

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



NOVA SAFRA, NOVOS ARES

Especialistas apontam perspectivas animadoras para 2020



Entrevista
Leandro Karnal:
Estadistas na
iniciativa privada



Canavieiros na Revista
As quatro faces
para o sucesso



Notícias Canaoeste
Conheça mais
sobre a "Muvuca
de Sementes"

Tiragem auditada por
MOORE

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

ÂNIMOS PROMISSORES

O ano de 2020 finalmente chegou e junto com ele a esperança de boas novas para o país. Pelo menos no setor do agronegócio o "clima" está mais leve e confiante.

A nossa matéria de capa cita alguns acontecimentos importantes que marcaram o setor sucroenergético brasileiro em 2019 e aponta quais os caminhos que deverão ser trilhados ao longo do ano que começou.

De acordo com os especialistas, teremos um ano melhor em produtividade e preço. E que assim seja, pois após um bom período patinando, é hora de avançarmos. A esperanças estão depositadas no programa RenovaBio - que já está em vigor, e com ele a implementação do mercado de CBios -, o

Rota 2030 e os esforços da indústria automobilística na melhoria da performance dos carros flexíveis.

Há muito trabalho pela frente e bons frutos a colher. Dentro desse ambiente positivo, os diretores da Copercana também acreditam em um ano melhor para a cooperativa e seus cooperados, ou seja, 2020 promete!

A primeira edição do ano traz duas entrevistas interessantes e reflexivas. Um dos maiores pensadores da atualidade, o historiador Leandro Karnal, falou sobre democracia, preconceito ao agronegócio e a falta de grandes líderes. Já o presidente da Canaoste, Fernando dos Reis Filho, comentou assuntos que envolvem a atividade, mostrando como é formado o pensamento de um homem do campo.

Por falar em campo, janeiro foi um mês chuvoso para a região Sudeste do Brasil. De acordo com as informações climáticas para os próximos três meses, em fevereiro as precipitações diminuem em São Paulo. A recomendação é de atenção aos períodos mais recomendados para plantios de cana, ou seja, entre meados de fevereiro a abril. Após este intervalo, sem irrigação, os mesmos serão operações de risco.

Saiba como foi a reinauguração da loja de Ferragens e Magazine de Serana, que recebeu mudanças estruturais, de design e disposição de mobiliários, oferecendo agilidade no momento das compras para os associados e clientes do município e região.

Acompanhe ainda outros assuntos pertinentes ao setor e ao agronegócio.

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:
21.850 exemplares

ISSN:
1982-1530

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

ENDEREÇO DA REDAÇÃO:
A/C Revista Canavieiros - Rua Augusto Zanini, 1591
Sertãozinho/SP - CEP: 14.170-550
Fone: (16) 3946.3300 - (ramal 2242)
redacao@revistacanavieiros.com.br

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



Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

www.revistacanaieiros.com.br

12

24

50

58

E MAIS:

74

78

SUMÁRIO



Edição anterior
Ano XIII - Dezembro - Nº 162

UM LEGÍTIMO CANAVIEIRO

Existem pessoas que basta bater o olho e já dá para saber a sua profissão, parece que elas têm a vocação cravada no código genético que, por sua vez, transfere para suas características físicas e comportamentais aquilo que elas sabem fazer de melhor

PREPARANDO A NOVA GERAÇÃO DE AGRICULTORES

Programa Jovem Agricultor do Futuro chega à sua oitava turma

CAPITAL DE GIRO COM VERDINHAS

Horta pode ser uma excelente maneira para o produtor de cana ter uma movimentação de caixa ativa

A GRAMA DO VIZINHO SEMPRE É, LITERALMENTE, MAIS VERDE

Um texto para brasileiros que muito se impressionam por países que pouco protegem o meio ambiente. Seria desconhecimento, comoção seletiva ou interesses político-econômicos?

MUDANÇAS PARA UM VOO DE ÁGUIA

Instrumentos legais que visam à regulação e conduta poderão trazer mais eficiência ao agro

CHUVAS DE DEZEMBRO DE 2019 & PREVISÕES PARA FEVEREIRO A ABRIL DE 2020

A média das chuvas de dezembro de 2019 (221 mm) ficou praticamente igual as médias das normais climáticas do mês (235 mm), mas 72 mm acima das chuvas do mês de dezembro de 2018 (149 mm)



ESTADISTAS NA INICIATIVA PRIVADA

Leandro Karnal

Historiador, professor e pensador

Marino Guerra



A conversa, que aconteceu na ocasião da vinda do palestrante na edição de 2019 do Encontro de Gerentes, promovida pela Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred, pode ser ilustrada como a pintura de um interessante quadro onde, entre os elementos, está a sociedade e como ela se relaciona com a ideia de poder.

Como a obra demanda um tempo para ser compreendida, vamos logo às primeiras pinceladas:

Revista Canavieiros: Como o senhor vê o senso comum negativo que a opinião pública brasileira tem a respeito do agronegócio, justamente ele que é o setor mais forte de nossa economia?

Leandro Karnal: Diferente da época do início da república quando o Brasil era um país agrário e as decisões estavam muito mais no campo, hoje os grandes centros de decisão são urbanos, o que talvez explique em parte essa insensibilidade das cidades em relação ao setor mais dinâmico da economia.

A produção não é urbana, mas as decisões políticas são, e isso cria um cenário antagônico interessante porque é um setor que dá certo no Brasil, que enfrentou muito melhor a crise em relação à indústria ou o comércio, mas, ao mesmo tempo, sofre muitas críticas.

Acho que falta mais estratégia de marketing, falta mais ênfase em seu significado na geração de empregos, na balança comercial e, acima de tudo, na percepção de quanto mais forte for o campo brasileiro, menos as cidades ficarão inchadas.

O processo brasileiro de êxodo rural, que aconteceu no século XX, só não foi maior e mais dramático graças à

evolução da produção agropecuária, e seu avanço faz hoje com que muita gente esteja voltando ao interior, fugindo da vida mais difícil e cara dos grandes centros.

Outro ponto é a respeito do clima de oposição que a nação vive hoje, o que é muito ruim. O campo não se opõe à cidade, assim como as commodities não rivalizam com o capital financeiro. Uma pessoa equilibrada consegue ver que são setores complementares fundamentais, que trazem ao país grande dinamismo.

Li hoje, na cobertura do encontro dos Brics (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), que o Brasil é dependente da China, nosso principal parceiro comercial. Contudo, esquecem de falar que lá precisam alimentar mais de 1,4 bilhão de pessoas e que a esperança da população, pensando em segurança alimentar, está na produção brasileira. Aliás, grande parte da esperança de ter comida no prato do mundo está no Brasil.

Revista Canavieiros: Como explicar convulsões sociais que tomam grandes proporções como a que aconteceu recentemente no Chile?

Karnal: O Chile é um país muito específico na América do Sul, sua população é quase igual a da cidade de São Paulo, ele tem riquezas específicas como cobre, a produção de frutas e vinhos. O país possui um IDH muito superior ao do Brasil, um desempenho na educação também maior e uma tradição política completamente diferente.

Mas o risco da convulsão social existe em todos os lugares. Ele pode ser suscitado por uma crise econômica, por um processo de avanço econômico que não contempla todos os setores da sociedade.

Assim, esses eventos são formados pelo acúmulo de voz de gente excluída e um pouco de ressentimento de uma parcela da sociedade que não consegue acompanhar os avanços da nova era. Há também a falta de discursos abrangentes, políticos, éticos; certa incapacidade,

especialmente das elites políticas, de se apresentarem como portadores de uma esperança, de uma ideia em si e não tecnocratas que parecem ser insensíveis ao que dizem à maioria da população.

Qualquer solução nacional tem que representar uma esperança forte para todos os envolvidos, tem que mostrar para as pessoas que não há projeto que beneficie um grupo ou uma família, um setor.

O Brasil consegue funcionar hoje porque as pessoas não estão fazendo polarização, elas estão trabalhando, apesar dela existir nas redes e haver manifestações. Pessoas que produzem estão acordando cedo, e não tem tempo de ficar fazendo manifestação contra ou a favor o tempo todo.

Revista Canavieiros: Nesse sentido, qual é a conjuntura brasileira?

Karnal: Como disse, o país está funcionando hoje porque grande parte da população tem uma rotina de vida igual a de quem está nos lendo agora, ou seja, acorda de manhã e, independente se soltarão ou não fulano, o sol nasce cedo e é preciso plantar, vender, trabalhar, produzir.

Esse é o Brasil que funciona, ele trabalha e não passa o dia todo na rede publicando ou consumindo fake news. Lógico que como todo o mundo, vivemos esse problema, mas ele, pelo menos por enquanto, não contamina a nossa sociedade.

Revista Canavieiros: Hoje é perceptível uma queda da popularidade no conceito de democracia clássica. Assim, acredita que ele, como sistema, está carente de uma releitura?

Karnal: Democracia é por definição um sistema frágil, isso porque ela está em constante inversão, ao contrário das ditaduras que são fixas num modelo, ela é aberta a críticas, à livre manifestação, assim sua natureza é instável, por isso ela vive de crise.

E gestar a crise, no estado democrático de direito, é a grande questão da democracia. Sim, ela precisa se reinventar, os modelos de políticos e partidos tradicionais são contestados, a ideia de alguém manifestando em Brasília a minha vontade e me representando sem ter muito vínculo com uma base é um modelo complicado.

Mas acho que estamos vivendo um processo mundial de busca de um outro modelo. A Espanha manifestou dificuldade de formar um novo governo, Israel também teve a mesma dificuldade. A Inglaterra está com uma dificuldade enorme para discutir como sair da União Europeia.

Então, democracias sólidas como a inglesa e a israelense ou até a espanhola, que é mais contemporânea com o nosso processo de redemocratização, passam por esse dilema, o que faz com que seja possível concluir que temos um cenário de países tão diferentes enfrentando o mesmo desafio.

Acho isso bom porque é sinal de que existem debates. Ditaduras perfeitas como a da Coreia do Norte, onde não há um mínimo sinal de oposição, onde a população não tem direitos, não tem nada além do cultivo da figura de um ditador, quase divinizado, não enfrentam crises, não há manifestações, ninguém vai para a rua.

Agora, você prefere a instabilidade nossa ou a estabilidade deles? Ditadura é sempre um equívoco, seja ela de direita ou de esquerda. Ela até pode resolver um problema pontual, mas cria defeitos estruturais que levamos décadas para recuperar.

Democracia, como diria Churchill, é o pior de todos os sistemas, com exceção de todos os outros.

Revista Canavieiros: Pegando o gancho de Churchill, como enxerga a carência de grandes líderes mundiais, e há uma ligação desse efeito com o surgimento das novas tecnologias?

Karnal: Às vezes temos um líder que não é um poço

de carisma, mas está lá no momento certo, como é o caso do primeiro ministro alemão, Helmut Kohl, que liderou o período de reunificação da Alemanha. Também podemos citar o Bill Clinton no domínio mundial dos Estados Unidos pós-guerra fria com a queda da União Soviética.

Assim, concluímos que nem sempre é possível ter um grande líder carismático, o que está em falta em todo mundo são estadistas, alguém que não governe pensando no que as massas vão dizer, como foi o caso do Churchill quando, por exemplo, contrariou grande parte da opinião popular sobre um acordo que fez com a Alemanha.

Um líder desses consegue pensar nos próximos 50 anos e não apenas até o fim de seu mandato. Na iniciativa privada também encontramos pessoas com esse perfil como empresários que conseguem ser estrategistas e não pensar apenas em um curto prazo, mas na sustentabilidade de um negócio por um longo período.

O Brasil tem uma carência enorme de estadistas, faz tempo que não aparece um em nossa política, são pessoas que, para o bem ou para o mal, marcam seu nome na história.

Revista Canavieiros: Há uma relação entre a nação brasileira ter poucos “estadistas” conforme sua definição, por ter uma educação historicamente deficiente?

Karnal: Também, mas não podemos definir isso como uma regra, pois nossa educação era fraca no século XX quando, para o bem ou para o mal, Juscelino Kubitschek lançou programas de incentivos à instalação da indústria automobilística no Brasil, investiu na interiorização do país não só com a fundação de Brasília, mas também construindo grandes vias de acesso, e com isso, marcou as cinco décadas seguintes.

Não encare isso como uma defesa do governo JK, mas é constatação de que ele conseguiu seu objetivo de marcar os próximos 50 anos através de suas ações. Assim como

Getúlio Vargas já havia feito também, repito, para o bem ou para o mal.

A piora foi que o melhor da sociedade não vai mais para a política, ele vai para o mundo empresarial, a parte mais dinâmica, criativa, não pensa mais nesse tipo de liderança. Hoje ela não é mais o setor que concentra a vocação dos homens e mulheres mais brilhantes.

Surgem boas propostas, há excelentes políticos no Brasil, gente honesta, porém, o campo da política não abriga mais a nata do pensamento. Eles vão ser médicos, administradores, empreendedores, pensadores, escritores, mas não vão ser mais políticos.

Revista Canavieiros: Esse raciocínio então pode ser a justificativa para o redirecionamento da nau tupiniquim para mares mais liberais ou conservadores?

Karnal: Eu acho que o Brasil tem muitas correntes. No Chile, estão protestando nas ruas para que o Estado participe mais, que haja subvenção pública à tarifa do metrô ou aos planos de saúde predominantemente privados no país.

É preciso pensar que aqui há uma parcela expressiva de pessoas que querem o caminho oposto ao liberal. Querem mais Estado, querem mais contratações.

Claro que há ao mesmo tempo uma corrente antiestatal ou pelo menos desconfiada do Estado, que faz parte do pensamento liberal. Para esse grupo, quanto maior a estrutura governamental, mais caminhos há para a corrupção.

Contudo, nele existem muitas contradições como, por exemplo, uma parcela significativa de empresários que declaram sua intolerância a um Estado forte, mas busca juros subsidiados do BNDES.

É difícil existir no Brasil um liberal autêntico, assim como é difícil existir alguém de esquerda autêntico. É muito raro aparecer um indivíduo simplesmente conservador no sentido como Edmund Burk, autor inglês do

século XVII, definiu. O conservadorismo sendo a linha de pensamento que desconfia do Estado e da perfectibilidade humana.

Então, no cenário de hoje, temos muitos grupos debatendo se o Estado deveria fazer mais, gente de esquerda querendo mais Estado, gente de direita querendo que ele proíba isso e aquilo. Assim, o que falta ao país é uma escola de pensamento que realmente desconfie do Estado, e não apenas em uma função, mas em tudo, do Bolsa Família até o BNDES, e isso é muito fraco no Brasil.

Revista Canavieiros: Aonde o Brasil estará daqui a dez anos?

Karnal: É muito complicado para um historiador que sabe muito sobre o passado fazer qualquer exercício de profecia. Mas vou me basear em tendências como o processo de internacionalização da economia ser irreversível, para isso ser revertido precisaria acontecer um colapso épico, o que dá para concluir que, para o futuro, quem falar melhor inglês será melhor qualificado.

Significa que, para o futuro, quem pensar em internet, em mercados digitais, em acesso direto a consumidores, estará melhor do que quem não pensa assim.

Os desafios maiores são de perda da referência física, tendência de fácil constatação observando que a maior rede de automóveis no mundo não tem um carro, que é o Uber; a maior rede de hospedagem do planeta, não tem um quarto, que é o Airbnb.

Tem muita gente ainda com o pensamento fixo na ideia de sede, de filiais e isso tudo está ficando no passado. Os conceitos de inteligência artificial estão dominando o mundo todo, mesmo não sendo fácil a implementação de muitos processos.

E há ainda um desafio enorme, previsto por Yuval Harari, nas suas 21 lições sobre o século 21: como incorporar uma massa grande de pessoas inempregáveis? Ou seja, não são

MAIS EFICIÊNCIA E SEGURANÇA NA HORA DA IRRIGAÇÃO COM VINHAÇA

AGRI
SOL

apenas desempregados, o que já é um problema, mas não qualificados para qualquer mercado de trabalho.

Os desafios do futuro incluem em como trabalhar em casos iguais aos do Brasil, cuja qualificação profissional é baixíssima. Tirando alguns centros de formação notáveis, temos uma maioria de instituições que não qualificam de fato as pessoas, se tornando esse um dos principais problemas da nossa nação.

Revista Canavieiros: E o Karnal tem alguma pista de como superar esse desafio?

Karnal: Eu gostaria muito, pela minha inclinação política e pessoal, que saíssemos das discussões dos polos, de esquerda e direita, e seguissemos em frente, falando da eficiência do Estado e não se ele é vermelho ou azul.

Espero ver um chefe de Estado igual ao que eu consigo enxergar em alguns administradores do agronegócio, que ele faça a produção o mais barato possível, com o menor dano ao meio ambiente e o maior acúmulo de produtividade.

Eu não quero saber se ele acredita em São Miguel, se ele é a favor da independência do Estado ou se sua família está sob risco. Eu quero que ele produza.

A nossa ideologia política é burra, não nos faz avançar. Os políticos estão discutindo as suas carreiras, discutem como não ir para a cadeia ao final do mandato, discutem os interesses de suas famílias, de seus amigos. Acho que o Brasil, na média, não estou generalizando, não tem administradores públicos competentes.

E o mais mágico é que nós continuamos resistindo, apesar dessa incompetência, com resultados interessantes da economia brasileira. Estamos sobrevivendo sem administração por um bom tempo, tenho que parabenizar a sociedade privada brasileira.

Hoje nosso caso comprova que tanto liberais radicais, quanto os anarquistas, estão certos. O Estado é danoso. Ou como diria o Reagan ao tomar posse, a solução não é o Estado, ele é o problema.

Estátua de Churchill em direção ao Big Ben: segundo Karnal, a falta de grandes estadistas é que os grandes talentos preferem ficar no setor privado



O Laboratório de Solos Copercana, acreditado pela Cgcre (Coordenação Geral de Acreditação), realiza a análise completa do PAV (Plano de Aplicação de Vinhaça). Com ela, você terá a certeza de sua conformidade perante as regras ambientais, além de maior precisão no processo de fertirrigação.

Ligue 16 3946.4200
e saiba mais.



Rod. Albano Bacega, S/Nº, km 01 - Zona Industrial - Sertãozinho - SP



UM LEGÍTIMO CANAVIEIRO

Fernando dos Reis Filho

Presidente da Canaoeste e produtor de cana-de-açúcar

Marino Guerra



um talher ou utensílio. O agricultor também não é difícil de ser identificado. Pela sua fala, simples e objetiva ou pela cor de sua pele, geralmente "surrada" de tanto sol, logo é possível saber que aquele profissional tem a vocação de levar alimentos para bilhões de pratos mundo afora.

Assim é o presidente da Canaoeste, Fernando dos Reis Filho, homem que traz junto ao sangue em suas veias uma boa concentração de argila, em parte herdada de seu pai - que tem o mesmo nome peso-pesado - por se tratar de uma das principais lideranças do setor, que tem seu nome na história como um dos responsáveis por transformar a Copercana, a Canaoeste e o Sicoob Cocred nas verdadeiras potências que são hoje.

Outra parte foi adquirida com a experiência do dia a dia no campo. Com ela conseguiu manter a resiliência necessária para continuar produtivo mesmo em tempos complicados como os últimos doze anos e que o setor ensaia uma saída.

