamona. Capacidade de 1.000 kg/hora com extração média de 87% farelo e 13% óleo na extração de soja, nova, utilizada apenas uma vez para teste e o projeto acabou parando por outros motivos. Boa condição para venda e pagamento.

Tratar com Carlos pelo telefone (16) 9 9632-3950.

VENDEM-SE

- 7.109 hectares ou 10.62 alqueires, Sales Oliveira-SP, segmentação 8 alqueires cana, hidrografia 1 poço semiartesiano, topografia plana, tipo solo, alta fertilidade, argiloso, benfeitorias casa-sede, casa de colaboradores, 2 galpões, R\$ 3.300.000,00, forma de pagamento a combinar;

- Sítio no município de Jardinópolis-SP, área 18,5 alqueires, altitude 533 metros, segmentação área agricultável, APP, plantado em cana 15 alqueires (arrendados), hidrografia nascentes, rio (Rio Pardo), topografia plana, tipo de solo alta fertilidade, R\$ 5.000.000,00, forma de pagamento a combinar;

- Fazenda Prata-MG, localizada à margem do asfalto, altitude 800 metros segmentação área total 229 alqueirões, 184 alqueirões, plantio, restante reserva legal - 45 alqueirões, hidrografia, 3 nascentes, 1 córrego, 1 rio, 1 poço artesiano, topografia

plana, tipo solo, alta fertilidade, forte e argiloso, 1 casa-sede, 1 casa para colaboradores, 1 curral, balanças, 1 galpão, 1 brete, já foi toda lavoura, hoje está em campo de semente, R\$ 28.000.000,00;

- Fazenda em Lagoa da Confusão-TO, excelente para integração lavoura, pecuária, bem estruturada para exploração de pecuária, altitude média 230 metros, precipitação pluviométrica 1.900 mm/ano (zona de safrinha), características, altitude 230 metros, 539 hectares brachiarão, 264 hectares de humidícula, 706 hectares de andropogon, 138 hectares de formas mistas 06 módulos de pastagens rotacionados, dos quais 03 módulos com aguadas em represas e cacimbas, 03 com aguadas em bebedouros de concreto, restante das áreas em pastagens com 10 divisões de pastos para próximas implantações de módulos rotacionados, captação de água em 03 poços artesianos, rede de energia elétrica, sede, 03 casas para funcionários e alojamento, barracão para máquinas, almoxarifado, oficina e depósito de sal, curral, seringa, tronco coberto, embarcador, 05 remangas de espera e 05 divisões internas, R\$ 21.000.000,00, estuda prazo;

- Fazenda de café em Patrocínio Paulista - SP, área total 105 alqueires ou 254 hectares, altitude 865 metros, segmentação área agricultável, APP, reserva legal, área café irrigado 150 hectares + 34,55 hectares sequeiro, hidrografia nascentes, córregos (no meio da fazenda, irriga toda ela - muita água), rios, poços, topografia plana, semiplana, ondulada, tipo de solo alta e média fertilidade, misto e

AVISO AOS ANUNCIANTES:

OS ANÚNCIOS SERÃO MANTIDOS POR ATÉ 3 MESES. CASO A ATUALIZAÇÃO NÃO SEJA FEITA DENTRO DESTES PRAZO, OS MESMOS SERÃO AUTOMATICAMENTE EXCLUÍDOS!

e-mail para contato: mariliapalaveri@copercana.com.br

forte, 1 casa-sede, 5 casas colaboradoras, galpões e terreirão de café 10 hectares ou 10.000 m², arrendamento lavoura de café própria, nada de arrendamento, R\$ 25.000.000,00, estuda-se prazo;
- Fazenda em São Sebastião do Paraíso-MG, elevação 864 metros, altitude 900 metros na média, segmentação área agricultável, APP, reserva legal, área total 175 alqueires ou 423,5 hectares, área plantio 133 alqueires ou 3218 hectares, hidrografia nascentes, córregos, outorga d'água (a requisitar), topografia plana e semiplana na área de plantio, ondulada nas áreas de reserva e APP, tipo de solo alta fertilidade, misto e forte, 1 casa-sede, 1 casa colaboradoras, 1 curral, cercas, 1 balança, 1 galpão e 1 brete, R\$ 14.000.000,00;
- Fazenda em Miguelópolis, segmentação área agricultável, APP, hidrografia, nascentes, rios, outorga de água, 2 represas e 2 nascentes, topografia plana tipo de solo alta fertilidade, argiloso, de cultura, casa-sede, currais, galpões, altitude 522 metros, área total 74 alqueires, 60 alqueires em cana, ou seja, 14 alqueires em APP, R\$ 8.880.000,00,
- Loteamento no Distrito Industrial em Jardinópolis - SP, lotes a partir de 1.000 m², direto com a incorporadora, em até 180 vezes, infraestrutura completa, pronto para construir,
- Locação miniescavadeira, serviços de escavações em geral (valetas para irrigação, valetas para alicerces, piscinas).
Tratar com Paulo (16) 99176-4819 - (16) 3663-4382 - (16) 98212-0550 - Dutra Imobiliária.