A entrevista a seguir vai além de um texto sobre as principais perspectivas da liderança e sobre os assuntos que envolvem a atividade, ela mostra um grande exemplo de como é formado o pensamento de um homem do campo. Confira:

Revista Canavieiros: Na visão de um canavieiro, como foi o ano de 2019?

Fernando dos Reis Filho: Esse foi um ano razoavelmente bom, podia ter sido melhor, pois ao observar a produtividade média, ela acabou ficando muito parecida com a da safra passada. Isso porque o clima atrapalhou bastante, principalmente perante dois fatores: a forte estiagem do mês de janeiro e a geada de inverno.

Essas adversidades do tempo atrapalharam muito o planejamento logístico de colheita, fazendo com que os canaviais em que estavam previstos os cortes para o início da safra acabaram sendo colhidos, em alguns casos, somente em outubro.

Revista Canavieiros: O senhor teve problema com geada?

Reis Filho: Sim, eu tive problemas, mas no meu caso a colheita foi ágil e com isso consegui evitar que ela se prolongasse para as safras seguintes.

Em alguns lugares a colheita foi tarde, o que irá comprometer a cana comercial pelo menos para a próxima safra seguinte. Acredito que o efeito afetará o fornecimento de mudas, mas em termos de produção não.

Este ano está bem próspero em decorrência da chuva que está vindo. Quando chove é ano bom.

Revista Canavieiros: Contando com os filhos que atuam ao seu lado, qual foi a inovação mais recente ou importante que vocês colocaram em prática?

Reis Filho: Com certeza existe uma ferramenta que precisa ser muito divulgada, pois ela melhora o custo de reforma e também o desenvolvimento da cana, a meiosi.

Ela precisa ser usada inclusive pelo pequeno e médio fornecedor, já que entre os grandes ela está praticamente consolidada.

Nela fazemos o desenvolvimento acelerado de variedades novas, outro ponto que precisa ter uma ruptura de paradigma na nossa cultura é quanto à adoção de novas cultivares, é preciso sair da zona de conforto, ter ousadia.

Revista Canavieiros: Fale um pouco mais sobre a experiência em introduzir a meiosi em seu manejo, por favor.

Reis Filho: Para mim foi difícil. Já para o meu filho, que

é agrônomo e está atualizado com as tecnologias, foi muito fácil.

Quando decidimos implantar o manejo, ele rapidamente acertou tudo e começou a plantar, com muita tranquilidade sobre o que estava fazendo, enquanto eu passei quatro meses angustiando até ter a certeza se ia dar certo ou não.

Agora sei que é um negócio bom, aliás, excelente, a grande vantagem está na questão da muda.

Nessa temporada plantei cantosi em dezembro. Em junho utilizei como muda para fazer a meiosi, e em março de 2021, desdobre e formo o canavial comercial.

Mediante essa estratégia, numa área de 15 hectares, estou plantando 0,2 de muda. Dessa forma tenho planta de primeira qualidade, sem doença, de ótima produção, ereta, ou seja, que aumenta as chances de ter uma safra boa.

Quando você começa a pensar no lado financeiro, aí que a prática se torna ainda mais atraente, pois usei 4 mil mudas para fazer essa cantosi - o que significa quase R\$ 4 mil em investimento, o que será suficiente para preencher os 15 hectares que serão reformados.

Fora que continuo tendo a renda da cana, porque em 2020 irei colher e depois entrar com a linha mãe, além do retorno do plantio da soja em rotação de cultura.

Contudo, é preciso fazer um planejamento minucioso e adotar ferramentas tecnológicas que realmente atendam à sua necessidade.

Revista Canavieiros: E quanto às práticas mais tradicionais, quais vocês mantêm?

Reis Filho: Um manejo deixado de lado que não abrimos mão é o preparo de solo, isso porque com a proliferação e surgimento cada vez maior de pragas como o sphenophorus e nematoides, arar e gradear é algo imprescindível.

Revista Canavieiros: Em decorrência da crise do setor, os produtores tiveram um desafio gigantesco em

adotar soluções de adubos e defesa, que demanda um investimento considerável, ao mesmo tempo em que o preço da cana não é reajustado há quase duas décadas. Como o senhor enxerga essa situação?

Reis Filho: Se considerar o custo do trato “filé mignon” da cana-soca na área de abrangência da Canaeste, ele fica na faixa de R\$ 2,5 mil a R\$ 2,6 mil. Contudo, dá para reduzir a conta até chegar em R\$ 1,8 mil o hectare.

Com a instalação da crise, muitos produtores acabaram sendo obrigados a optar pela opção de manejo mais barata, economizando adubos e defensivos. No entanto, há um velho ditado que diz: “Quando a gordura é muita, haverá fartura”, então, uma cana com menos tratamento estará mais suscetível a doenças, pragas e ao matão.

Assim vivemos nos últimos anos um grande dilema, pois sabíamos que se investíssemos muito, haveria um risco iminente da renda não ser suficiente para dar lastro ao capital colocado na operação. Porém, ao apontar por uma safra mais econômica, a produtividade caiu.

Hoje em dia é muito comum ouvirmos o termo produtividade de três dígitos, mas sem previsibilidade de aumento de remuneração, informação primordial para termos segurança no investimento, não acredito que conseguiremos chegar a esse número médio.

Revista Canavieiros: Falando em remuneração, qual é a visão do senhor sobre a escolha em deixar a terra em pousio ou até mesmo o plantio de cana de ano, abrindo mão da rotação de cultura?

Reis Filho: Vejo o cultivo de soja e amendoim como uma excelente oportunidade para o produtor de cana porque ela é importante no sentido de renovação do solo. Não dá para plantar cana direto hoje em dia, pois o risco de sofrer com pragas de solo se torna demasiadamente alto.

Lógico que há também o retorno econômico, se observarmos a grande evolução nos preços, tanto da soja como

do amendoim, pensando num recorte da última década, dá para ver que em anos que o clima não atrapalha, a remuneração é algo extremamente importante.

Para finalizar, tem a questão da fertilidade do solo, em que o novo canavial terá condições mais propícias para ser produtivo ao longo de muitas temporadas.

Revista Canavieiros: Qual o principal desafio do produtor de cana hoje?

Reis Filho: Acho que todo mundo precisa pensar em fazer a própria colheita, se não tiver condições de ter uma frente, pelo menos ter uma programação, um planejamento que realmente aconteça, é preciso ser dono do próprio nariz.

Precisamos ter a mesma independência que o sojicultor, o produtor de amendoim ou de milho tem, ou seja, eles seguem uma programação. Na cana, esse planejamento foi deixado de lado a partir do momento que a colheita mecanizada foi introduzida.

Revista Canavieiros: Mas qual a saída para os pequenos e médios produtores?

Reis Filho: No caso do pequeno e médio produtor é necessário aliar o planejamento das suas variedades com uma estratégia de colheita em bloco ou, então, constituir um condomínio.

Contudo, se nem essas duas atitudes forem possíveis de serem tomadas, no mínimo é preciso acompanhar o corte durante todo o tempo. Tem que ficar em cima da operação, pois é lá que será decidida a longevidade do canavial.

A grande maioria dos fornecedores não acompanha, se a colheita durar 24 horas é preciso se planejar e ter gente da fazenda o tempo todo. Só pela presença dessa pessoa já terá respeito pelos operadores de máquina, que passarão devagar e ficarão mais espertos quanto ao pisoteio. Essa presença precisa existir.

Outro ponto muito importante é quando terceiros forem

entrar na propriedade para fazer o corte. Eles precisam lavar a máquina porque ela está vindo de outro canavial e pode estar infestada com semente de grama seda, mamona, podem trazer doenças.

O procedimento é simples. Antes de chegar, peça para lavar a máquina, o que leva meia-hora. Se precisar de mais capricho, dá para dedetizá-la e aí entra com uma máquina limpa dentro do canavial que recebeu um bom investimento para estar livre de matão e doenças.

Quem quiser fazer uma experiência, lave a máquina e deixe a sujeira que caiu no local. Daqui a seis meses, volte e veja a quantidade de sementeira e de matão que nasceu no lugar.

Revista Canavieiros: Está cada vez mais evidente a percepção de que o produtor de cana está mais individualista, ou seja, ele acha que tem condições de tocar a sua produção sem a ajuda de ninguém, o que enfraquece as associações e cooperativas. Como o senhor vê esse movimento?

Reis Filho: Eu não definiria como isolamento, mas fuga do problema. Ou seja, ele planta a cana e terceiriza todo o restante dos manejos. Uso como termômetro para concluir isso as reuniões técnicas, pois temos hoje um grupo de 2,5 mil associados e aparecem apenas dez. Levamos informações primordiais para o associado melhorar a sua produtividade, e a sensação que dá é que poucos estão interessados nisso.

Outro problema é a falta de comunicação entre eles. Muito disso aconteceu em decorrência de um processo sucessório malfeito como, por exemplo, numa área grande que foi dividida entre três irmãos e, ao invés de fazerem a manutenção da estrutura inicial com a gestão do negócio em família, tiveram uma forte queda na escala de produção, quando esta foi individualizada.

No caso da minha operação, estamos trabalhando num

processo de sucessão e a minha maior preocupação é fazer os meus três filhos entenderem que precisam trabalhar juntos. Hoje, cada um administra um setor e se especializou na área e, se permanecerem juntos, tenho certeza que continuarão o negócio de maneira firme e até o ampliarão. Agora, se dividirem, ficará um espaço menor para todos, o que aumentará os custos em decorrência da queda na escala. Juntos, eles serão mais fortes para negociar com a usina, para comprar adubo, enfim, para tudo.

Revista Canavieiros: Quanto ao alto custo de arrendamento, o senhor enxerga uma solução para o problema?

Reis Filho: O alto custo do arrendamento prejudica muito as usinas. Acredito que essa situação será corrigida a médio prazo, pois se permanecer não dará sustentabilidade financeira para muitas unidades.

O que aconteceu e inflacionou demais o preço de arrendamento foi uma briga totalmente irracional por terra, em que muitas empresas para conseguirem o canavial fecharam contratos a preços totalmente fora da realidade.

Sendo assim, as usinas estão repensando a sua posição, focando em sua vocação industrial e deixando a parte agrícola para o fornecedor, pois para ela cuidar do canavial, precisa montar uma estrutura gigantesca que é cara e pouco eficiente.

Nesse cenário, já é possível ver uma movimentação de repasse de área para fornecedores e lógico que estão sendo escolhidos aqueles que conseguem dar segurança de que responderão com alta produtividade.

Revista Canavieiros: Então acredita que o repasse de áreas arrendadas pela usina aos fornecedores, o que já acontece no Triângulo Mineiro e Goiás, ganhará força na região de Ribeirão Preto, tida como a Faixa de Gaza?

Reis Filho: Se parar para analisar somos uma região tradicional dentro da cultura. As áreas de expansão foram

formatadas num modelo planejado, é só ver que o raio de interferência das unidades industriais não são como aqui, onde há diversos casos de usinas praticamente vizinhas das outras.

Perante isso, o custo da cana pela concorrência da terra (arrendamento) e raio médio necessário para buscar a matéria-prima é maior se comparado com as regiões de expansão. Por outro lado, o custo do fornecedor é baixo e calculo uma diferença, em alguns casos, que pode chegar a 40% menor.

Diante dessa conjuntura, acredito que a usina tenha que estimular mais a compra de cana dos fornecedores ao invés de desenvolver o seu canavial próprio.

O fornecedor produz mais gastando menos e é remunerado menos do que o custo de produção agrícola da usina. Num exemplo por cima, o custo da cana da usina chega, em média, a R\$ 120/t, enquanto que ela paga para o fornecedor R\$ 80/t.

Revista Canavieiros: Qual a sua expectativa quanto ao RenovaBio?

Reis Filho: O produtor precisa brigar para conseguir a parte dele no RenovaBio porque quem está inserido no programa é apenas a unidade industrial, o fornecedor ficará abaixo do guarda-chuva da unidade.

Precisamos de uma definição, pois hoje o produtor está desamparado no assunto. Estamos dependendo de certas normas.

Revista Canavieiros: Qual será o posicionamento futuro do Consecana, na sua opinião?

Reis Filho: Vejo o Consecana como um pilar, uma referência de preço. Muitas usinas hoje estão comprando cana a um preço fixo, fechado, de ATR. Outras, estão dando subsídio no CTT (corte, transbordo e transporte), mas ele precisa ser melhor estruturado.

Um ponto de partida é atualizar o problema da defasagem. Temos o problema do bagaço que não saiu ainda, e hoje é uma fonte de recursos importante para as unidades industriais.

O Consecana é como uma casa cheia de puxadinhos e, no final, vira um labirinto que inviabiliza qualquer melhoria no preço irá impactar os contratos de parcerias que, em sua grande maioria, são baseados nele, se atualizar o preço, esses contratos atrelados ao Consecana ficarão impagáveis.

Revista Canavieiros: Quando a coisa perdeu o controle e virou essa bola de neve?

Reis Filho: Antigamente, o produtor tinha um valor de recebimento que o governo, através do IAA, definia e, no final do ano, vinha o ágio da cana. Então, se recebia R\$ 80,00, no final do ano acabava vindo mais R\$ 20,00 de ágio.

Mas, nessa época, o produtor pegava a cana e levava para a usina. Porém, com o passar dos anos, a usina começou a assumir esse transporte negociando o ágio, ou seja, começou a trocar o custo pelo ágio.

No fundo, se for feita uma atualização em relação à realidade de hoje, é muito do que aconteceu com os contratos de ATR fixo, em que a usina fala que vai pagar R\$ 122,00 fixo, e acima disso ficaria a cargo do produtor buscar a cana ou não.

Então, com o passar do tempo, a troca passou do CTT pela qualidade, gerando queda na qualidade do produtor, o que eleva significativamente os custos industriais.

Acho difícil criarmos um outro índice. O Consecana é um bom sistema de formação de preço, só que precisa ser ajustado num intervalo específico de tempo, de pelo menos cinco em cinco anos.

Hoje nós estamos recebendo com base numa conta de quando a cana ainda era queimada.

Revista Canavieiros: Com uma provável volta dos preços mínimos do açúcar no mercado internacional e relacionando ao período de pujança do etanol, o senhor vê uma possibilidade do Consecana ser atualizado em um momento de bonança?

Reis Filho: Acho difícil vermos uma melhora significativa num curto prazo, isso porque ainda há muitas unidades com endividamento bastante alto. Por outro lado, há empresas com estrutura mais enxuta, sendo a maioria delas administrada por famílias que estão em situações melhores.

Mas se pensarmos a longo prazo, estamos olhando para a melhor conjuntura do setor antes da crise, pois no cenário anterior era completamente impossível que algo acontecesse. Nesse, já há, pelo menos, uma expectativa de boas novas.

O que é válido dizer é que o etanol, com a chegada do

RenovaBio e também com o processo de fabricação dos carros híbridos, terá a sua demanda interna aumentada.

Agora precisamos ter uma política firme de governo que mantenha os projetos que estão rodando em implementação. Não podemos ficar lamentando a água que passou, pois ela não volta mais.

Há um tempo, eu e meus filhos estávamos estudando comprar mais terras fora do Estado, porém escolhemos modernizar a nossa infraestrutura para garantir um ganho de produtividade, ou seja, estamos apostando no futuro.

Revista Canavieiros: Então o senhor espera um 2020 positivo?

Reis Filho: Acredito que o ano será bastante positivo. Há um trem em alta velocidade e quem conseguir entrar nele colherá bastante frutos, porém, quem não se adequar será engolido. 



Crédito já!

MAIS TRANQUILIDADE PARA VOCÊ INICIAR O ANO.

O dinheiro na hora que você precisa para alavancar seus sonhos.

O início de cada ano vem cheio de contas para pagar, projetos e sonhos para realizar. Para garantir um bom ano, planejar a vida financeira é essencial. Seja qual for a sua necessidade a Cocred pode te ajudar.

Na Sicoob Cocred, dinheiro na mão é Crédito Já! São benefícios exclusivos para te auxiliar:

- » Juros mais baixos que os bancos convencionais.
- » Fácil aprovação.
- » Participação nos resultados da Cooperativa.
- » Vantagens para funcionários de empresas conveniadas, aposentados e pensionistas do INSS.

Fale agora mesmo com seu gerente.

cocred.com.br

   [sicoobcocred](#)

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

 **SICOOBCOCRED**

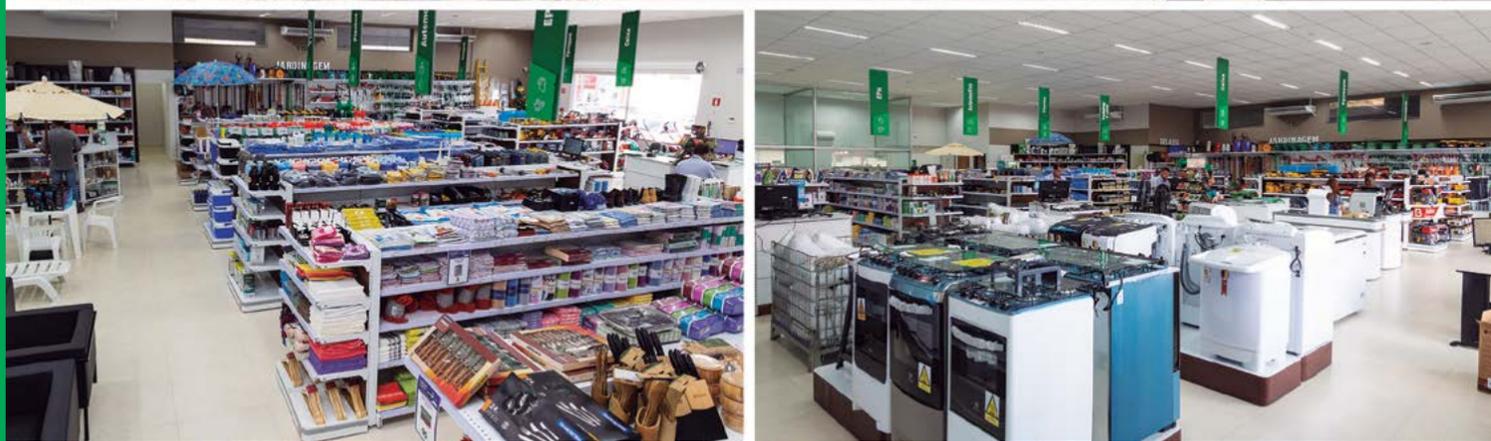
Vem crescer com a gente.



UMA COOPERATIVA QUE NÃO PARA DE CRESCER E INOVAR

Copercana reinaugura loja de Ferragens e Magazine na cidade de Serrana oferecendo mais de 4 mil itens aos consumidores

Fernanda Clariano



Elas plantam, produzem, são supermercados, bancos e ainda representam 30% da comercialização de insumos agropecuários no Brasil. Um dos negócios mais importantes no trabalho das cooperativas é oferecer pacotes tecnológicos aos produtores associados e também para a comunidade onde estão inseridas, ou seja, produtos e insumos utilizados na atividade rural.

Na manhã de 23 de dezembro, diretores, cooperados e clientes participaram da reinauguração da loja de Ferragens e Magazine de Serrana. Localizada na Rua Antônio Honório Ribeiro, 612, no Jardim Boa Vista, a loja conta com uma área construída com mais de 1.260 m² e um depósito com 545 m². Na unidade serão oferecidos cerca de 4 mil itens para os associados e clientes de Serrana e região. Ao todo, a cooperativa conta com 22 lojas de ferragens e magazine espalhadas pelo Estado de São Paulo e Minas Gerais.



Ricardo Meloni: “Estamos com uma expectativa muito boa, temos produtos e colaboradores treinados para atender os nossos clientes de Serrana e região”

O espaço recebeu mudanças estruturais, de design e disposição de mobiliários. Nesse modelo de loja, a Copercana disponibiliza meios que oferecem agilidade no momento das compras, comunicação visual interna, gôndolas com identificação e mais baixas que proporcionam visualização geral da loja e iluminação mais clara, deixando o espaço mais acolhedor para os clientes e cooperados. “Estamos trabalhando com um novo conceito de loja, visando melhorar o atendimento aos clientes, seguindo a tendência global de mercado e, principalmente, com foco em melhorias e facilidades para os cooperados. Estamos com um mix maior de produtos oferecendo toda a linha de pecuária, ferragens, ferramentas, máquinas e bombas, jardinagem, ração animal, agricultura de precisão, peças agrícolas, acessórios para campo, EPIs – equipamentos de proteção individual, pneus, eletroeletrônicos e utilidades



Francisco César Urenha: “É uma satisfação poder oferecer para a cidade de Serrana essa instalação ampla da loja de Ferragem e Magazine da Copercana”

para o lar”, disse o gerente comercial da Copercana, Ricardo Meloni.

Durante a reinauguração, o diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco César Urenha, falou da importância do empreendimento. “Temos que acompanhar a evolução do tempo, por isso trabalhamos muito para entregar esta nova loja à cidade de Serrana. O propósito da diretoria da Copercana é continuar trabalhando com produtos e serviços de qualidade, oferecendo um espaço com mais conforto, melhor visibilidade de cada segmento dentro da loja, proporcionando organização e bem-estar”, disse.



O diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco César Urenha, o diretor-financeiro da Copercana, Giovanni Rossanez, o gerente comercial da Copercana, Ricardo Meloni, juntamente com o supervisor das lojas Copercana, Francisco Viana, e o técnico agrícola e vendedor da Copercana, José Mário Silveira, fizeram o descerramento da placa de reinauguração da loja



“Essa é uma nova oportunidade, estamos com uma loja maior e um mix de mercadorias com bons preços e funcionários bem preparados para atender os cooperados e clientes”, afirmou o encarregado da loja de ferragem e magazine de Serrana, Cristiano Roberto Monteiro.



“Eu já realizava minhas compras na antiga loja e gostei muito desse novo ambiente, ficou muito mais limpo e mais fácil de encontrar o que preciso, está mais acessível”, destacou o cliente Sandro da Silva Souza.



“A cooperativa tem mostrado o seu importante papel na sociedade e essa reinauguração vem para fomentar ainda mais o comércio. Ela significa muito para a cidade de Serrana, que é quem ganha com tudo isso. Quero parabenizar a todos os envolvidos por terem nos presenteado com essa loja que ficou maravilhosa”, disse a cooperada Flávia Cedrinho.



A reinauguração contou com a presença de representantes de empresas parceiras da cooperativa.

ECONOMIZE ATÉ 95% NA SUA CONTA DE ENERGIA ELÉTRICA!

Agora você pode gerar sua própria energia elétrica. 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 em qualquer propriedade. Solicite um projeto para sua residência e comece a economizar agora mesmo.

- Retorno rápido do investimento
- Valorização do seu imóvel
- Energia limpa e sustentável
- Condições facilitadas para pagamento



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





PREPARANDO A NOVA GERAÇÃO DE AGRICULTORES

Programa Jovem Agricultor do Futuro
chega à sua oitava turma

Diana Nascimento



Final de ano é tempo de formaturas estudantis. Por mais que isso se repita ano após ano uma turma nunca é igual à outra. Há diferenças e singularidades, o que é um desafio e tanto para os professores que buscam a melhor maneira de trabalhar com cada turma e como se adaptar aos adolescentes. De forma resumida, todo ano é uma nova experiência, tudo muda muito de um período para o outro.

Assim também é com as turmas de formandos do Programa Jovem Agricultor do Futuro. "Cada aluno vem com uma experiência de vida diferente, com uma formação diferente e, às vezes, com alguma necessidade própria. Isso nos faz buscar melhorias para ajudá-lo e passar todo o conteúdo para atingirmos os objetivos do curso", explica o instrutor Emerson Luiz Garcia.



Para Garcia, é sempre uma alegria formar uma turma

Ele conta que durante o programa é criado um relacionamento muito forte com os alunos, já que são, em média, quatro horas diárias de convivência. "Não é um ambiente somente de sala de aula, conversamos bastante com eles. A maioria não tinha interesse pelo curso, não imaginava como era. Assim, fomos observando o desenvolvimento deles, as áreas em que mais se interessavam, o que é muito gratificante para nós", conta.

Para o também instrutor Leandro Moschen Maurício, alguns alunos não se identificavam com as aulas pedagógicas em sala de aula, mas quando saíam para as aulas técnicas no campo, o desenvolvimento era totalmente diferente. "Eles se entregam muito mais às atividades. Há aqueles que se identificam mais com as aulas práticas e técnicas em campo e têm aqueles que se identificam mais com a parte pedagógica", esclarece.



Segundo Maurício, o curso permite um outro olhar para a agricultura por parte dos alunos

A oitava turma do Programa Jovem Agricultor do Futuro, com 45 alunos, teve a solenidade de entrega simbólica dos certificados de conclusão do curso realizada no dia 09 de dezembro, no auditório da Canaeste, em Sertãozinho.

Ao longo de nove meses, as aulas aconteceram na Escola de Educação Ambiental Clóvis Badelotti, anexa ao Parque Ecológico e de Lazer Gustavo Simioni. Simultaneamente às aulas pedagógicas, os alunos aprendem técnicas e práticas de campo em um terreno que mede 6 mil m² dividido em culturas anuais, perenes e olerícolas. Além disso, há o galinheiro, o minhocário e o trabalho realizado em estufas como a produção de mudas, seleção e o plantio na horta. "Tudo isso é realizado pelos alunos. Como instrutores, vamos os auxiliando para chegarem ao resultado", contam Garcia e Maurício.

Para participar do programa, o pré-requisito exigido pelo Senar (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural) é que o aluno tenha, no mínimo, 14 anos completos e, máximo, 17. A escolha das escolas participantes é realizada pela Secretaria da Educação de Sertãozinho, e a cada ano escolas diferentes participam do programa.

"Vamos até as escolas escolhidas conversar com os alunos do 9º ano e explicamos como é o curso. Os alunos interessados procuram a diretora da escola, que seleciona os alunos", esclarece Maurício sobre o processo de formação das turmas.

Segundo ele, o curso permite um outro olhar para a agricultura por parte dos alunos, até mesmo na hora de se alimentar, pois muitos nunca tiveram contato com a terra ou com a planta, chegam sem saber até mesmo como o

alimento é cultivado. "Depois que eles começam a preparar o canteiro, fazer o plantio e acompanhar o desenvolvimento da planta, colher e levar o alimento para casa, eles veem de uma forma totalmente diferente, o que é muito gratificante", diz Maurício.

"É sempre uma alegria formar uma turma. Por mais desafios que enfrentamos durante o programa, quando chegamos ao final e percebemos que atingimos o nosso objetivo, ficamos com uma sensação de dever cumprido", completa Garcia.

Cerimônia

A Destilaria Santa Inês, juntamente com a Prefeitura Municipal de Sertãozinho, o Faesp e Senar/SP e o Sindicato Rural Patronal, realizou a solenidade de entrega simbólica dos certificados de conclusão da 8ª turma do Programa Jovem Agricultor do Futuro.

Para compor a mesa foram chamados Cláudia Toniello, diretora da Destilaria Santa Inês; José Alberto Gimenes, prefeito municipal de Sertãozinho; Antonio Eduardo Toniello, presidente do Sindicato Rural Patronal; Augusto Strini Paixão, diretor administrativo da Copercana e paraninfo da turma; Otávia Assumpção, secretária municipal da Educação, e Nilton César Teixeira, vice-prefeito de Sertãozinho.

Também estiveram presentes na solenidade o diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco César Urenha, representantes do Sindicato Rural Patronal e diretoras das escolas participantes do projeto.

O Programa Jovem Agricultor do Futuro visa inserir os jovens no mercado de trabalho atual, fornecendo, nos seus



Paixão agradeceu aos alunos pelo convite para ser paraninfo da oitava turma e desejou sucesso a todos

150 dias, competências como trabalho em equipe, ética, cidadania e atendimento ao cliente. É voltado para a área agrícola, sustentabilidade e para a agricultura familiar.

O programa foi ministrado pelo administrador Emerson Luiz Garcia e pelo biólogo Leandro Moschen Maurício, além de ter contado com a participação das instrutoras Marta e Natália em alguns módulos.

O objetivo da Destilaria Santa Inês é continuar com as turmas do programa em 2020. Assim, com a união dos parceiros, o interesse dos alunos e a dedicação dos instrutores, o intuito é alcançar o crescimento pessoal e profissional dos jovens da comunidade de Sertãozinho.

Para relembra os momentos vividos durante o curso, as comemorações, os passeios realizados, as aulas e, principalmente, as pessoas que estiveram nessa jornada, foi exibido um vídeo com os melhores momentos.

O paraninfo Augusto Strini Paixão, juntamente com os instrutores Garcia e Maurício, entregou uma singela homenagem aos alunos.

Continuidade

A formatura também marca o início de uma nova etapa na vida desses alunos. "Mais uma etapa da vida de vocês foi concluída. Admiro esse projeto, pois ele é audacioso, o curso é reconhecido pelo MEC e agrega conhecimento para as suas vidas e para o currículo profissional", disse Cláudia.

Ela ainda transmitiu uma mensagem aos jovens. "Hoje o mundo é muito competitivo e precisamos ser competitivos também no mercado de trabalho. Precisamos nos aprimorar de outras formas porque o mundo exige isso. Assim como



O paraninfo Augusto Paixão, juntamente com os instrutores Garcia e Maurício, entregou uma singela homenagem aos alunos



Da esquerda para a direita, a mesa foi composta por Cláudia Toniello, diretora da Destilaria Santa Inês; Nilton César Teixeira, vice-prefeito de Sertãozinho; José Alberto Gimenes, prefeito municipal de Sertãozinho; Augusto Strini Paixão, diretor administrativo da Copercana e paraninfo da turma; Antonio Eduardo Toniello, presidente do Sindicato Rural Patronal e Otávia Assumpção, secretária municipal da Educação

iremos continuar com o projeto, vocês, alunos, também devem continuar, não podem parar, mas buscar sempre o aprimoramento. Vocês, com vigor e vontade, sonhem e busquem, pois isso faz parte até para termos uma sociedade melhor e mais justa. Parabéns a todos!"

Para o prefeito de Sertãozinho, o contato com a

agricultura é importante porque o Brasil é um país agropecuário. "Somos um país diferente dos outros, o celeiro do mundo. Quem gostar dessa área tem que buscar formação complementar, pois dessa forma, assim que se formar, terá emprego garantido. O maior desafio para os pais é dar formação para os seus filhos, pois isso ninguém tira e crescerão com o trabalho deles", enfatizou Gimenes.



De acordo com Cláudia, o programa é audacioso, reconhecido pelo MEC e agrega conhecimento para as vidas e o currículo profissional dos alunos



Gimenes ressaltou que o contato com a agricultura é importante porque o Brasil é um país agropecuário

De acordo com Toniolo, é necessário acreditar na agricultura e nos jovens que serão o nosso futuro. "Acho que estamos no caminho certo, trazendo uma educação diferenciada para esses jovens. Que vocês tenham um caminho brilhante em suas vidas e que sejam agricultores e produtores do futuro", desejou o presidente do Sindicato Rural Patronal.

"Hoje não estamos falando de despedida, mas de continuidade dos estudos. Hoje está se abrindo um novo caminho. Essa formatura representa novas responsabilidades. Gostaria de dizer que sentimos uma energia muito grande com vocês e é disso que precisamos, de gente com coragem, vigor e conduta. Parabéns para vocês que tiveram força e continuaram, acreditaram na importância e se dedicaram", enfatizou Otávia.

"Gostaria de dizer aos formandos que vocês são importantes e têm muito valor. Nunca desistam dos seus sonhos e façam o seu melhor sempre. Deus os abençoe e obrigado a todos", pontuou Garcia, emocionado.

Paixão agradeceu aos alunos pelo convite para ser parainfo da oitava turma e também desejou sucesso. "O papel do agricultor é suprir o mundo com alimentos e energia. Os biocombustíveis ganharão cada vez mais espaço na matriz energética dos países e o Brasil é um modelo neste quesito. Vocês, jovens, têm um próspero futuro pela frente. Aproveitem os conhecimentos adquiridos, continuem aprendendo, busquem oportunidades, façam a diferença. Nossa agricultura é moderna, tecnológica e muito sustentável, assim como vocês. Que esta nova caminhada iniciada hoje seja repleta de frutos, realizações e sucesso. Parabéns a todos", finalizou.



A secretária da Educação, Otávia Assumpção, enfatizou a dedicação dos alunos ao longo do curso



Toniolo: "Estamos no caminho certo, trazendo uma educação diferenciada para esses jovens"



A ENERGIA QUE MOVE O MUNDO ESTÁ AQUI!

Participar da Fenasucro é garantir que a sua marca está presente onde o setor da **BIOENERGIA** se encontra para apresentar e debater o seu futuro.

O evento ganha ainda mais força por ser no Brasil, o país com o maior potencial de produção bioenergética.

Anualmente, reúne profissionais das usinas e dos setores de Transporte e Logística, Papel e Celulose e Alimentos e Bebidas. Em sua última edição, recebeu 41 mil **COMPRADORES** e foram gerados 4,2 **BILHÕES** em negócios entre expositores e compradores vindos de usinas, indústria de biodiesel, alimentos e bebidas, papel e celulose, comercializadores de bioenergia e setor agrícola.

Principais setores de exposição

-  Agrícola
-  Componentes Industriais
-  Equipamentos e Processos Industriais
-  Transporte e Logística

Garanta sua participação para:



PROSPECTAR
Encontre profissionais que desejam fazer negócios e conexões com novas empresas



NETWORKING
Construa e fortaleça sua rede de contatos com os mais qualificados visitantes do mercado



BRANDING
Faça com que sua marca seja reconhecida pelos principais líderes do setor



MATCHMAKING
Programa de Matchmaking grátis, seja recomendado para cerca de 150 mil compradores interessados nos seus produtos e serviços

Seja parte com sua marca e soluções!

(16) 2132-8936

comercial@fenasucro.com.br

Acompanhe nossos canais: www.fenasucro.com.br   **fenasucro**



Notícias Sicoob Cocred

cocred.com.br

📷 📺 📺 sicoobcocred

**VEM CRESCER
COM A GENTE.**

SICOOB COCRED 50 ANOS

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

BALANCETE MENSAL - NOVEMBRO 2019
(valores em reais)

Ativo		Passivo	
Circulante e Não Circulante	3.683.528.325	Circulante e Não Circulante	3.074.376.021
Disponibilidades	11.483.509	Depósitos	1.661.779.174
Aplicações Financeiras	1.086.162.665	Letras de Crédito do Agronegócio - LCAs	658.222.973
Operações de Crédito	2.395.579.940	Relações interdependências	3.057
Outros Créditos	120.357.317	Obrigações por Empréstimos e Repasses	679.369.123
Outros Valores e bens	69.944.893	Outras Obrigações	75.001.694
Permanente	108.490.119	Patrimônio Líquido	717.642.422
Investimentos	81.880.934	Capital Social	355.703.097
Imobilizados de Uso	25.802.774	Reservas	161.415.447
Intangível	806.412	Reserva para Contingências	171.904.607
		Sobras Acumuladas	22.521.362
		Sobras 2º Semestre	6.097.909
Total do Ativo	3.792.018.443	Total do Passivo	3.792.018.443

SERTÃOZINHO/SP, 30 DE NOVEMBRO 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

CALENDÁRIO DE EVENTOS

GRUPO
IDEA

2020

PROGRAME-SE

01 e 02 ABRIL

22º Seminário de MECANIZAÇÃO e produção de cana

06 e 07 MAIO

19º HERBISHOW
Seminário sobre Controle de Plantas Daninhas na Cana

15 e 16 JULHO

INSECTSHOW
16º SEMINÁRIO SOBRE CONTROLE DE PRAGAS DA CANA

02 e 03 SETEMBRO

4º INOVA CANA
SEMINÁRIO SOBRE INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS NA CANA-DE-AÇÚCAR

14 e 15 OUTUBRO

14º GRANDE ENCONTRO SOBRE VARIEDADES DE CANA-DE-AÇÚCAR

11 NOVEMBRO

19º PRODUTIVIDADE & REDUÇÃO DE CUSTOS
no setor canavieiro

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



NOVA SAFRA, NOVOS ARES

**Especialistas apontam perspectivas
animadoras para 2020**

O ano de 2019 foi bem movimentado para o setor sucroenergético, que avançou em várias áreas.

Um dos fatos mais relevantes foi a regulamentação do RenovaBio, concluída com sucesso e que resultou em uma lei, quatro decretos, duas resoluções do CNPE (Conselho Nacional de Política Energética), uma portaria do MME (Ministério de Minas e Energia), e três resoluções da ANP (Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis).

Houve um grande interesse dos produtores de biocombustíveis em participar do programa. "Finalizamos 2019 com 199 processos de certificação em andamento. Em 24 de dezembro tivemos o início do programa, que criará um mercado totalmente novo, o de carbono, com o intuito de cumprir as metas estabelecidas em resposta ao Acordo de Paris", menciona Antonio de Pádua Rodrigues, diretor técnico da Unica (União da Indústria de Cana-de-açúcar).

Atualmente há seis unidades certificadas, entre usinas de etanol e biodiesel, prontas para emitir CBios. Rodrigues acredita que o RenovaBio será implantando com sucesso, pois é claro o comprometimento dos envolvidos na esfera pública e privada com o projeto. A Unica está acompanhando atentamente o processo de certificação, pois é importante que ocorra de forma a suprir a meta estabelecida de CBios para 2020. Também há um olhar para o ambiente de comercialização que será fornecido pela B3 e todos os demais processos, entre o registro da nota fiscal no Serpro (Serviço Federal de Processamento de Dados), a escrituração do CBio, a comercialização e a alienação do título. "Teremos uma curva de aprendizado, mas é importante que o processo seja fluído, pois ano a ano a demanda só aumentará", frisa Rodrigues.

O diretor da Canaplan, Luiz Carlos Corrêa Carvalho, o Caio, destaca outros acontecimentos positivos para o setor em 2019 como a recuperação da safra 19/20 na região Centro-Sul em termos de ATR/ha, os bons preços do etanol face a crescente demanda em safra bastante alcooleira e preços positivos do petróleo e a queda dos juros e câmbio favorável aos exportadores. "Para o agronegócio em geral, além do câmbio e dos preços do petróleo (que possuem boa correlação com os preços agrícolas), a queda dos juros e a excelente produção foram muito positivas. Também é fundamental citar a volta da confiança com o novo governo federal, chave para os investimentos em tecnologia", lembrou Carvalho.