VENDEM-SE

- Trator MF 265, 1988;
- Carreta com guincho para Big Bag Agrobbras 5t;
- Cultivador de cana Dria, Ultra 507, 2 linhas;
- Cobridor e aplicador inseticida Dria;
- Adubadeira de hidráulico Lancer;

- Carreta de 4 rodas;
- Calcareadeira 2,5 t, Bundny;
- Pulverizador Jacto 600 litros com barras;
- Tanque com bomba para combustível,
- Motosserra Stihl.
Tratar com Flávio (17) 9 9101-5012.

VENDEM-SE

- 02 plantadeiras Marchesan PST2 9 linhas, plantio convencional;
- 02 grades niveladoras Piccin 36 discos mancal de atrito,
- Grade intermediária 20/28, controle remoto.
Tratar com Leorides pelos telefones (16) 3382-1755 - Horário comercial pelo telefone (16) 9 9767-0329.

VENDEM-SE

- Motoniveladora Huber-Warco 140, Dreesser, 1980, motor Scania 112, toda revisada, motor, embreagem e bomba d'água nova, pneus seminovos, tander revisado, balança. Valor R\$ 45.000,00;
- Caminhonete GM-Chevrolet D20, Luxo, 1989/1990, branca, 5 lugares, cabine dupla, diesel, toda revisada, 4 pneus novos, direção antifurto, baixa quilometragem, documentação tudo ok. Valor R\$ 35.000,00,
- Carro importado Chrysler Stratus LE, 1996, com 183 mil km, original, único dono, branco, pneus novos, todo revisado, gasolina. Valor R\$ 14.000,00.
Tratar com Jorge Assad - WhatsApp (17) 9 8114-0744 ou (17) 9 8136-8078 - Barretos -SP.

VENDEM-SE

- Mudanças de abacate enxertadas. Variedades: Breda, Fortuna, Geada, Quintal e Margarida.
Encomende já a sua! Mudanças de origem da semente de abacate selvagem, selecionadas na enxertia para alta produção comercial. R\$ 15,00.

Tratar com Lidiane pelo telefone (16) 9 8119-9788 ou lidiane_orioli@hotmail.com

VENDE-SE

- Chácara de 2,7 ha na cidade de Descalvado, a 1 km da cidade. Possui uma casa-sede muito boa, barracão para festa com área de churrasqueira para 100 pessoas, quiosque, tanque de peixes, cocheiras para cavalos, estábulo para gado, pocilgas, pomar de frutas já formado e piquete de cana-de-açúcar para trato do gado.
Tratar com João Souza pelo telefone (19) 9 9434-0750.

VENDEM-SE

- Aroeira, Madeiramento, Vigas, Pranchas, Tábuas, Porteiras, Cochos, Mourões e Costaneiras.
Tratar com Edvaldo pelo telefone (16) 9 9172-4419 ou e-mail: madeireiraruralista@hotmail.com

VENDEM-SE

- Ensiladeira Menta 3000, superconservada - R\$ 22.700,00;
- Arado Iveca de 3 bacias, Tatu, R\$ 14.000,00,
- Trator John Deere 5403, 2010, com 3.400 horas, R\$ 45.000,00.
Tratar com Wilson pelo telefone (17) 9 9739-2000 - Viradouro - SP.

VENDEM-SE

- F250 XLTL, 2003, cinza;
- Pajero Dakar, 2009, preta, 7 lugares;
- Honda Civic, 2008, prata;
- Honda Civic, 2013, preto;
- S10 Executive, flex, prata;
- Gol 1.6, 2015, completo,
- Moto Honda, PCX, 2015, branca.
Tratar com: Diogo (19) 9 9213-6928, Daniel (19) 9 9208-3676 e Pedro (19) 9 9280-9392.