O sócio-diretor da Job Economia, Júlio Maria Borges, também concorda com Carvalho. "A recuperação dos preços do açúcar e etanol e a volta do lucro no negócio foram o destaque de 2019 para o setor. Isto com base nos fundamentos de mercado, favoráveis a melhores preços do açúcar no mercado internacional. Os bons preços do etanol aconteceram com suporte aos preços da gasolina. Claramente a taxa de câmbio elevada ajudou nesta recuperação de preços".

Em relação ao mercado internacional, Rodrigues conta que um dos focos no ano passado foi a Índia. "Estivemos nesse país três vezes ao longo do ano. A Unica deu o apoio necessário para que o governo federal entrasse com o pedido de painel contra as políticas de subsídios indianos ao açúcar na OMC (Organização Mundial do Comércio), o que resultaram em um prejuízo de mais de 1,2 bilhão de dólares aos produtores brasileiros". Paralelamente, o setor nacional também buscou uma aproximação com o país para compartilhar conhecimentos sobre os benefícios do etanol e demonstrar a viabilidade e segurança de uma maior mistura de etanol à gasolina. "A adoção efetiva do E10 na Índia daria uma alternativa para os produtores de cana-de-açúcar, além de retirar cerca de quatro milhões de toneladas de açúcar do mercado internacional", completa.



Pádua: "Continuaremos com a missão de expandir o uso do etanol mundialmente"

O setor também realizou missões e encontros de relacionamento na China, com foco na política de tarifas para o açúcar e na adoção do etanol como redutor de emissões de gases causadores do efeito estufa. "A China se comprometeu a não renovar a salvaguarda para o açúcar a partir de maio de 2020. Portanto, é uma oportunidade para o Brasil recuperar o volume de exportação da commodity no país, que já chegou a bater 2,5 milhões de toneladas por ano-safra, antes da salvaguarda", disse Rodrigues.

O comprometimento do setor com a sustentabilidade foi ampliado em 2019. A Unica e diversas empresas associadas aderiram ao Acordo de São Paulo, que visa à redução da emissão de gases causadores do efeito estufa com o objetivo de conter o aquecimento global e cumprir as metas do Acordo de Paris. Durante a COP25, a Unica participou do lançamento da campanha mundial "Bring back my blue sky", para a melhoria da qualidade do ar nas grandes cidades.

"Continuaremos com a missão de expandir o uso do etanol mundialmente. Em fevereiro, a Unica participará do Salão do Automóvel, em Nova Deli, e fará um road show por quatro países asiáticos - Índia, China, Tailândia e Paquistão - com o intuito de compartilhar experiências e conhecimentos sobre os benefícios do etanol. Também vamos continuar trabalhando para estreitar a cooperação entre Brasil e China", afirmou Rodrigues.

Com o primeiro ano do RenovaBio, o que se espera, segundo o diretor técnico da Unica, é o sucesso da implementação do mercado de CBios e o cumprimento da meta anual de descarbonização, definida pelo CNPE e que estabelece a aquisição de quase 29 milhões de CBios.



De acordo com Carvalho, o início efetivo do RenovaBio cria grandes esperanças para o setor

As metas para 2020

As empresas estão otimistas e esperam uma boa safra em 2020. As condições, até o momento, têm favorecido o desenvolvimento da lavoura, as empresas estão investindo em maior renovação do canavial e o setor continua em busca do aumento de produtividade e redução de custos.

A inovação e o aprimoramento de práticas para atingir maior produtividade e sustentabilidade também se manterão em 2020. Rodrigues elenca isso como uma mudança de paradigma, pois o setor passou a ter a sustentabilidade como negócio e o potencial é enorme. "Atualmente, entregamos à sociedade brasileira o combustível com menor pegada de carbono do mundo, que reduz em 90% as emissões de CO² em comparação à gasolina", ressalta.

Poucos consumidores sabem que rodar com um carro flex abastecido com etanol brasileiro é mais sustentável do que usar um carro elétrico na Europa, que tem uma matriz elétrica baseada em fontes fósseis. Vale lembrar que o setor também oferece à sociedade a bioeletricidade - renovável e sustentável - que já ocupa a quarta posição entre as fontes de energia elétrica, evitando a ampliação do uso das térmicas, que são poluentes.

"No futuro, com a diversificação da nossa atividade, não só ofereceremos à sociedade a redução de emissões, mas a remoção de carbono. Ou seja, teremos um ciclo produtivo com um balanço de emissões negativo, com o uso de biogás para a produção de energia elétrica e a substituição de biodiesel pelo biometano", adianta Rodrigues.

Um estudo do IEE-USP (Instituto de Energia e Ambiente da Universidade de São Paulo) aponta que o biogás tem o potencial de suprir 93% da demanda residencial de energia elétrica do

Estado de São Paulo, considerando o uso da vinhaça, torta de filtro e palha. Já o biometano poderá substituir 70% do diesel ou 80% do gás natural consumido no Estado em 2018. Isso mostra que a cultura agrícola mais antiga do Brasil, a cana-de-açúcar, está só iniciando a sua trajetória.

"Esperamos concluir a negociação com os fornecedores de cana para que recebam uma participação no CBio. Isso deve levar ao aumento da produtividade e à redução de custos dessa importante classe, que representa mais de 30% da oferta de cana", reitera o diretor técnico da Unica.

Há também leilões importantes para a contratação de energia elétrica. O leilão de Energia Nova A-4 agendado para 28 de maio e o Leilão de Energia Nova A-6, em 24 de setembro, têm o potencial de garantir o investimento em novas plantas produtoras, além do avanço do projeto de modernização do setor elétrico, capitaneado pelo MME.

"Temos grandes expectativas para 2020, estamos trabalhando para que o setor tenha previsibilidade para continuar progredindo sempre em sustentabilidade e produtividade", destaca Rodrigues.

Carvalho pontua que para 2020, o início efetivo do RenovaBio cria grandes esperanças ao produtor, face as perspectivas positivas da lei em termos de previsibilidade e busca de eficiência, além do Rota 2030 e os esforços da indústria automobilística na melhoria da performance dos carros flexíveis.

No entanto, ele ressalta que neste ano vamos colher um maior volume de cana devido ao bom plantio de 2019 e o foco do produtor deve estar na produtividade agroindustrial e na melhor eficiência energética e de emissões de CO².

Pontos de atenção

Para Rodrigues, a Reforma Tributária, tanto federal como estadual, é um ponto importante. A intenção é trabalhar no sentido de manter a relação atual entre a carga tributária da gasolina e do etanol para que não haja perda de competitividade.

O tema RenovaBio irá pautar o ano de trabalho no setor. Além de todo o seu início e implantação, outra frente importante é que a população em geral entenda a importância do programa e dos biocombustíveis para o crescimento sustentável do país, levando em conta não só preço, mas os benefícios para o meio ambiente proporcionados pelo etanol.

Para a safra 20/21, Carvalho cita o clima do verão e condições criadas ou não ao florescimento, a volta das pragas com menor impacto na safra 19/20 (cigarrinha, por exemplo), capricho no plantio e esforço em maior renovação do canavial com substituição de algumas variedades de cana e ainda atenção à velocidade da moagem, que tem roubado ATR do produtor.

"Como toda safra canavieira, as surpresas aparecem. Cada safra tem seus encantos e seus problemas. O clima, se parecido com o da safra 15/16 pode gerar excelente oferta de cana, ou, se uma safra seca, pode penalizar. Outras surpresas poderão ser os preços do açúcar e do etanol em nível mais elevado, gerando o valor do ATR, do Consecana, muito melhor. Observar o comportamento do governo indiano e a questão da OMC, com negociações, é outro potencial surpresa. Em termos macro ou geopolítico, as tensões entre os EUA e China e EUA e Irã são outra surpresa potencial", esclarece Carvalho.

Borges atenta que devemos melhorar em produtividade neste ano, mas não é só isso. "Devemos melhorar em aumento de eficiência técnica e econômica na produção, visando redução de custos. A comercialização é outra área que precisa ser melhorada", disse.

Açúcar, etanol e petróleo

De acordo com a análise sobre o setor de açúcar elaborado pelo Cepea, após duas temporadas consecutivas de superávit mundial de açúcar, a safra 19/20 pode registrar déficit. A estimativa da OIA (Organização Mundial do Açúcar) é de um déficit de 6,11 milhões de toneladas, número que ainda pode ser ampliado, caso as colheitas em importantes produtores asiáticos, incluindo China, Índia e Tailândia, forem inferiores às expectativas.

Para a região Centro-Sul, a previsão é de ligeiro aumento na produção de cana-de-açúcar na safra 20/21 devido a maior taxa de renovação dos canaviais, que chegou a 16,2%, segundo levantamento do IAC, divulgado em novembro de 2019.

No entanto, um aumento na produção brasileira de cana não garante maior oferta de açúcar, tendo em vista que o mix deve se manter favorável ao etanol. Espera-se pouca alteração no mix de produção das usinas na safra 20/21 em relação a 19/20, com pequeno avanço para o açúcar. A projeção da S&P Global Platts aponta que o mix açucareiro passará de 34% para 35,5%.

Ainda segundo o relatório do Cepea, o USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos) aponta que a produção da Índia deve cair cinco milhões de toneladas na safra 19/20 devido à menor área cultivada com cana-de-açúcar. Na China, a produção de açúcar pode somar 10,89 milhões de toneladas, enquanto na União Europeia deverá atingir 17,9 milhões de toneladas. Em ambas, a produção é praticamente estável em relação ao período anterior.

Já a região Nordeste do Brasil, que iniciou a produção

oficialmente em setembro de 2019, deve atingir 50 milhões de toneladas, aumento de 12,6% se comparado à safra passada, e recuperação de 10,5% na produtividade.

Diante disso, novamente teremos uma safra mais alcooleira no Brasil. A demanda interna continua forte e temos um cenário internacional que tensiona o preço do petróleo, o que pode fazer com que o etanol continue com boa remuneração. Por outro lado, há notícias sobre uma safra mundial menor de açúcar e as cotações já começam a reagir. "O setor produtivo brasileiro tem a vantagem de poder responder às sinalizações do mercado e redirecionar a sua produção. Vamos observar", afirma Rodrigues.

"A safra 20/21 deverá continuar alcooleira, talvez com um mix um pouco menor, em etanol, do que se viu na safra 19/20", completa Carvalho.

Diferente de Rodrigues e Carvalho, Borges argumenta que tudo dependerá dos preços relativos de açúcar e etanol. "Poderemos ter uma safra açucareira, ao contrário das últimas que foram alcooleiras. Mas no momento temos que observar", sugere.

Segundo ele, os preços do açúcar devem ter bom suporte da demanda global com restrição de oferta. "O clima neste verão no Centro-Sul se mostra favorável à lavoura de cana, o que ajudará a nova safra. Quanto ao petróleo, o excesso de oferta global pode deprimir preços e gerar pressão de baixa nos preços do etanol. O RenovaBio será uma caixa de surpresas", acredita.

Sobre a safra 20/21, Borges diz ainda ser cedo para fazer uma previsão, pois o clima do verão no Centro-Sul será crucial para o tamanho da próxima safra.

Bom caminho

Em âmbito internacional, o setor segue com agendas importantes, fazendo contatos e trocando experiências com países produtores e potenciais consumidores. "Estamos trabalhando para fortalecer o mercado mundial de etanol e ampliar a percepção de que os biocombustíveis podem ser uma alternativa para compor uma matriz de transportes mais sustentável. Temos mais de 60 países com mandatos de mistura, resta ver se grandes mercados como EUA, Índia e China implantarão os blends previstos", adianta Rodrigues.

De acordo com Carvalho, resumidamente, 2020 é um ano de boas expectativas para o nosso agro e também para o setor sucroenergético. "As respostas às ações do novo Brasil são animadoras. Em relação aos preços, a safra sucroalcooleira atual deverá ser parecida com a anterior em termos dos produtos finais e preços em níveis bem melhores", finaliza. 

ANO PRÓSPERO TAMBÉM PARA A COOPERATIVA

Se a agricultura vai bem, os bons ares também ressoam sobre a Copercana, o que já é sentido pela sua diretoria e pelos seus cooperados



De acordo com o diretor presidente executivo da cooperativa, Francisco César Urenha, do ponto de vista operacional, o ano de 2019 foi bom. "Todos os segmentos em que atuamos foram positivos e tiveram um acréscimo em relação a 2018", afirmou.

Para 2020, Urenha acredita que em função de uma melhora no preço da cana, açúcar e etanol, o período será melhor e também um pouco mais tranquilo do ponto de vista político. "A economia está retomando, tivemos a reforma da previdência e deverá acontecer a reforma tributária. Pessoalmente, vejo 2020 com otimismo e deve ser um ano positivo para nós, melhor do que 2019".

A cooperativa seguirá o seu caminho de aprimoramento contínuo, sobretudo em sua área de TI. "Este ano iremos melhorar

nesse quesito ao mudarmos para um sistema mais moderno e ágil (SAP), que facilitará a vida de todos os cooperados e colaboradores", adianta o executivo.

Os investimentos em expansão e nas filiais continuam. Só para citar alguns, estão no radar uma nova indústria de beneficiamento de amendoim, a Unidade de Grãos III, que será construída na antiga Usina Albertina, as reformas dos supermercados de Pontal e Serrana para dar mais conforto, espaço e modernidade aos nossos clientes, e uma nova loja de Ferragem em Campo Florido.

"O ano de 2020 será bom para o agronegócio e para os nossos cooperados. Está chovendo bastante, os preços dos produtos estão bons, a produtividade deve ser boa, as reformas políticas estão acontecendo. O setor do agronegócio seguiu



Urenha comenta que 2020 será bom para o agronegócio e para os cooperados da Copercana

o país até agora e deve continuar. Temos que acreditar e ter fé de que o Brasil está mudando para melhor, sem corrupção, de forma mais transparente e todos trabalhando com afinco", resume Urenha.

O diretor comercial da Copercana, Marcio Meloni, frisou o crescimento da cooperativa em 2019. "A Copercana foi muito bem e teve um crescimento expressivo. Podemos destacar a parte de combustíveis. Em um ano, triplicamos as vendas e esse foi o grande destaque em nossa área de varejo."

Com a tendência de preços melhores para o açúcar e o etanol, aumenta também a expectativa em relação aos negócios da cooperativa. "Os preços do açúcar estão se recuperando e provavelmente teremos um bom preço do adoçante e do etanol, com um mercado muito consistente. Acredito que por conta disso deveremos ter um desenvolvimento muito bom na Copercana", disse Meloni.



Meloni sinaliza que há vários projetos de melhorias em lojas, supermercados e postos para este ano

Ele também comentou sobre as reformas que serão realizadas ao longo do ano. "Há vários projetos de melhorias em lojas, supermercados e postos em 2020. Isso é algo contínuo, pois todos os anos há investimentos nesse setor. Estamos estudando a abertura de novas lojas, mas a nossa prioridade é melhorar e reformar o que já temos", ressaltou.

No entanto, algo que não pode ser descuidado, em sua opinião, é o custo. "Neste aspecto, não podemos 'dormir de jeito nenhum', achando que está tudo tranquilo. O custo, em toda a empresa, é algo que requer atenção e cuidado sempre. Esse é um ponto crucial, pois apesar de termos vendido, as margens estão diminuindo e a concorrência é grande. O custo é o principal item para atacarmos em 2020", defende Meloni.

"Estamos esperançosos para que 2020 seja um ano promissor para o produtor e para a cooperativa. Também estamos ansiosos porque passamos por anos difíceis e agora será um período melhor", observa Antonio Eduardo Toniello, presidente do Conselho de Administração da Copercana.

Toniello prevê um bom ano para a cana e seus produtos. "Será um ano diferente em relação a 2019 porque começamos com um preço melhor em açúcar e etanol. No ano passado tivemos 100 mm de chuvas em janeiro, o que foi muito ruim, enquanto que neste já passamos de 200 mm. As canas estão boas e se tivermos tempo propício nos meses de fevereiro e março, teremos bastante cana com boa qualidade, o que é muito importante para a indústria", adianta.

O presidente do conselho acredita que será possível cobrir um pouco os prejuízos tidos em outros anos. "É um período em que todos podem acreditar e já começamos pelas taxas de juros, pela segurança no país, pela mudança das leis trabalhistas, pelas reformas que estão sendo realizadas. Qualquer empresário trabalhava com insegurança nos governos



Para Toniello, 2020 será um ano diferente em relação a 2019 porque começou com um preço melhor em açúcar e etanol

anteriores. Hoje, a segurança é outra para que possamos acreditar no que fazemos, em gerar empregos, negócios e receitas. É isso que o país precisa", afirma.

Giovanni Rossanez, diretor financeiro da cooperativa, lembra que devido ao governo atual, surgiram novos ares e a credibilidade voltou ao setor. "Há dois anos, o etanol tem uma boa remuneração e consumo considerável. A venda do biocombustível tem uma liquidez muito rápida, permitindo às usinas terem dinheiro em caixa", esclarece.

Com o retorno da confiança, o crédito voltou e as instituições financeiras se fortaleceram. Uma recente pesquisa mostrou que o Brasil está entre os quatro países com melhores considerações para investimentos. "Com toda a dificuldade enfrentada no país, a Copercana cresceu em faturamento e em resultado. Vamos continuar o nosso trabalho 'pé no chão', dando passo por passo, seguindo o mesmo caminho de anos anteriores", pontua Rossanez.

Ele acrescenta ainda que entre os focos para 2020 está a busca pelas melhores taxas para os cooperados. "Trabalhamos em prol do cooperado nas taxas, oferecendo prazos adequados à safra para que ele possa produzir bem, tendo a cooperativa ao seu lado".

O diretor financeiro adianta que vários economistas afirmam que teremos um ano de dólar forte. "Para a agricultura, especialmente para produtos como soja e amendoim, que são taxados em dólar, será algo interessante, com bons valores para a remuneração do cooperado. Em suma, acredito que 2020 será um ano estável e de crescimento, com alta do PIB nacional. A agricultura está muito bem e prova disso é o seu desempenho na balança comercial do país. Todo ano a Copercana ganha mercado na área agrícola e crescemos devido a confiança que nossos cooperados têm em nossa equipe agrícola", explica.



Rossanez acrescenta que entre os focos para 2020 está a busca pelas melhores taxas para os cooperados

Grãos em ascensão



Segundo Paixão, apesar da seca ocorrida em 2019, a área de recebimento de grãos da cooperativa apresentou ótimos resultados

Apesar da seca ocorrida em 2019, a área de recebimento de grãos da Copercana apresentou ótimos resultados. "Com a abertura da filial de Guaíra tivemos um incremento muito bom na área de soja e recebemos 50 mil toneladas do produto e 18 mil toneladas de milho. No amendoim, recebemos 2,2 milhões de sacas. Isso nos proporcionou um volume de negócios em 2019 muito maior do que no período anterior", comemora Augusto Strini Paixão, diretor administrativo da cooperativa e da Unidade de Grãos.

Na área de prestação de serviço, houve um aumento em aplicação e venda de calcário e gesso. "Para 2020, iremos aumentar a nossa frota de distribuição com a aquisição de dois caminhões, totalizando 13 veículos para a aplicação de corretivos. A novidade é que teremos dois caminhões para aplicação em taxa variável e instalaremos GPS nos outros para melhor



A expectativa é receber 2,6 milhões de sacas de amendoim



Entre 60 e 70 mil toneladas de soja e em torno de 30 mil toneladas de milho devem ser recebidas pela cooperativa

Insumos em alta

A edição de 2019 do Agronegócios Copercana apresentou um número significativo em vendas de acordo com Frederico Dalmaso, superintendente comercial de insumos da cooperativa. "As vendas foram além do que imaginávamos. Isso alavancou ainda mais os nossos negócios", destacou.

Para se ter uma ideia dos bons ventos que sopram, Dalmaso conta que este mês de janeiro foi melhor em relação ao mesmo período do ano passado. Isso é um bom sinal e pelo fato dos recentes volumes de chuva, os agricultores têm usado mais defensivos devido aos problemas com gramíneas e doenças. O uso de fertilizantes também aumenta porque os produtores estão animados e a vontade de investir é maior.

"2020 começou muito mais animado e tenho certeza que será melhor. Os preços do açúcar e do etanol estão reagindo, a cana também irá reagir. O que precisamos fazer é abaixar o custo de produção da cana, o que impacta bastante porque muita coisa é importada. Ainda há falta de produto devido aos problemas enfrentados pela China e por isso o mercado está mais comprador do que vendedor, pois a demanda está maior do que a oferta. Com isso, os preços de defensivos e fertilizantes não caem, o que pode assustar um pouco o produtor. No entanto, ele deve investir porque terá um bom retorno com a cana-de-açúcar", analisa Dalmaso.

Entre os desafios para o ano corrente, o superintendente aponta o atendimento aos pedidos das empresas que querem participar do próximo Agronegócios Copercana. "Tenho recebido contatos de mais empresas querendo participar da nossa feira e não sei como irei atendê-las. Isso mostra o quanto a Copercana é sólida, todos querem trabalhar com a cooperativa", finaliza. 🌱



Dalmaso conta que as vendas da edição 2019 do Agronegócios Copercana superaram as expectativas

atender às necessidades de nossos cooperados", conta Paixão.

Ainda em 2020, a expectativa é receber 2,6 milhões de sacas de amendoim, entre 60 e 70 mil toneladas de soja e em torno de 30 mil toneladas de milho. "Os preços destes produtos no mercado estão bons, firmes e espero que eles se mantenham. Posso dizer, com certeza, que ao entregar a sua produção para a cooperativa, o cooperado fará um bom negócio", ressalta.

A área de grãos também receberá investimentos. "Como já adiantado pelo nosso diretor presidente executivo, teremos uma planta nova de debulha de amendoim na antiga Usina Albertina, onde será a Unidade de Grãos III, que estará pronta em 2021. Na área de prestação de serviços, serão adquiridos quatro caminhões para aumentar a nossa frota e atender um número maior de cooperados", elencou o diretor administrativo.

"Tenho certeza que 2020 será um ótimo ano para a Copercana e seus cooperados, pois as chuvas estão regulares, acredito que teremos boa produção e produtividade, e os nossos produtores ganharão dinheiro, já que o preço da cana está melhorando; o da soja está firme, e o do amendoim e milho também está muito bom. Este ano promete ser propício para a agricultura", vislumbra Paixão.

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





AS QUATRO FACES PARA O SUCESSO

Através de trabalho integrado, fazenda em Barretos desponta em produtividade

Os relatórios de produtividade de cana no Estado de São Paulo indicam que as regiões mais novas na cultura ainda - e já se vão mais de 15 anos desde a última grande expansão -, não conseguiram igualar seus números frente às regiões mais tradicionais.

Uma desculpa que sempre esteve na ponta da língua dos conformistas é o ambiente de produção mais severo. Contudo, ao ver o salto de produtividade do Triângulo Mineiro essa história cai imediatamente por terra.

Outro caso que mostra a injustificável baixa produção de toneladas por hectare é o do empreendimento canavieiro liderado pelo produtor de Barretos, José Armando Milani. Se ele fosse resumido em uma única palavra, esta seria “integração”.

Sua propriedade é testemunha do auge da pecuária na região na década de 60, sendo uma das primeiras a receber um exemplar da Raça Gir, vinda diretamente da Índia. A partir de 2007, o cenário da fazenda começou a mudar através do arrendamento de uma parte significativa para a formação do primeiro canavial.

Ao longo de seis anos, Milani tocou a operação com gado na área em que não foi plantada cana, além de empreendimentos imobiliários (outro braço de seus negócios), não se envolvendo diretamente com a cultura, que recebia todo o manejo por parte da usina.

Leandro Maia, Felipe Volpe, José Milani, Élio Meirinhos e Eduardo Saiga Filho: o quadrado formado por um investidor, um gerente e o conhecimento técnico e suporte dentro de um plano estratégico são os motivos para o sucesso da operação canavieira



Folhas saudáveis espelham o cuidado com que é tocada a lavoura

Contudo, ao final desse período, o contrato de arrendamento venceu e por diversos motivos acabou não sendo renovado, caindo no colo do proprietário um novo negócio do qual ele não fazia a menor ideia de como trabalhar. "Toda a minha estrutura de máquinas, implementos e pessoal era configurada para o gado", conta Milani.

Por dois anos ele buscou a ajuda de vizinhos e da usina através da locação de máquinas e terceirização dos tratamentos culturais para fazer o básico. Sem reformar nada, a produtividade foi decadente em decorrência da alta idade da cana.

Até aqui uma história comum para as regiões de Barretos e Araçatuba, que viram seus pastos se tornarem canaviais num estalar de dedos contudo, com muito pouco ou melhor planejamento de implantação estratégico.

Passados oito anos, Milani decidiu mudar a história melancólica que atinge diversos fazendeiros e passou a agir para transformar a classificação do seu filme de drama para um conto motivacional.

O marco dessa reviravolta passa pela chegada do minucioso veterinário Élio do Nascimento Meirinhos, que veio para ser o gestor operacional da cana-de-açúcar, mesmo não sabendo nada sobre a cultura, assim como o seu chefe.

Porém, o profissional recém-chegado não demorou para



Canavial reformado de Milani hoje tem 1% de infestação de plantas invasoras

procurar quem entendia do assunto. Encontrou na Canaeste e no Grupo Tereos o suporte que precisava para desenvolver um plano estratégico de longo prazo, visando atingir ganhos expressivos de produtividade e, com isso, tornar o negócio rentável.

Pronto, estava formado o quadrado virtuoso formado por um investidor e gestor financeiro; um profissional para gerir, nos mínimos detalhes, cada etapa do planejamento desenhado, uma associação simbolizando o conhecimento técnico, jurídico e ambiental - fundamental para o negócio - e a usina com o suporte necessário no sentido de execução de diversos manejos.

Assim, a produtividade da fazenda evoluiu de uma média inferior a 80 toneladas por hectare, crescendo 10 toneladas somente no primeiro ano sob essa nova filosofia. Em 2019 atingiu 104 toneladas por hectare, lembrando que nessa média ainda há 80 hectares do canavial velho, aquele plantado pela usina.

Para chegar a essa curva ascendente foram praticamente revistas todas as etapas da produção e implementadas mudanças, sempre baseadas e comprovadas em estudos prévios.

Ao ampliar o zoom desse escopo é encontrada uma das ações mais disruptivas, a rotação prolongada de cultura, em que após a eliminação da soqueira é realizado um plantio de soja seguido por uma safrinha de crotalaria e, outra vez, os grãos antes de entrar com a cana-de-açúcar.

Sobre a prática, Milani conta que mesmo tendo sido planejada e executada em blocos - visando à manutenção da produção de modo a preservar pelo menos uma entrada



Altura da cana colhida no início de safra, foto tirada em novembro antes das chuvas

mínima de recursos -, isso exige uma resiliência financeira tal que somente a certeza na eficiência do planejamento permite que o produtor se mantenha firme na atividade.

Este sangue frio no bolso é facilmente exemplificado ao observar a situação vivida na última safra de verão (18/19), quando se iniciou a maior extensão em reforma e consequente plantio de soja (100 hectares). Como todos sabem, o período foi marcado por uma verdadeira tragédia pluviométrica, tendo algumas regiões de Barretos registrado média de chuva abaixo dos 30 mm em pleno mês de janeiro.

O resultado só não foi pior porque havia na estratégia de ação o seguro da safra, que precisou ser acionado. Diante disso, o caixa da fazenda atravessou 2019 inteiro sem a renda de 100 hectares de cana e soja, um aperto e tanto.

Somado a isso, e prova de que o planejamento vem em primeiro lugar, foram arrancados 30 hectares de soqueira em 2019, fazendo com que em 2020 não sejam produzidos 130 hectares de cana.

Contudo, os frutos da persistência serão colhidos em 2021, quando os 100 hectares receberão o primeiro corte,

safra em que todos esperam quebrar o recorde de produção da propriedade, que é de 32 mil toneladas, e por aí se manter crescente e com um ciclo alto em decorrência da qualidade do solo que é a morada do novo canavial.

Porém, somente a reforma prolongada não é garantia



Perfilamento que dá gosto de ver da RB855156 cultivada na propriedade

para se atingir a meta de um ciclo próximo a dois dígitos, tendo em média 100 toneladas por hectare. Outra ação que está em letras garrafais nos planos é a intolerância às plantas daninhas.

Segundo Meirinhos, após cinco anos de trabalho o índice de infestação da lavoura está em 1%. Para chegar até esse resultado, ele conta que iniciou o combate de fora para dentro do talhão, com uma preocupação extrema com as bordaduras, cuidando até da eliminação em áreas vizinhas e utilizando catação constante com a ajuda de todos os colaboradores que, ao andarem de carro com uma enxada e ao menor sinal da presença de uma planta invasora, a arrancam na hora.

No miolo do canavial, o gestor operacional diz que a tática é a utilização do autopropelido ao identificar alguma reboleira, que é combatida, não considerando o tamanho da cultura. Não há espera para eliminar as plantas daninhas.

A escolha pelas variedades atende a um fator primordial. Como a propriedade fica muito próxima da cidade, há preocupação quanto às queimadas e, diante disso, a cana é retirada no início da safra (antes da seca). Assim, a propriedade é dividida basicamente por três cultivares: RB855156, RB966928 e RB855453.

Outras medidas também estão sendo tomadas para evitar o fogo criminoso, como o plantio de cerca viva por todo o perímetro da fazenda e a abertura de carregadores externos que chegam a oito metros.

Um detalhe interessante é na segurança que o produtor



O excelente projeto de sistematização é percebido ao observar as entradas perfeitas para a colhedora

tem na colheita realizada pela usina (Grupo Tereos). É utilizada uma frente terceirizada pela unidade industrial, garantindo assim relativa segurança quanto à qualidade e pontualidade na execução do serviço.

No processo de colheita também contribui para tudo evoluir da melhor maneira possível a sistematização das áreas novas, que tem como tiro mais comprido 1,85 mil metros, atravessando quatro talhões. O projeto contempla ainda os locais de transbordo e carregamento para o transporte.

Como consequência, boa parte da cana é colhida com o piloto automático da máquina ligado, o que no levantamento de perdas da última colheita mostrou pouco mais de uma tonelada por hectare nas áreas novas, enquanto que ainda no canavial velho foram deixadas para trás quase nove toneladas.

Uma terceira medida fora da curva está na busca cons-



Roça no mato, situação do canavial ainda remanescente da época de arrendamento

tante por conhecimento, prática que o proprietário da fazenda trouxe de sua experiência em empreendimentos de urbanização. Antes de tomar qualquer ação, ele pesquisa, estuda e planeja.

Isso fica claro no manejo de insumos, onde tudo que é utilizado passa por um teste. Dessa maneira, tanto a adubação como a estratégia de defesa contra pragas e doenças são feitas integrando produtos de origem química e biológica.

Como o objetivo é que cada colaborador tenha essa visão, é considerada fundamental a qualificação da equipe, que participa da execução dos testes de campo, conhecendo, na prática, os resultados. Além disso, são realizados



Meirinhos, ao lado do colaborador Roberto: a montagem de uma equipe comprometida também é um fator fundamental para o sucesso

curso interno e há capacitação para o uso das máquinas adquiridas pela propriedade.

Perante tudo o que foi possível conhecer, o mais

interessante é que o quadrado de opiniões não formou um muro fechado. Cada lado contém grandes arcos totalmente abertos onde há um fluxo de entrada constante de conhecimento, seja ele vindo da construção civil ou pecuária, tendo em vista as outras atividades do investidor e gestor financeiro da operação, José Armando Milani, ou da experiência e testes executados pelo veterinário Élio Meirinhos, que o torna um verdadeiro cirurgião do canavial.

Sem esquecer da Canaoeste, representada pelo agrônomo da filial de Barretos, Felipe Volpe. Por trás dele passa um verdadeiro treminhão lotado da mais profunda sabedoria em conhecimento técnico, ambiental e jurídico.

Para finalizar, todo o suporte da usina é configurado pelo agrônomo do Programa Tereos em Campo, Eduardo Saiga Filho, e pelo supervisor de fornecedor de cana da Unidade São José, Leandro Gomes Maia, que não medem esforços para consolidar cada vez mais essa parceria pois sabem que além de ser um trabalho sério, poderá ser replicado em outras áreas, elevando a quantidade e qualidade da cana que será moída pela empresa. 🌱



Cerca viva está sendo plantada em torno de todo o perímetro da fazenda como medida protetiva em relação à ocorrência de queimadas

Com o Crédito Verde Cocred, você tem o apoio que precisa para plantar a semente do crescimento sustentável nos seus negócios. Uma linha de financiamento fácil e exclusiva, criada para fomentar o uso de energias renováveis.

- » Rápida aprovação de crédito
- » Sem incidência de IOF diário para produtores rurais
- » Pagamento em até 60 meses para produtores rurais e 48 para outros segmentos
- » Taxa a partir de 1,05% ao mês

Visite uma agência Cocred e comece a cooperar com o desenvolvimento do futuro.

CRÉDITO VERDE COCRED.

VOCÊ DE MÃOS DADAS
COM A SUSTENTABILIDADE.



cocred.com.br

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

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

 **SICOOBCOCRED**

Vem crescer com a gente.



CAPITAL DE GIRO COM VERDINHAS

Horta pode ser uma excelente maneira para o produtor de cana ter uma movimentação de caixa ativa

Olhando sob o ponto de vista financeiro, um dos grandes problemas de uma operação canavieira está em seu fluxo de caixa, pois como é uma cultura perene (tem uma colheita ao ano) e de entrega imediata (não tem como estocar), a entrada de dinheiro se resume em duas ou três vezes, em média, por ano.

Essa baixa frequência é perigosa para o produtor, que precisa injetar um montante (seja capital próprio ou financiado) para girar os custos da operação e cobri-los nas datas previstas para a entrada de recursos.

No entanto, esse pagamento não é tão garantido assim. O valor de recebimento pode diminuir consideravelmente em razão da queda na produtividade ou acidentes (como queimadas e geadas), fora a exposição que se tem ao estar ligado, geralmente, a apenas um “cliente”, o que traz a insegurança de atrasos por longo período e até mesmo o calote que uma recuperação judicial ou falência pode gerar.



O RTV da filial de Barretos, Anézio Meloni Neto, ao lado do produtor de hortaliças e cana, Francisco Muzetti Neto

Assim, desenvolver uma atividade que aumente a frequência de entrada de recursos é sempre muito importante pensando em aumentar a segurança financeira. Além disso, há a vantagem competitiva em poder comprar a preços melhores, aproveitando promoções ou então pagando à vista.

Nesse aspecto, destinar um espaço da fazenda para ter uma

produção de hortifruti se desenha como uma solução bastante interessante, como é o caso do cooperado de Barretos, Francisco Muzetti Neto.

Não que ele tenha começado sua horta pautado na estratégia financeira comentada acima. O agricultor plantou os “primeiros pezinhos” de alface em 1994, quando utilizou um pequeno pedaço de terra da fazenda do pai, que tinha gado e cultivava grãos, para realizar um experimento necessário para fechar a residência agrônoma, último passo da graduação em Agronomia.

Ele conta que montou apenas uma estufa para o trabalho, o que desnudou aos seus olhos uma interessante oportunidade comercial. Animado a continuar na cultura, ao longo desses quase 25 anos de atividade, ele sempre manteve um crescimento constante, o que resulta hoje numa estrutura com 46 estufas de 8x60 metros, ocupando cerca de um alqueire, considerando apenas a área coberta.

Com doze tipos de hortaliças de folhas e ervas cultivadas (quatro variedades de alface, chicória, rúcula, couve, almeirão, temperos e brócolis) ele e a sua equipe realizam desde a produção das mudas, preparo de solo, manutenção no sistema da irrigação e estufas, manejo, colheita, conservação e transporte da produção.



Muzetti produz a muda na fazenda e com isso consegue reduzir o seu custo em 50%

As folhas têm um mês de ciclo iniciado através do desenvolvimento das mudas. A semente é plantada em bandejas contendo substratos e, num momento inicial, ficam dentro de um barracão até germinar, quando então são transferidas para uma estufa para permanecerem por no máximo 30 dias recebendo adubo e água.

Ao final desse período elas são transplantadas em terreno já preparado para o seu desenvolvimento e posterior colheita comercial. Segundo Muzetti, executar internamente esse trabalho de produção das mudas reduz o custo em 50%.

Produzindo cerca de 320 maços por estufa ao mês, o produtor fertiliza o solo por meio de uma estratégia de integração entre químico e orgânico, sendo a cama de frango a principal matéria-prima. Como manejo de preparo de solo após a colheita, ele faz uma subsolagem, joga o adubo, incorpora, destorroa, molha e planta.

Um dos destaques de seu manejo é a utilização de adubos foliares, quando aproveita a fase vegetativa das plantas para que elas ganhem mais volume e também acelere o crescimento, atingindo o tamanho correto no tempo apropriado.

Após a colheita, os maços são formados, lavados em água



Estufas recém-reformadas pela equipe que atua exclusivamente na operação de hortaliças

corrente pura e armazenados em câmara fria, podendo permanecer por até três dias, antes de ser entregues, no caso da operação de Muzetti, em atacados de Barretos.

“As verduras são plantadas e colhidas todos os dias e entregues quase que diariamente, tirando apenas as ocasiões em

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 canal 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.

Caixa de Calcário
Sulcadores com dispositivo destorroador

DMB 25%
DMB
DMB a marca da cana
www.dmb.com.br | Fone: 16 3946-1800
A marca da cana



Solo preparado e muda recém-transplantada

que o atacado não abre”, disse o produtor, mostrando que o trabalho nesse segmento é constante e ininterrupto.

Ainda sobre a rotina na fazenda, vale falar que a colheita é realizada a partir das cinco da manhã, sendo no período matutino que quase todo o trabalho acontece, inclusive a entrega.

Além da terra, para girar essa engrenagem, o produtor conta com oito colaboradores, que moram na fazenda, três tratores com 70 cavalos de potência em média e um caminhão baú para a entrega. Outra estrutura que a operação necessita é a de irrigação, sistema que demanda significativo investimento e manutenção.

Quando questionado sobre o motivo dos profissionais da horta residirem na propriedade, o agricultor conta que sempre adotou a estratégia tendo duas grandes metas: a constituição e fortalecimento de uma equipe integrada. Para isso, o número de troca de funcionário precisa ser baixo, o que funcionou em razão do colaborador ter benefícios como água, luz, internet, televisão e, lógico, verduras.