VENDE-SE

- Silo em sacos especiais.
Tratar com David pelo telefone (17) 9 8188-8730.

VENDE-SE

- Caminhão Cavallo MB1932, 1985, mecânica original, pintura branca e azul, em bom estado de conservação, pneus razoáveis.
Tratar com Mauro Bueno pelo telefone (16) 3729-2790 ou (16) 9 8124-1333.

VENDE-SE

- Sítio com 13 alqueires, localizado na Vicinal Vitor Gaia Puoli - Km 2, em Descalvado-SP, em área de expansão urbana, com nascente, rio, energia elétrica, rede de esgoto e asfalto.
Tratar com o proprietário Gustavo F. Mantovani pelos telefones (19) 3583-4173 e (19) 9 9767-3990.

VENDEM-SE

- Grade Tatu Intermediário Marchesan, parte dianteira 12 discos e 4 mancais, parte traseira com 12 discos e 4 mancais, total 24 discos, discos com 28 polegadas recortado, 1 pistão de controle e 2 pneus. Valor R\$ 17.000,00;
- Levantador de Curva, modelo TSTA, Tatu Marchesan, lado esquerdo TSTA 18 com 3 mancais e 9 discos, lado direito TSTA 18 com 3 mancais e 9 discos, total de 18 discos, disco 26 Polegadas, 1 pistão de controle e 2 pneus. Valor R\$ 19.000,00;
- Subsólador Baldan 840, parte dianteira com 4 hastes, parte traseira com 5 hastes, total de 9 hastes; com desarme, 1 pistão de controle e 2 pneus. Valor R\$ 14.000,00;
- Grade Niveladora Super Tatu, parte dianteira com 4 mancais, mais complemento da parte dianteira com 4 mancais, total 8 mancais, parte dianteira com 14 discos, mais complemento da parte dianteira 14 discos, total 28 discos, parte traseira com 4 mancais, mais complemento da parte traseira 4 mancais, total 8 mancais, parte traseira com 14 discos, mais complemento da parte traseira 14 discos, total 28 discos, total geral

de discos da grade 56, discos de 24 polegadas, 2 pneus e 1 pistão de controle. Valor R\$ 19.000,00;
- Adubadeira e Calcareadeira Comander 3.6, marca Kamaq, calcário 2.700 kg, adubo 2.000 kg, 1994. Valor R\$ 12.000,00;
- 2 Rodas - 18 - 4 - 38. Valor R\$ 2.000,00;
- 2 Rodas - 14 - 9 - 28. Valor R\$ 2.000,00;
- Caixa de ferro (60cm de comprimento x 40cm de largura x 20cm de altura) com 3 repartições para chaves. Chaves Grandes - 1 - Combinado Belzer 27, 1 - Mayle estrelinha 24x25, 1 - Tramontina estrelinha 25x28, 1 - Combinado Belzer 1", 1 - Robust estrelinha 1", 1 - Belzer combinado 30, 1 - Combinado Belzer 22, 1 - Combinado Belzer de 1/4, 1 - Estrelinha Supemrayle 27x32, 1 - Estrelinha Supermayle 15/16 X 1", 1 - Belzer combinado 7/8, 1 - Grinfo 18" Belzer soldado, 1 - Grinfo 18" Gedore, 1 - Marreta, 1 - Chave de roda 22 - 24, 2 - Chave de roda 15/16 x 11/16 Alencar, 1 - Chave de roda 30x32. Chaves Médias - 1 - Fixo robust 1/8 x 11/16, 1 - Mayle estrelinha 18x19, 1 - Mayle estrelinha 14x15, 1 - Supermaile estrelinha 20x22, 1 - Combinado Mayle 19, 1 - Mayle fixo 5/8x3/4, 1 - Combinado Alencar 13, 1 - Mayle fixo 25x28, 1 - Robust estrelinha 3/4x25/32, 1 - Fixo Superslin 7/8x3/4, 1 - Mayle combinado 11/16, 1 - Robust estrelinha 7/8X13/16, 1 - Mayle estrelinha 5/8X3/4, 1 - Robust estrelinha 3/4 x 25/32, 1 - Mayle combinado 24, 1 - Estrelinha Drebol", 1 - Drop-Forged estrelinha 25x32, 1 - Bachert Vanadium fixo 16x17, 1 - Supermayle estrelinha 21x23, 1 - Robust estrelinha 7/8 x 13/16, 1 - Supermayle 20x22, 1 - Supermayle estrelinha 18x19, 1 - Gedore estrelinha 11/16 x 5/8, 1 - Supermayle estrelinha 7/8 x 13/16. Chaves Pequenas 1 - Supermayle fixo 5/8 x 11/16, 1 - Combinado Belzer 7, 1 - Supermayle