Outro ponto é o tempo de trabalho, pois se a equipe morasse na cidade, além do custo de transporte, também seria perdido um valioso tempo para chegar até a fazenda. A qualidade de vida em se morar com a família num lugar estruturado e muito mais seguro que diversos bairros urbanos é outra vantagem.

Sobre a cana-de-açúcar, ela começou a ser cultivada na fazenda em 2006 e hoje tem um canavial abrangendo cerca de 100 alqueires, tamanho que Muzetti pretende aumentar, utilizando a mesma estratégia da horta - de maneira bem lenta e racional.

Para o futuro, o produtor não vê o crescimento da produção de folhas, pois há a necessidade de investimentos altos em

infraestrutura, indo desde terra até a ampliação da câmara fria e aquisição de mais um caminhão.

Seu foco agora está num terceiro negócio: a prestação de serviço de colheita mecanizada da cana, empreendimento que já rodou na safra finalizada há pouco com uma frente e deve ser ampliado já em 2020, com mais um conjunto de maquinário.

Ao conversar a respeito de sua estratégia financeira, Muzetti é bem simples ao definir a horta como o recurso que usa para tocar a vida, o dinheiro para pagar as contas diárias. Já o rendimento da cana é usado para compras maiores como insumos mais caros, implementos e máquinas e, também, reinvestidos na área como ampliação do canavial e formação das frentes de colheita. 🌱



Caminhão que o produtor utiliza para fazer a entrega das verduras quase que diariamente, só não entrega em dias que o cliente não abre a loja



ABERTURA DE SAFRA CANA, AÇÚCAR E ETANOL 2020/21

#ABERTURADESAFRA

Devido à importância dos biocombustíveis para a economia brasileira, a DATAGRO realiza o **ABERTURA DE SAFRA CANA 2020/21**.

O objetivo é reunir Líderes de usinas, produtores e fornecedores de cana, para debater novas tecnologias, RenovaBio e riscos e tendências da Safra 2020/21 em um evento que já se tornou referência no calendário do setor.



Para que você possa aproveitar ao máximo as experiências proporcionadas pela Abertura de Safra, conheça a agenda de palestras e programe-se para não perder nada sobre os temas mais relevantes sobre o setor.

- Aurélio Amaral, Diretor, ANP, Rio de Janeiro, Brasil
- José Mauro Ferreira Coelho, Diretor, EPE, Rio de Janeiro, Brasil
- Luiz Silvestre, Chief Trader, Sucden, São Paulo, Brasil
- Martinho Ono, CEO, SCA Ethanol, São Paulo, Brasil
- Newton Duarte, Diretor Executivo, COGEN, São Paulo, Brasil
- Plínio Nastari, Presidente, DATAGRO, São Paulo, Brasil
- Silvio Pereira Rangel, Presidente, SINDALCOOL - MT, Cuiabá, Brasil
- Zilmar Souza, Gerente, UNICA, São Paulo, Brasil



**PLANTE SUA MARCA
EM GRANDES EVENTOS
DO AGRONEGÓCIO MUNDIAL!**

Plante sua marca
no DATAGRO Conferences!

+55 (11) 4133.3944

CONFERENCES.DATAGRO.COM | CONFERENCIA@DATAGRO.COM

Realização, Organização e Curadoria



CANA OESTE A SERVIÇO DA QUALIDADE E DOS BONS RESULTADOS

Laboratório de Sacarose gera resultados que norteiam as tomadas de decisões de fornecedores e usinas, auxiliando-os na produção

Fernanda Clariano



Fornecer resultados analíticos reais, precisos e em tempo hábil para tomadas de decisões que permitam

adicionar rendimentos aos fornecedores, minimizar perdas e ainda aumentar a produtividade. Esse é o objetivo da Cana Oeste por meio do Laboratório de Sacarose, que tem um papel estratégico.

O laboratório funciona anexo à Unidade de Grãos da

Copercana, na Rodovia Albano Bacega, s/n, Km 0, na zona industrial, em Sertãozinho-SP, onde é feita a análise das amostras de cana dos fornecedores associados e também realizado alguns experimentos com empresas parceiras, indicando ao fornecedor qual a melhor época de colheita, prevendo e auxiliando no planejamento estratégico da moagem, bem como mostrando a necessidade de aplicação de maturadores. Desde então, o laboratório vem se aprimorando e trazendo novos equipamentos para garantir a qualidade de análise, resultados e confiabilidade.



Lucas Guidugli, encarregado de laboratório de sacarose

“Os fornecedores procuram por esses serviços. Tivemos um aumento de 2018 para 2019 na faixa de 230% nas análises para os associados - a análise de maturação é muito importante porque se eles colhem no período errado acabam tendo prejuízos”, disse o encarregado de laboratório de sacarose III, Lucas Guidugli.

Calibração de equipamentos de análise de sacarose

Estamos na entressafra - momento ideal de fazer a calibração dos equipamentos de análise de sacarose e manutenção das unidades industriais. A manutenção preventiva é feita anualmente neste período, em todos os equipamentos do Laboratório de Sacarose da Cana Oeste. Além de garantir que não haverá defeito no equipamento no meio da safra, o laboratório segue as normas estabelecidas pelo Consecana-SP – ou seja, todos os equipamentos passam por manutenção e calibração antes do início de safra.



Sacarímetro e refratômetro: equipamentos de ponta utilizados pelo Laboratório de Sacarose recebendo manutenção

No laboratório são realizadas as calibrações da prensa hidráulica, do tacômetro, do refratômetro e do sacarímetro (equipamento que mede a quantidade de sacarose na amostra). Já as células de carga são enviadas para Piracicaba, onde ficam por um mês para a manutenção.

Para a calibração dos equipamentos é contratada uma empresa autorizada que vai até o laboratório realizar a manutenção. Há alguns anos a Cana Oeste conta com os serviços da Cetec - conceituada empresa especializada em manutenção e calibração.

“A Cana Oeste tem o cuidado de todo ano fazer a manutenção dos equipamentos de análise de sacarose, além disso, realizamos sempre o teste de repetibilidade (o qual garante que a leitura de todos os equipamentos sejam iguais). Esse teste é feito internamente, onde pegamos uma amostra homogênea e a analisamos do começo ao fim e todos os resultados precisam estar alinhados. Dessa forma, garantimos qualidade de resultado e também que os equipamentos não apresentarão problemas no futuro. Com isso conseguimos gerar confiabilidade para os associados e ainda servimos de suporte para as usinas atendidas pela Associação, que quando têm algum problema ou alguma dúvida nos procuram”, destacou Guidugli. 



A GRAMA DO VIZINHO SEMPRE É, LITERALMENTE, MAIS VERDE

Um texto para brasileiros que muito se impressionam por países que pouco protegem o meio ambiente. Seria desconhecimento, comoção seletiva ou interesses político-econômicos?

Fábio Soldera
Engenheiro-agrônomo e
especialista ambiental



Caros leitores, é de praxe mensalmente escrever artigos técnicos para esta conceituada revista, porém, um assunto extra me saltou aos olhos nos últimos meses e resolvi abordar sobre os incêndios que acometeram recentemente o Brasil e a Austrália.

Lendo diversos livros, artigos, posts e matérias sobre os incêndios que



ocorreram no Brasil e na Austrália nos últimos meses, uma certa indignação me tomou. É inacreditável a forma que os brasileiros se comovem com as tragédias ocorridas em outros países que não o seu.

Quando se trata de ocorrências nacionais, sinto falta desse sentimento "sangue na veia" patriota, de defesa, que logo é deixado de lado e dominado por ideologias político-partidárias. O problema deixa de ser da nação e se transforma somente do governo, assim deixando de ser um problema da pátria.

Nos recentes compartilhamentos em redes sociais, vejo brasileiros solidários a animais australianos, com milhares de notas, posts, fotos e vídeos de coalas e cangurus sendo socorridos – não que o assunto não mereça atenção, pelo contrário. Os jornais e sites publicaram imagens das duas tragédias, tanto amazônica como australianas.

Da mesma forma que o tatu brasileiro foi socorrido e hidratado por um socorrista, o coala também foi, porém, com uma ressalva: a comoção e a indignação por parte dos brasileiros com o coala foram imensamente maiores do que a comoção com o desprezado tatu. Não estou aqui comparando sentimentos, ou qual deve ser mais compartilhado, nada disso. Minha indignação é no sentido de que os incêndios que vieram a acometer a Amazônia no fim de 2019 também mataram e feriram inúmeros animais (um número bem menor do que na Austrália),

porém, não observei por parte dos brasileiros comoção alguma em relação a esses animais ou, então, à vegetação da floresta que fora destruída em nossa casa.

Como publiquei em outro artigo (23.08.2019) em relação aos incêndios no Brasil: “Vejo muitas questões políticas e econômicas sendo discutidas tanto no âmbito nacional como internacional. O que até o momento eu não vi, de nenhum líder político, foi preocupação com a floresta”.

Deveria eu ter editado a frase e a escrito da seguinte forma: “Vejo muitas questões políticas e econômicas sendo discutidas tanto no âmbito nacional como internacional. O que até o momento eu não vi, de nenhum líder político, e de grande parte da população brasileira, foi preocupação com a floresta”.

Gostaria que os brasileiros fossem dominados pelo mesmo sentimento que demonstram pelos animais e pela vegetação gringa e transferissem igualmente para “Nossos bosques (que realmente) têm mais vida”, mas não, a comoção brasileira se funde a ideologias políticas e esse sentimento é transformado em críticas, críticas e mais críticas governamentais. Perdemos o patriotismo? Perdemos! Não entrarei no mérito de quem está certo ou errado, ou se existe certo ou errado. Quando existem incêndios, não existem vitoriosos, todos saem perdendo.

Nesse sentido, nosso amor pela fauna e pela flora nacional também é destruído – da mesma forma com que o incêndio destrói – deixamos a ideologia política aflo- rar e falar mais alto e o “Gigante pela própria natureza” deixa de existir. Nos tornamos marionetes de políticos e manifestantes de facebook. Ficamos do “alto” de nossos sofás resmungando e apontando dedos, impressionados com incêndios que assolam a fauna e flora.

Finalizo este texto e corroboro com o que diz Camões :

**“Eles verdes, são,
Na cor usança
Na cor esperança
E nas obras não.
Vossa condição
Não é de olhos verdes
Por que não vedes.”** 🌿

Referências bibliográficas:
CAMÕES, Luis Vaz de. *Lírica*. São Paulo: Cultrix, 1972. Z



CANAOESTE

Coluna de Mercados
"engenheiro agrônomo
Manoel Ortolan"

ÂNIMOS REDOBRADOS COM CHANCE DE SAFRA RECORDE

* Marcos Fava Neves



Reflexões dos Fatos e Números do Agro

Nas notícias do mundo temos a expectativa da assinatura da fase 1 do acordo entre EUA e China em janeiro, e uma nova incerteza de grande dimensão vinda das tensões entre EUA e Irã. Em outros tempos, o temor seria maior em termos de preços de produtos, mas ainda assim não se sabe se a temperatura irá subir mais ainda, afetando o comércio mundial com uma possibilidade de guerra.

Entramos em 2020 com muitas incertezas aos

produtores americanos de grãos. A promessa feita pelo presidente Trump de que a China dobraria as compras que fazia antes do problema comercial ainda não chegou, há incertezas sobre o que plantar agora no verão e ainda os riscos climáticos tradicionais. Situação de desânimo.

O governo da China colocou um investimento de US\$ 7 bilhões à disposição dos grandes produtores de suínos para aumentar a produção via inclusão de pequenos produtores, por meio de aquisição ou leasing de parte ou do total das pequenas produções, ou seja, um movimento de "empresas âncoras" onde os mais tecnificados cuidarão dos menos na região onde estiverem. Mas a situação da peste suína africana na Ásia e em outros locais do mundo segue piorando, o que tem impactado positivamente nossas exportações e preços de carnes, como será visto mais adiante.

A China pode reduzir as tarifas de importação de alguns produtos em 2020, principalmente nas carnes e isto terá impacto favorável ao Brasil. Em novembro, as importações chinesas de carne suína foram 151% maiores do que no mesmo mês de 2018. De janeiro a novembro estavam quase 60% maiores.

Como era esperado, o novo governo anunciou que as tarifas de exportação na Argentina subiram de 25 para 30% na soja, no milho e trigo de 7 para 12% e na carne de 7 para 9%. Espera-se que o aumento dos impostos de exportação de grãos eleve a arrecadação do país em US\$ 750 milhões. Ou seja, mais uma transferência de renda de quem produz, provavelmente para políticas assistencialistas.

Nas notícias do Brasil, a expectativa sobre a economia brasileira, de acordo com relatório Focus de 06 de janeiro de 2020 do Banco Central, segue otimista com o IPCA em 3,60% para este ano. No PIB, espera-se 1,17% no fechamento de 2019, e para 2020, crescimento de 2,30%. A Selic deve se manter em 4,50% em 2020, e o câmbio também se mantém no patamar do fechamento de 2019 de R\$ 4,10, com decréscimo de um centavo para 2020. Ou seja, o mercado aposta que em 2020 teremos um câmbio entre R\$ 4 a R\$ 4,10. Acredito que o real se valorize mais, e o intervalo será mais no final do 3 que no início do 4.

A balança comercial fechou o ano com US\$ 46,7 bilhões de saldo, o menor desde 2015 e 20% menor que 2018. Houve menos espaço na economia mundial, com quedas relevantes nas compras da China (mesmo aumentando nas carnes) e da Argentina, principalmente. O saldo veio das exportações de US\$ 224 bilhões (caíram 7,5%) e importações de US\$ 177,3 bilhões (queda de 3,3%). As exportações do agro totalizaram US\$ 96,8 bilhões, caindo 4,3% em relação a 2018, principalmente pelas menores vendas de soja. As importações também caíram praticamente 2% e, com isso, o saldo deixado pelo agro foi de US\$ 83 bilhões. Em 2019 batemos nosso recorde na exportação de milho. Foram praticamente 45 milhões de toneladas, 88% a mais que a safra anterior. Na soja, as exportações caíram do recorde de 83,8 milhões para quase 78 milhões de toneladas. Ainda um bom número, mesmo com a queda de compras chinesas.

Em relação ao andamento da nossa safra, a Conab (Companhia Nacional de Abastecimento), em seu boletim de dezembro, espera uma produção de 248 milhões de toneladas de grãos, um incremento de 2,5% sobre a safra anterior, representando 6,1 milhões de toneladas a mais. Já para a área cultivada, a estimativa é de 64,2 milhões de hectares, 1,5% acima do ciclo passado. Temos uma mega safra pela frente e agora é torcer para o clima continuar ajudando.

Vejam o efeito China nos resultados de novembro: as exportações brasileiras de carnes trouxeram no mês

US\$ 1,6 bilhão, 22% acima de novembro de 2018. Para a China foram vendidos US\$ 685,9 milhões e, em novembro de 2018, US\$ 253,1 milhões. Somando-se a Hong Kong (US\$ 148 milhões), mais de 53% das carnes foram compradas pelos dois. A carne bovina teve aumento de quantidade e de preços, vendendo US\$ 845 milhões no mês, e para a China foram quase US\$ 490 milhões, quatro vezes mais. No frango, vendemos US\$ 531 milhões, sendo 23% para a China e, nos suínos, US\$ 150 milhões com 50% indo para a China. As exportações de suínos cresceram 16,2% em 2019.

Segundo o Valor Data, o preço médio da soja (em dólar) em 2019 foi 4% menor que o de 2018 e 40% menor que o de 2012. A expectativa para 2020 é de ligeira elevação na Bolsa, com melhor relação entre EUA e China, e prêmio menor no Brasil.

O café também melhora com o consumo forte e menor produção.

Cenário bom para a pecuária também em 2020, com mercados internos e externos demandantes e oferta apertada. As exportações devem aumentar mais de 10%.

A comercialização de defensivos atingiu US\$ 11,5 bilhões na safra 2018/19. Houve aumento de 7% em volume e diminuição de 5% no valor, pela desvalorização do real. É o maior mercado do mundo. A soja é o maior mercado e os defensivos representam, de acordo com estudo do Rabobank, 32% do custo de produção, com preços mais altos em reais.

Os cinco fatos do agro para acompanhar agora, diariamente em janeiro, são:

- 1) O andamento da nossa safra e o comportamento do clima. Além da nossa, acompanhar o andamento da safra na Argentina;
- 2) China e Ásia: seguir os impactos da peste suína africana na Ásia e nos preços e quantidades de carnes importadas do Brasil;
- 3) A provável assinatura da fase 1 do acordo comercial China e EUA;
- 4) Questão geopolítica EUA x Irã e impactos no petróleo, segurança e importações do Oriente Médio;
- 5) O andamento das reformas no Brasil, o crescimento e seus impactos ao agro e ao câmbio.

Reflexões dos Fatos e Números da Cana

A Unica (União da Indústria de Cana-de-açúcar)

estima que esta safra chegue a 590 milhões de toneladas, 3% acima das 573,2 milhões de 2018/19. Isto numa área 2% menor, com melhor produtividade das lavouras, em função do clima favorável. Pelo CTC, considerando-se novembro, estamos com produtividade 4,2% maior quando comparada à safra passada, de 76,4 toneladas por hectare (contra os 73,3 t/ha). Já o ATR deve ir para 138,5 kg/ha contra os 137,9 kg/ha da safra anterior. O mix deve fechar em 34,3% para açúcar, produzindo 26,7 milhões de toneladas (0,7% a mais). No etanol, teremos 33,1 bilhões de litros (7,1% a mais, sendo 9,72 bilhões de anidro e 23,42 bilhões de litros de hidratado). A idade média dos canaviais é de 3,7 anos. Para a safra brasileira, incluindo o Norte/Nordeste a Conab estima em 642,7 milhões de toneladas. No final demos uma boa reagida.

A Bonsucro, que certifica 4% da área de cana no mundo, também lançou uma plataforma de negociação de créditos. Sem dúvida, é necessário estimular o pagamento de prêmios para os produtos certificados, pois num primeiro momento o processo tem impactos nas contas dos produtores e apenas, segundo a empresa, 24% do que é certificado recebe prêmio pela sustentabilidade. Ou seja, aumentam os custos e não os preços. Esta plataforma permite compradores de açúcar adquirirem créditos e os produtores podem ofertar créditos. O Brasil representa mais de 80% das certificações da empresa, e isso pode criar mais oportunidades aos nossos produtores para receber pelos investimentos feitos.

As exportações do setor sucroalcooleiro cresceram 5,9% no mês de novembro, chegando a US\$ 660,21 milhões.

A São Martinho anunciou os números da safra 2019/2020. Foi produzido 1,1 milhão de toneladas de açúcar, 11,4% acima. De etanol, foi 1,145 bilhão de litros, 7% a mais. A moagem atingiu 22,64 milhões de toneladas, quase 11% acima da safra anterior. O ATR fechou em 139,4 quilos por tonelada de cana, 2% abaixo. E o mix ficou em 37% para o açúcar.

No Açúcar

O primeiro trimestre da safra indiana de açúcar ficou 30% aquém do ano passado, com produção de 7,8 milhões de toneladas (dados da Isma - Indian Sugar Mills Association). O teor de sacarose está menor devido ao alagamento ocorrido. A moagem também está atrasada. Preveem produzir 26,9 milhões de toneladas nesta

safra, contra as 33,2 milhões da safra anterior (queda de 25% na produção).

O Rabobank elevou a estimativa de déficit na safra 2019/20 em 3 milhões de toneladas desde a sua última estimativa. Agora está em 8,2 milhões de toneladas, com produções menores na UE, Índia e Tailândia. O desempenho da colheita nestes dois últimos países e o mix no Brasil são os fatores principais a serem monitorados. Os estoques ainda são grandes, por isso os preços não reagem como deveriam.

No açúcar, exportamos em novembro US\$ 565,19 milhões (+3,6%), já no etanol foram US\$ 91,57 milhões (+19,7%).

O açúcar também melhora este ano com a perspectiva de déficit maior no mundo e safra novamente direcionada a etanol no Brasil, com os elevados preços do petróleo e o câmbio.

Até o final de novembro, pelo levantamento da Archer, cerca de 5,5 das 19,5 milhões de toneladas que serão exportadas em 2020/21 já haviam sido fixadas, pouco mais de 28%. As usinas aproveitaram o melhor câmbio e preço em Nova York. Pela Archer, o valor médio foi de 13,01 centavos de dólar por libra-peso, o que representa praticamente R\$ 1.230 FOB Santos. No ano anterior, nesta época, a média era de R\$ 1.171 por tonelada.

No Etanol e na Energia

Em novembro, pela ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis), foi vendido 1,982 bilhão de litros de hidratado. É 4% menor que o de outubro, mas é o maior volume já visto neste mês. No acumulado de janeiro a novembro, temos 20,4 bilhões de litros, quase 18% a mais. A participação do etanol no Ciclo Otto chegou a 44,6%. Como já venho alertando aqui há uns seis meses, teremos dificuldades em se mantendo este consumo para atravessar a entressafra. O preço terá que subir e veremos também importações de etanol dos EUA, apesar de até o momento estarem alinhadas com o ano passado. A situação se agrava com a subida de preços do petróleo. Os preços do hidratado superaram os R\$ 2/litro nas usinas. Segundo a SCA, os preços no fechamento desta coluna estavam em R\$ 2,50/litro na usina, com impostos.

A Unica tem expectativa que sejam vendidos 33,5 bilhões de litros no Centro-Sul (10,3 bilhões de litros de anidro e 23,2 bilhões de hidratado). Com isso, a participação do etanol chegará perto de 50% no Ciclo Otto.

No etanol de milho, a Unica estima produção de 1,5 bilhão de litros, ou seja, 90% acima dos quase 800 milhões da safra anterior. Diversas empresas estudam investimentos, entre elas a Raízen, Cofco, Amaggi e as usinas (fonte do Valor). Fechando 2019, o parque brasileiro tinha oito fábricas em funcionamento, seis em construção e ao redor de dez em projetos.

O RenovaBio começou em 24 de dezembro, belo presente de Natal ao Brasil. Este ano observaremos o crescimento da oferta dos Créditos de Descarbonização (CBios). Ainda estamos atrasados nos processos de certificação, mas, teoricamente, quem já está certificado pode começar a acumular os CBios nas vendas de combustível às distribuidoras, que têm obrigatoriedade de cumprimento de metas de descarbonização. De acordo com o MME (Ministério de Minas e Energia), a meta da distribuição é de 28,7 milhões de CBios (1 CBio = 1 tonelada de CO² equivalente). São estas as distribuidoras e suas metas, de acordo com o MME e Valor: BR Distribuidora (7,866 milhões de CBios), Ipiranga (5,703 milhões de CBios), Raízen (5,134 milhões de CBios) e Alesat (970,6 mil CBios), com base nas participações de mercado do ano anterior.

Como serão comercializados na B3, acredita-se em grande transparência e funcionamento de futuros também. Continua válida a estimativa de pular dos atuais 35 bilhões de litros produzidos para 50 bilhões até 2030. Estima-se que 750 litros de etanol possam gerar 1 CBio, que teria um valor de US\$ 10. Bonito ver um programa tão moderno como este começar a funcionar, um exemplo ao mundo.

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

O que observar agora em janeiro/fevereiro: O ponto principal neste momento é acompanhar a crise EUA x Irã e como isso afetará os preços do petróleo e as importações de alimentos desta região. Esse ponto afeta o consumo de hidratado, que segue forte, num momento onde a safra está praticamente encerrada. Fora isto, há o andamento das safras de açúcar na Índia e Tailândia, principalmente. Continuo achando que podemos começar a safra 2020/21 com preços do açúcar entre 14 e 15 cents/libra peso e preços mais elevados para o etanol, visando conter um pouco o consumo e atravessarmos a entressafra com o estoque existente. Esse estímulo de preços pode levar a decisões de antecipar o início

de safra em algumas usinas. Em relação a esta safra, o valor do ATR vem saltando e acho que acertarei a previsão feita aqui há uns seis meses de que poderíamos ainda fechar com a média acima de R\$ 0,64/kg. 

HOMENAGEADO DO MÊS

Desta vez, a nossa singela homenagem vai ao amigo e empresário Norival Bonamichi. Exemplo de empreendedorismo no Brasil, ele fundou duas empresas para competir com grande êxito com as multinacionais. Inovador por essência.



* 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

Prezado(a) fornecedor(a) associado(a),

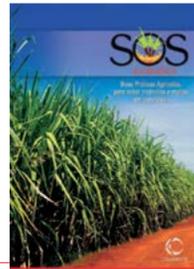
De **11 de fevereiro a 20 de março**, a Canaoeste se mobilizará para elaborar o **Plano Integrado dos Associados** para atender as exigências legais e governamentais, que abrangem:

1. PEQ –Plano de Eliminação de Queima/Declaração de não-queima;
2. Protocolo agroambiental - Etanol Mais Verde;
3. PAM - Plano de Auxílio Mútuo de Prevenção e Combate à Incêndios;
4. Monitoramento de incêndio 24h via satélite,
5. Elaboração do mapa de risco.

Base Legal: Lei n. 10.547/2000, Portaria CFA nº 16, de 1º de setembro de 2017; Protocolo Etanol Mais Verde.

O fornecedor de cana deve respeitar as normas determinadas na legislação acima, compiladas basicamente em 14 critérios objetivos, para prevenir e combater incêndios e não ser autuado quando ocorrer.

A Canaoeste auxilia o fornecedor de cana que, através do Plano Integrado acima, demonstra que está cumprindo a norma para não ser autuado e, para facilitar a sua compreensão, fez uma cartilha explicativa baseada na Portaria da CFA nº 16, de 1º/09/2017 (imagem ao lado).



Peça já a sua ou baixe no site ou APP da Canaoeste!

Para tanto, dirija-se à Canaoeste para que esta possa realizar o seu Plano Integrado da safra 2020/2021, atendendo, assim, as exigências legais e governamentais, bastando levar os documentos e comprovantes a seguir (apresentar a via original e o xerox):

- CPF e RG (próprio e do cônjuge);
- Comprovante de residência;
- Endereço de e-mail (se tiver);
- Cadesp (contém CNPJ e IE), matrícula(s) da(s) propriedade(s);
- CCIR;
- ITR;
- Mapa da propriedade elaborado pela Canaoeste ou pela unidade industrial contendo talhões com variedade, área e corte;
- Perímetro(s) da(s) propriedade(s) via e-mail, pen drive ou CD (nos formatos digitais: kml, shapefile, kmz, dwg). Se a Canaoeste elaborou seu(s) CAR(s), não precisa enviar o(s) arquivo(s);
- Identificação dos veículos utilizados para combate a incêndio (caminhão bombeiro, caminhão tanque, trator com tanque acoplado, etc.), trazer documento e foto do veículo (se o veículo for monitorado via satélite, nos avise e traga o documento que comprove);
- Identificação dos condutores dos veículos (RG, CPF, comprovante de endereço, carteira de trabalho, habilitação e telefone);
- Programação das colheitas;
- Contatos disponíveis (telefones, etc.) próprios e das usinas que recebem sua cana-de-açúcar e dos demais proprietários rurais que normalmente auxiliam em eventuais incêndios;
- Telefones de contato diurno e noturno (ligaremos em caso de incêndio).

***Se esses documentos já foram entregues na safra 2019/2020 e não houve nenhuma alteração, não há necessidade de encaminhá-los novamente.**

Trazendo todos os documentos listados, o associado terá a sua disposição todos esses serviços de uma só vez:

1- Plano de Eliminação de Queima/Declaração de não-queima

É obrigatória a realização do PEQ, pois a “declaração de não-queima” servirá de prova para eventuais discussões judiciais. Esta é, inclusive, uma orientação da Secretaria de Infraestrutura e Meio Ambiente.

2- Protocolo agroambiental

Etanol Mais Verde Adesão ao referido protocolo, demonstrando preocupação com a sustentabilidade de sua produção e atendendo às exigências governamentais, sendo reconhecido, ainda, como critério da prevenção e combate aos incêndios (1 ponto na Planilha da Polícia Ambiental).

3- Plano de Auxílio Mútuo

Documento feito em conjunto com os demais associados da entidade, para tornar claras as ações de prevenção e combate à incêndios, tendo garantido, com isso, pontuação (3 pontos) na Planilha da Polícia Ambiental no momento da fiscalização. Baixe o App da Canaoeste e participe do grupo de Whatsapp PAM da sua região. Neste grupo você pode compartilhar apenas os focos de incêndios avistados e organizar em conjunto com os demais associados a melhor forma de combate.

4- Monitoramento de incêndio via satélite

Você faz parte da primeira associação no Brasil que oferece o monitoramento 24h via satélite da sua lavoura, uma tecnologia que detecta focos de incêndios em lavouras canavieiras próprias e também as próximas, inclusive com a direção do vento, garantindo, assim, mais pontuação na Planilha da Polícia Ambiental (1 ponto).

5- Elaboração do mapa de risco

O mapa da propriedade rural deverá conter os pontos críticos históricos de incêndio, permitindo ao responsável pelo canavial estabelecer um cronograma para adoção de medidas cautelares contra incêndio a curto, médio e longo prazo. O mapeamento demonstra preocupação com o potencial risco incendiário que sua lavoura impõe aos bens ambientais e de outros, garantindo mais 1 Ponto na Planilha da Polícia Ambiental.



IMPORTANTE!

O período para a entrega dos documentos é de 11/02/2020 a 20/03/2020.

Para mais informações, entre em contato com o escritório mais próximo ou na matriz. Acompanhe as novidades pela revista Canavieiros, APP Canaoeste e no site www.canaoeste.com.br.

A Equipe da Canaoeste está sempre pronta para recebê-lo(a)! Seja bem-vindo(a)!

CONHEÇA MAIS SOBRE A “MUVUCA DE SEMENTES”

Técnica alternativa de plantio simplifica o manejo e, teoricamente, é mais barata

Marino Guerra

Imagens: Rodrigo Moisés



Técnica de plantio denominada “Muvuca de Sementes” consiste basicamente no plantio de diversas espécies nativas misturadas

Ainda no fechar das cortinas de 2019 houve tempo para os profissionais ligados à área ambiental das usinas e associações do Estado de

São Paulo, ao lado dos representantes da Secretaria de Agricultura e Abastecimento, realizarem o segundo módulo do workshop “Recuperação de Vegetação Nativa”, vinculado ao programa “Etanol Mais Verde”.

Sob o tema “Semeadura Direta”, o evento, que aconteceu no polo regional centro-norte Centro Apta de Pindorama-SP,

mostrou aos participantes tanto a teoria como a prática do novo modo de se realizar a regeneração de vegetação nativa.

Na parte teórica da programação, o especialista no assunto, Paolo Sartorelli, da Baobá Florestal, apresentou a dinâmica do sistema, entrando em alguns detalhes iniciando pela visão de que a muvuca é um tipo de manejo dentro do conceito de semeadura direta.



Sartorelli explicou aos participantes do workshop o porquê da escolha de cada semente

Outro ponto destacado pelo engenheiro é a questão da busca por sementes, que dependendo da região se torna mais complicada, tanto pela época do ano mais propícia para encontrá-las como a questão da baixa quantidade de profissionais especializados nos serviços (o famoso mateiro). Mediante esse fato, ele ressaltou que é preciso um planejamento antecipado da ação para que haja tempo hábil de preparação das encomendas.

“O ideal é que o procedimento aconteça entre os meses de setembro e outubro para que todo o preparo de solo seja feito ainda na seca e pegue a época das águas - importantes para a germinação. Assim, recomendo que a reserva das sementes seja feita, no máximo, até abril”, disse Sartorelli.

Com experiência em diversos projetos, principalmente no Mato Grosso e Bahia, o especialista conta que a velocidade na regeneração da mata ao utilizar a técnica é pelo menos quatro vezes mais rápida se comparada com o manejo de plantio que utiliza mudas.

Para compor a mistura são utilizadas espécies que exercem o papel de adubação verde da área e, além disso, também cobrirão o terreno numa velocidade maior, roubando o sol das plantas daninhas. Assim, para o dia de campo, foram levadas sementes de feijão de porco, feijão guandu e crotalária.



Em primeiro lugar as sementes são misturadas e, posteriormente, a areia é inserida para dar maior homogeneia à composição



Plantio pode ser feito tanto de maneira manual como mecanizada

Ainda entram na mistura exemplares nativos, sendo divididos entre os funcionais, que têm o crescimento rápido e não são permanentes, como o urucum - importante pelo alto potencial de polinização (atrai as abelhas).

Das nativas que deverão compor a vegetação foram inseridas no trabalho as seguintes espécies: Jussara, Baru, Amargoso (árvore), Araribá, Copaíba, Tamburil, Angico, Jacarandá Branco, Ipês, entre outras.

Como elemento de homogeneização das sementes, responsável por fazer a melhor distribuição possível, foi utilizada areia.

Feita a transferência teórica, foi hora de pegar a enxada e partir para a vivência prática do manejo, que consistiu em, além do exercício de preparação da muvuca, executar o plantio tanto de modo manual como mecanizado.

O início do trabalho foi realizado em cima de um encerado de lona onde, num primeiro momento, todas as sementes foram misturadas. Em seguida foi jogada a areia (que precisa estar seca) na proporção de três partes (peso) para cada parte de semente, valor que pode variar conforme o caso.

Como a área a ser restaurada na ocasião era pequena, cerca de um alqueire, a mistura na enxada foi o método mais prático. Contudo, o engenheiro alerta que em áreas maiores, que proporcionalmente terão volumes maiores, pode-se fazer uso de uma betoneira na execução do serviço.

Com o solo já preparado, o primeiro trabalho foi realizar o plantio manual ou a lanço. Nele, cada membro da equipe pegou uma quantidade de “muvuca” e, andando em linha reta, foi jogando até distribuir todas pelo terreno.

O segundo exercício consistiu em abastecer o implemento e observar como é feita a distribuição via máquina, muito mais veloz e uniformizada.

Ao final dos dois plantios é passada uma grade leve, de modo a fazer a incorporação no máximo a cinco centímetros de profundidade. Posteriormente é feita a distribuição das sementes de Ipê, que por serem mais sensíveis são lançadas à mão de modo que elas fiquem logo acima da superfície do solo.

Após o encerramento do trabalho, os especialistas se reuniram e foi praticamente unânime a opinião de que o sistema é muito mais promissor do que o praticado atualmente, que consiste no plantio de mudas, faltando basicamente duas questões para que ele ganhe espaço.

A primeira está relacionada quanto à segurança jurídica de sua adoção, principalmente ao observar o entendimento dos órgãos fiscalizadores em relação ao tamanho e tempo de regeneração, o qual é óbvio que inicialmente as mudas levam vantagem, mas a médio prazo, vista sob o ponto de vista de preenchimento de área, a semeadura acaba tomando a dianteira.

A segunda é quanto ao seu custo, que gira entre R\$ 2,5 a R\$ 3 mil o hectare, mas ainda pode variar muito, principalmente por ter diversas variáveis, que vão desde a dificuldade em formar um plantel ideal de sementes até acertar a quantidade ideal a ser jogada.

No entanto, imaginar que apenas a compra de uma muda tem o custo unitário de R\$ 3,50, mesmo com cálculos não tão precisos, fica claro que a muvuca é mais em conta. 🌱



Espécies mais sensíveis, como os Ipês, são jogadas no terreno após o processo de incorporação da muvuca com o solo



O PLANTIO E SUA IMPORTÂNCIA PARA O PROCESSO DE PRODUÇÃO DE CANA-DE-AÇÚCAR

Alessandra Durigan - gestora técnica da Canaoeste



O tema plantio de cana é muito significativo no contexto de busca por índices maiores de produtividade agrícola com o propósito central de otimização de todo o processo de produção de cana-de-açúcar.

Segundo o Pecege (2018), a formação do canavial, composta pelo somatório dos estágios de preparo de solo, plantio e trato de cana-planta, corresponde a aproximadamente 20% dos custos totais de produção durante o ciclo da cultura para a região tradicional, que engloba as regiões produtoras dos Estados de São Paulo e Paraná. Dentro da

formação do canavial, a etapa de plantio corresponde a 60%, com valor próximo a R\$ 4.000,00 por hectare.

Uma boa qualidade do plantio, associada ao preparo e à correção do solo, é necessária para proporcionar o desenvolvimento adequado da cultura da cana-de-açúcar, garantir a longevidade e produtividade das soqueiras. Segundo Quintella et al., 1997, um canavial implantado sem os conhecimentos básicos de plantio poderá ter sua longevidade reduzida, determinando como consequência a elevação dos custos de produção. Com o controle de qualidade bem-feito, o aumento da produtividade e a longevidade dos canaviais são evidentes, além da diminuição dos custos de possíveis retrabalhos (Barros, 2008).

Os principais procedimentos e técnicas que podem influenciar na qualidade do plantio são: correção do solo (calagem, gessagem e fosfatagem); o preparo adequado do solo e a correta sistematização da área; a escolha da variedade de cana de acordo com o ambiente de produção e época de colheita da área, a qualidade da muda (sanidade e idade) e o controle de plantas daninhas, pragas e doenças. Também é muito importante realizar o treinamento e adaptação das equipes que irão realizar o plantio.

As principais dificuldades encontradas pelos produtores são: a aquisição de mudas de boa qualidade, livre de doenças e principalmente sem a presença da praga *Sphenophorus levis*; a falta de estrutura mecânica (máquinas/implementos) e humana que muitas vezes os tornam dependentes das unidades produtoras (usinas) e os altos custos de implantação do canavial, que podem inviabilizar algumas etapas importantes como, por exemplo, a aplicação de insumos

De acordo com Ripoli (2004), existem três sistemas de plantio em utilização no Brasil: o manual, o semimecanizado e o mecanizado. O primeiro tem maior ocorrência no nordeste brasileiro e é caracterizado pelo fato de todas as operações de plantio serem manuais. No segundo sistema, a sulcação é efetuada mecanicamente e a deposição das mudas no sulco é manual, lançadas de caminhões de carga, a adubação e cobertura dos sulcos também ocorrem mecanicamente. No sistema mecanizado, realizam-se todas as operações citadas anteriormente (sulcação, deposição de mudas, adubação e cobertura dos sulcos) mecanicamente.