estrelinha 3/8 x 7/16, 1 - Mayle fixa 14x15, 1 - Combinado Mayle 9, 1 - Combinado ChromeVanadium, 13, 1 - Combinado ChromeVanadium 6, 1 - ChromeVanadium estrelinha 9, 1 - Combinado Mayle3/8, 1 - Chave fenda Belzer 5/16 x 6", 2 - Chave fenda média sem marca, 1 - Alicate de tiras trava reto, 1 - Alicate de tiras trava curto, 1 - Alicate comum pequeno, 1 - Alicate de pressão Vise Gripe, 5 - Alicate comum Mayle 1, 1 - Pendente, 2 - Peça para encher pneu 1". Valor: R\$ 1.500,00,
- Torre de 50 metros de altura, com 10 módulos de 3 metros cada e 1 módulo de 20 metros, em perfeito estado de conservação. Valor R\$ 10.000,00.
Tratar com Marcus Vergamini e Sandro Vergamini (Olimpia SP) pelos telefones, (17) 9 8158-1010, (17) 9 8157-5554.

VENDEM-SE

- MB 2831/13, chassi;
- MB 2729/13, bombeiro pipa;
- MB 2729/13, comboio;
- MB 2729/13, chassi;
- MB 1719/13, baú oficina;
- MB 2726/11, comboio;
- MB 1718/10, comboio;
- MB 2423/05, munck;
- MB 2423/01, bombeiro pipa;
- MB 2318/96, bombeiro pipa;
- MB 2220/90, bombeiro pipa;
- MB 2220/90, chassi;
- VW 17190/13, poliguindaste;
- VW 17190/13, chassi;
- VW 15190/12, comboio;
- VW 26260/12, bombeiro pipa;
- VW 15180/12, comboio;
- VW 15180/10, baú oficina;
- VW 17180/10, comboio;
- VW 26220/10, bombeiro pipa;
- VW 26220/10, caçamba agrícola;
- VW 13180/11, carroceria;
- VW 26220/09, chassi;
- MunckMasal, 20;
- Rollon on off 25;
- Caçamba trunck;
- Caçamba toco;

- Baú oficina novo;
 - Baú oficina ¾;
 - Tanque fibra 21000 litros;
 - Tanque fibra 17000 litros;
 - Tanque fibra 14000 litros,
 - Caixa transformadora MB 2217/2318.
 Tratar com Alexandre pelos telefones: (16) 3945-1250 ou pelos celulares 9 9766-9243 (Oi), 9 9240-2323 Claro, WhatsApp.

VENDEM-SE

- Trator Ford 6600, 4x2, 79;
 - Trator MF 265,4x2, 79;
 - Trator MF 275, 4x2, 85,
 - Trator MF 275 4x4 ano 00;
 - Trator carregadeira 85 id, 4x2, Santal, 78;
 - Trator carregadeira 275, 4x2, Santal, 80;
 - Grade niveladora 32x20;
 - Grade niveladora 20x20;
 - Grade aradora 16x26;
 - Grade aradora 18x28;
 - Grade intermediária 20x28;
 - Roçadeira dupla Tatu;
 - Cultivador de cana;
 - Sulcador de cana;
 - Enleirador de palha;
 - Pulverizador Jacto 600 litros,
 - Pulverizador Jacto 800 litros.
 Tratar com Waldemar pelo telefone (16) 9 9326-0920.

VENDE-SE OU ALUGA-SE

- Apartamento ao lado do COC da Av. Portugal, andar alto, 4 dormitórios e 4 banheiros, além de dormitório e banheiro para funcionário, ar condicionado nos quartos, rico em armários, área de serviço e dispensa, quartinho individual no térreo (para guardar pertences), piscinas, sauna, quadra, salão de festas, 3 vagas cobertas, área total, 253 útil, 171 m², bairro:

Santa Cruz, Construtora Copema. Valores: venda R\$ 630 mil, locação: R\$ 2.200/mês. Tratar com João Vilela pelo telefone (16) 9 9176-5522.

VENDE-SE OU TROCA-SE

- Trator Valtra BT 190, 2013, em bom estado de conservação. Tratar com Raul pelos telefones (34) 9 9972-3073 CTBC, (34) 9 8408-0328 Claro.
VENDE-SE OU PERMUTA-SE
 - Fazenda 2.105 hectares, Bonópolis - GO (toda formada) Geo/CAR em dia, 1600 hectares próprios para agricultura, plaina, boa de água, 4 km margem GO 443, vários secadores/recepção de grãos (50 km). A região é nova na agricultura (1 milhão de sacas de soja), mas está em plena expansão e é própria para integração lavoura/pecuária. Tratar com Maria José (16) 9 9776-1763 - WhatsApp (16) 9 8220-9761.

VENDEM-SE OU ALUGAM-SE

- Quatro unidades comerciais (boxes) no Novo Mercadão da Cidade, localizadas em Ribeirão Preto-SP, Zona Sul. Total de 70m², com boa infraestrutura para restaurante. R\$ 600.000,00 negociáveis. Tratar com Gabriela pelo telefone (16) 9 9739-4939 ou Marcelo (16) 9 9739-9409.

VENDEM-SE

- Várias propriedades rurais cadastradas em nosso escritório, de 3 a 122 alqueires! Cana-de-açúcar, pasto, seringueira, etc. Localização: de Ribeirão Preto-SP a Guaraci-SP! Consulte-nos! Fazemos parcerias com outros corretores rurais. Tratar na Daniel Caldas Imóveis

pelo telefone (17) 3323-3444 e WhatsApp (17) 9 9116-8614.

VENDE-SE

- Forrageira JF192 Z6 em bom estado de conservação. Valor R\$ 8.900,00. Fazenda Aliada em Sales Oliveira. Tratar com Fernando pelo telefone (16) 98149-2065.

VENDE-SE

- Apartamento de 261m², com 4 dormitórios, sendo 4 suítes e suíte do casal com banheiro masculino e feminino, escritório, lavabo, sala 3 ambientes, sala de TV, jantar, sala de almoço, cozinha, lavanderia, suíte de empregada, varanda gourmet, 4 vagas na garagem paralelas, vista livre. Localizado na Zona Sul - Jardim Botânico, em Ribeirão Preto, Edifício Sequoia, R\$ 1.900.000,00. Tratar com Nilva pelo telefone (16) 99172-2242.

VENDE-SE

Casa em terreno 10x20, com área construída de 74 m², 02 quartos, 3 banheiros, sendo um no quarto do casal. Armário planejado na cozinha, portão basculante com motor e interfone, garagem coberta para dois carros. Portão eletrônico, câmera, alarme e concertina de segurança. Valor R\$ 230 mil. Tratar (16) 9 9619-7139 ou (16) 9 9774-1207 com Gustavo e Danielle.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

- Preparação de terra: adubação, tratamentos culturais em canavial, pulverização em soqueira e plantio com GPS. Tratar com Itamar pelo telefone (17) 9 9670-5570.

PROMOÇÃO
COPERCANA
PREMIADA



Prêmios todo dia

6 Motos NXR 160 Bros 0km



1 Fiat Toro 0km



E MAIS:

SORTEIO DE R\$ 1.000* TODO DIA

6 VALES-COMPRAS DE 1 ANO DE SUPERMERCADO GRÁTIS

1.000 VALES-COMPRAS INSTANTÂNEOS

A cada R\$ 75 em compras = 1 seladinha



Cadastre-se no site www.copercanapremiada.com.br ou no app Copercana Premiada e participe.

Apoio:



- 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.

PROMOÇÃO

COPERCANA PREMIADA



1 Fiat Strada
Working
0km



SORTEIO DE
R\$ 1.000*
POR SEMANA

A cada **R\$ 75** em compras = **1 seladinha**

Cadastre-se no site www.copercanapremiada.com.br ou no app Copercana Premiada e participe.

Consulte o Regulamento e o Certificado no site www.copercanapremiada.com.br ou nas Lojas Ferragem e Magazine Copercana. Promoção válida de 04/11/2019 a 28/01/2020.
*R\$ 1.000 em vales-compra para serem utilizados nas Lojas Ferragem e Magazine Copercana.

Imagens ilustrativas.

Apoio:



Realização:



COPERCANA
FERRAGEM - MAGAZINE