Independente da modalidade, o plantio é uma etapa que envolve muitas variáveis, nas quais o controle e gestão das operações e o planejamento são ferramentas fundamentais para minimizar os riscos e alcançar altos índices de qualidade. Para Beauclair e Scarpari (2006), sejam quais forem os sistemas de plantio adotados, semimecanizado ou mecanizado, os mesmos devem atender às necessidades da cultura da cana-de-açúcar.

Podemos dividir os fatores que influenciam o plantio em endógenos e exógenos. Os fatores endógenos são aqueles ligados ao potencial da planta, e entre os mais importantes podemos citar: tamanho de tolete e reserva energética, idade das gemas e variedade. Dentre os exógenos, os quais estão relacionados à metodologia de plantio utilizada, estão: profundidade de plantio, espaçamento, densidade de plantio, danos mecânicos causados às gemas, cobertura de sulcos e compactação pós-cobertura.

O manejo varietal é a etapa básica do planejamento do plantio e tem como objetivo racionalizar o uso das variedades dentro das áreas de produção. Escolher a variedade mais apta ao ambiente de produção de cada área é uma tarefa fundamental para os produtores que almejam resultados favoráveis. A utilização de variedades modernas e mais adaptadas às condições adversas do novo cenário de produção é necessária, visando ao resgate de altas produtividades.

A sistematização e o preparo do solo adequado são pontos-chave para o sucesso no estabelecimento da cultura. A redução de número de manobras dentro do talhão e a eliminação de ruas “mortas” (bicos) proporcionam menores áreas de intensa compactação, observando-se maior uniformidade no desenvolvimento da cultura. O preparo de solo deve criar condições ideais para o desenvolvimento radicular da cultura, assim como eliminar zonas de compactação e garantir a infiltração da água no solo.

De forma geral, o planejamento do plantio, o controle e a qualidade das operações são fundamentais para mitigar a influência dos fatores endógenos e exógenos, independente da modalidade de plantio adotada. A implantação de uma lavoura de cana-de-açúcar envolve uma série de cuidados por se tratar de uma cultura semiperene. É preciso atentar-se ao plantio, já que a longevidade do canavial está diretamente relacionada à qualidade dessa operação. Podemos afirmar, com certeza, que o plantio é o primeiro passo para alcançarmos boas produtividades agrícolas, sendo essencial o uso de tecnologias modernas para que a cultura seja instalada de modo uniforme e com plantas vigorosas e sadias.

O plantio é sempre o investimento crucial na condução de qualquer cultura e é a base de seu desenvolvimento. Cabe ao produtor fazer as considerações necessárias para implantá-la de maneira adequada, já que serão as atitudes tomadas nesta operação as determinantes da produtividade e longevidade da planta.

A Canaoeste pode auxiliar o produtor na condução dessa etapa importante do processo de produção de cana. Para mais informações e orientações, consulte a nossa equipe técnica.

Literatura consultada

BARROS, F. F. A melhoria contínua no processo de plantio da cana-de-açúcar. 2008. 78 f. Dissertação (Mestrado em Máquinas Agrícolas) – Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2008.
BEAUCLAIR, E.G.F.; SCARPARI, M.S. Noções fitotécnicas. In: RIPOLI, T.C.C.; RIPOLI, M.L.C.; CASAGRANDI, D.V. (Org.). *Plantio de cana-de-açúcar: estado da arte*. Piracicaba: Livrocere. 2006. V.1, p. 80-91.
BONILLA, J. A. *Qualidade total na agricultura: fundamentos e aplicações*. 2 ed. Belo.
QUINTELA, A.C.R.; ANDRADE, L.A.B.; CARVALHO, G.J.; BOCARDO, M.R. *Efeito do plantio de cana inteira, com e sem desponte, e da compactação pós-cobertura, em duas variedades de cana-de-açúcar*. STAB. Açúcar, Alcool e Subprodutos, Piracicaba, v. 15, n. 3, p.22-24. 1997.
RIPOLI, T.C.C.; RIPOLI, M.L.C. *Biomassa de cana-de-açúcar: colheita, energia e ambiente*. Piracicaba: Ed. Dos Autores, 2004. 309 p.



SICOOBCOCRED

Vem crescer com a gente.

INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS POSSUEM NOVA REGRA PARA COBRANÇA DE CHEQUE ESPECIAL

Mesmo com mudança, cooperativismo está à frente e entrega taxas mais competitivas

O Conselho Monetário Nacional (CMN), que é formado pelo Banco Central (BC) e o Ministério da Economia, anunciou uma nova regra para a cobrança do Cheque Especial. Valendo desde o dia 6 de janeiro de 2020, a taxa da modalidade, que girava em torno de 300% ao ano, ficou limitada a 8% ao mês, totalizando 151% ao ano.

Para custear parte da queda dos juros da modalidade de crédito, o CMN autorizou as instituições financeiras a cobrarem uma tarifa de quem possuir limite superior a R\$ 500 por mês. Valendo a partir do mês de junho deste ano, a tarifa pode variar conforme a instituição, mas deverá ser de no máximo 0,25% do limite excedente a R\$ 500,00. A norma liberada ainda determina que os bancos comuniquem o esquema de tarifas com 30 dias de antecedência.

O BC divulgou em nota que a medida visa tornar o Cheque Especial menos agressivo às pessoas de baixa renda e também mais eficiente. Para a autoridade, cerca de 19 milhões de pessoas serão beneficiadas com a mudança.

A medida também liberou a portabilidade do crédito do Cheque Especial. Segundo o Banco Central, a iniciativa vai permitir a transferência de dívidas de uma linha de crédito cara para outras modalidades e instituições com taxas mais atrativas.

A decisão de não cobrar tarifa de Cheque Especial está alinhada também ao Sicoob - Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil, sistema no qual a Cocred está inserida. A instituição, que é reconhecida por ofertar condições mais competitivas, contribuindo por maior justiça financeira no mercado brasileiro, concedeu isenção de tarifas no Cheque Especial.

“TEMOS COMO MISSÃO FACILITAR O ACESSO A PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS, EQUILIBRANDO AS MÉDIAS COBRADAS PELO MERCADO E GERANDO UMA MAIOR JUSTIÇA FINANCEIRA NAS COMUNIDADES E REGIÕES NAS QUAIS ATUAMOS.”

Francisco Reposse Junior - Diretor de Desenvolvimento e Supervisão do Sicoob Confederação.

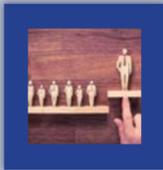
O executivo complementa que, além disso, o Sicoob trabalha sempre ao lado do Banco Central em prol do consumidor final, principalmente, em relação as linhas de créditos mais utilizadas pelos brasileiros.

O cooperativismo à frente na corrida das taxas

Para cooperados da Sicoob Cocred, essa medida não mostra nenhum diferencial, já que a cooperativa trabalha com taxas atrativas e abaixo do mercado há bastante tempo. Além disso, consolidada como uma instituição confiável que trabalha sempre com transparência e afim de proporcionar os melhores benefícios aos cooperados, a Cocred anunciou que não cobrará nenhuma tarifa sobre o Cheque Especial, seguindo com suas taxas competitivas em relação ao mercado.

Quem avalia antes de realizar operações de tomada de crédito, realização de investimento e aquisição de outros produtos, pode observar que o cooperativismo está bem à frente na corrida das taxas.





MUDANÇAS PARA UM VOO DE ÁGUA

Instrumentos legais que visam à regulação e conduta poderão trazer mais eficiência ao agro



Diana Nascimento

O II Simpósio de Tributação do Agronegócio, realizado pela SRB (Sociedade Rural Brasileira), na sede da entidade em São Paulo, no final do ano passado, teve como foco discutir uma das questões mais importantes e prioritárias para a agropecuária brasileira.

"A nossa grande deficiência de competitividade no

mercado mundial é o que chamamos de Custo Brasil - o excesso de regulação, de burocracia, além de uma legislação tributária muitas vezes irracional que complica e leva uma parte substancial do resultado. Nesse sentido, temos hoje em nosso governo e no Congresso a discussão de reformas muito importantes para tornar esse sistema, sem



O deputado federal Alceu Moreira, líder da Frente Parlamentar da Agropecuária, comentou a MP do Agro

reduzir a arrecadação, mais eficiente, produtivo e menos prejudicial ao agronegócio", elencou Marcelo Viera, presidente da SRB.

Para detalhar a MP do Agro, uma pauta significativa para o segmento, o deputado federal Alceu Moreira, líder da Frente Parlamentar da Agropecuária, esteve presente no evento.

Ele comentou que outros setores possuem leis estapa-fúrdias, mas o agro não. "Estamos fazendo instrumentos legais como ferramenta de regulação e conduta muito bem feitas. No meio disso precisamos fazer alguns contratos de previsão de longo prazo. Sobre uma perspectiva de mercado temos que ser regulador, obstrutivo, fazer com que



Para Viera, a grande deficiência de competitividade no mercado mundial é o Custo Brasil

o país aja com transversalidade e capacidade de entrega", argumentou.

De acordo com o parlamentar, o Brasil tem o mundo para conquistar, mas é necessário ter sanidade. "Tratar a sanidade como moeda fundamental e não permitir nenhuma contaminação aqui, pois temos capacidade de prevenção. Precisamos ter assistência técnica e extensão rural. Fazer com que a pesquisa chegue a todos os cantos do país. Pesquisa, sanidade e assistência técnica são fundamentais devido à inovação e tecnologia. Esse é o Brasil que estamos propondo e essa é a expectativa de mercado que temos para o futuro. Depende de nossa competência fazer isso", afirmou.

Para isso, a MP do Agro terá um grande papel e Moreira destacou cinco linhas de foco:

- Ajustes, adequação e criação de linhas de fomento;
- Criação de Cédula Imobiliária Rural (CIR) e Patrimônio de Afetação;
- Alterações na Cédula de Produto Rural (CPR);
- Ajustes nos títulos de financiamento criados pela Lei nº 11.076/2004 e, por fim, de ordem mais ampla e aplicável a outros instrumentos de crédito,

- A escrituração de títulos de crédito. No contexto geral, melhora-se a infraestrutura de mercado para um maior desenvolvimento do mercado de crédito privado para o agronegócio.

Moreira enfatizou ainda o Fundo de Aval Fraternal, que pode ser criado por uma associação de, no mínimo dois e, no máximo, 10 produtores rurais. Esse fundo garante as operações de crédito firmadas entre os produtores rurais e as instituições financeiras para a construção de armazéns, instalação de linhas de transmissão de energia elétrica e a implantação de infraestrutura de conectividade rural. Ele é um mecanismo de garantia para a reestruturação de negócios e para a renegociação de dívidas bancárias. "O fundo também poderá ser constituído visando garantir uma operação de consolidação de dívidas já existentes. Em caso de inadimplemento da dívida garantida, após esgotadas as garantias reais e fidejussórias aplicáveis, o Fundo de Aval Fraternal será acionado", explicou o deputado.

Outro ponto existente na MP do Agro é em relação aos títulos do agro em moeda estrangeira e cédula de produtor rural (CPR), que obriga, a partir de 1º de julho de 2020, que toda CPR seja registrada em entidade autorizada pelo Banco Central ou pela CVM.

Moreira destacou que entre as principais alterações na Lei nº 8.929/94, que criou a CPR, estão a possibilidade de



emissão de CPR escritural e a possibilidade de emissão de CPR Financeira com cláusula de variação cambial, desde que seja emitida em favor de investidor não residente, companhia securitizada com fim exclusivo de ser vinculada a uma emissão de CRA com cláusula de variação cambial ou obrigatoriedade de registro ou depósito de toda CPR emitida após 1º de julho de 2020, em entidade autorizada a operar pelo Banco Central ou pela Comissão de Valores Mobiliários, em até trinta dias de sua emissão, e ratifica a possibilidade de constituição cedular de alienação fiduciária de bem imóvel e de bem móvel.

Já em relação ao Certificado de Recebíveis (CRA), há a possibilidade de emissão de CRA com cláusula de variação cambial, desde que seja vinculado a direitos creditórios com cláusula de correção na mesma moeda e que seja emitida em favor de investidor não residente. A MP delega competência ao Conselho Monetário Nacional para estabelecer condições para aquisição de CRA com cláusula de variação cambial por investidor residente.

Ainda, autoriza o registro de CRA distribuído no exterior por entidade de registro e liquidação financeira estrangeira, desde que tal entidade seja autorizada a funcionar em seu país de origem e esteja sob a supervisão de autoridade que integre a Organização Internacional de Comissões de Valores ou possua acordo de intercâmbio de informações com a CVM.

Moreira pontuou que o agro é uma maravilha, mas o agricultor não tem renda. "Todo mundo ganha com a agricultura, menos quem planta porque é o único cidadão que nunca colocou preço no que produz. Essa torre fantástica que exporta para vários países se estabelece sobre um produtor sem renda e endividado. Esse sistema não está certo e é preciso 'curar' o crédito", ressaltou ao defender também que o seguro tem que estar dentro do custo de produção.

Ciente de que há uma série de problemas a serem resolvidos, o deputado reforçou que o período em que estamos vivendo é de grande transformação. "Aqui acaba qualquer tipo de intervencionismo do Estado que produz o efeito voo de galinha e começa o voo de águia - lento, alto e longo. É isso que o Brasil está construindo agora, temos que ser confiantes. Podemos crescer 2,5% ou um pouco mais em 2020 e vamos para um crescimento acima de 5% por longo prazo", concluiu Moreira em sua apresentação.

O seminário abordou ainda as questões atuais do ITR, a tributação dos contratos rurais, a exportação de commodities do agronegócio e seu regime tributário, a MP Verde e Amarela, o Fethab (Fundo Estadual de Transporte e Habitação) e outros fundos parafiscais.



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

SOLAR



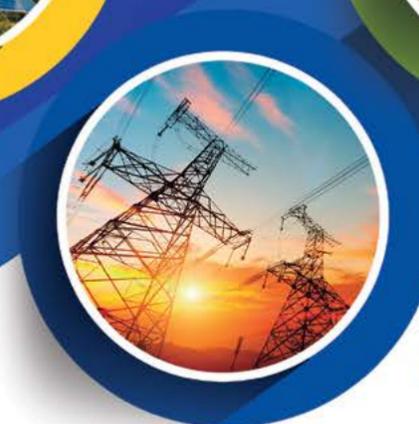
EÓLICA



BIOMASSA



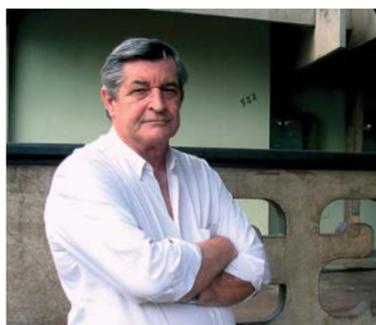
GTDC



A FORÇA DA ENERGIA
sustentável

Antecipe seu
Credenciamento
www.feiraecoenergy.com.br

f i n /feiraecoenergy



CHUVAS DE DEZEMBRO DE 2019 & PREVISÕES PARA FEVEREIRO A ABRIL DE 2020

Engº Agrº Oswaldo Alonso - Consultor

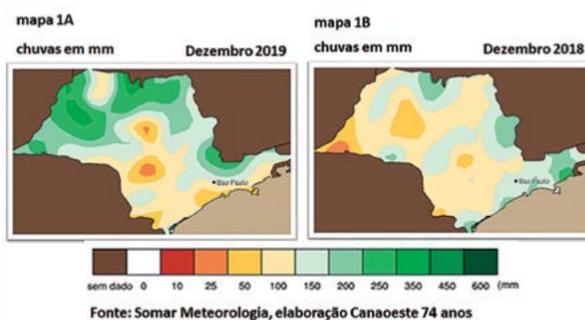
Quadro 1: Chuvas anotadas durante o mês de dezembro de 2019

Locais	mm chuvas do mês	mm normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	265	236
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal-Automática	165	245
Algodoeira Donegá - Dumont	162	246
Andrade Açúcar e Álcool	230	229
Barretos - Inmet/Automática	246	233
Biosev-MB-Morro Agudo	334	235
Biosev-Santa Elisa	198	220
Central Energética Moreno	179	236
CFM - Faz. Três Barras - Pitangueiras	244	233
Copercana - Uname - Automática	136	230
**Descalvado - IAC-Ciagro	162	179
E. E. Citricultura - Bebedouro Automática	275	235
Fafram - Ituverava - Inmet-Automática	261	259
Faz. Santa Rita - Terra Roxa	295	269
Faz. Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	284	228
**IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	226	262
IAC-Ciagro - São Simão	236	221
Usina da Pedra-Automática	162	256
Usina Batatais	189	215
Usina São Francisco	176	227
Médias das chuvas	221	235

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

A média das chuvas de dezembro de 2019 (221 mm) ficou praticamente igual as médias das normais climáticas do mês (235 mm), mas 72 mm acima das chuvas do mês de dezembro de 2018 (149 mm). Foram observadas significativas variações de chuvas entre os locais acima, com extremos entre 334 mm em Morro Agudo-Biosev MB e 295 mm em Terra Roxa-Fazenda Santa Rita, contra 136 mm em Sertãozinho-Uname.

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



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

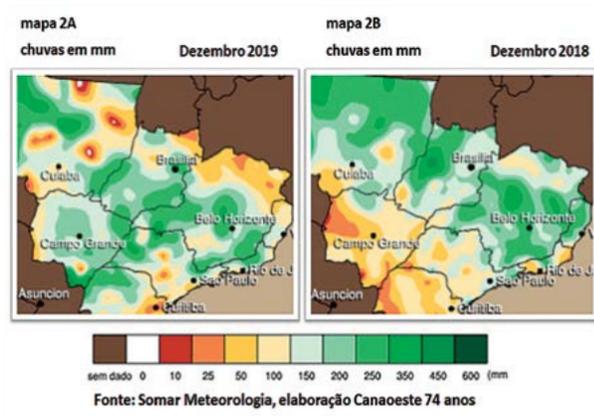
Quadro 2: Anotações pelos escritórios regionais das chuvas que ocorreram entre janeiro a dezembro de 2016 a 2019, com as respectivas médias mensais e normais climáticas

Localidades, meses e anos	janeiro a setembro 1º a 3º trimestres				dezembro				outubro a dezembro				acumulados janeiro a dezembro				
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	
Barretos																	
INMET	1	858	510	559	619	249	290	162	246	442	668	622	464	1300	1177	1182	1083
Bebedouro																	
Escritório Canaoste		1134	790	700	894	185	339	191	296	514	760	675	580	1649	1550	1375	1474
Est. Exp. Citricultura	2	873	595	527	796	162	262	120	198	394	629	580	446	1267	1225	1107	1242
Cravinhos - S Simão																	
Esc. Antonio Anibal		1027	675	793	952	298	221	176	166	686	564	716	425	1713	1239	1508	1377
Instituto Florestal	3	982	981	919	1236	180	166	168	236	440	505	569	565	1422	1485	1488	1801
Ituverava																	
FAFRAM / INMET	4	851	594	846	788	193	258	108	261	503	678	871	545	1355	1272	1717	1333
Morro Agudo																	
Faz. S Luiz e Biosev-MB	5	870	635	914	1094	229	238	237	300	531	653	791	604	1401	1288	1704	1698
Pitangueiras																	
Copercana		828	708	740	886	171	259	146	275	431	555	590	685	1259	1262	1329	1571
CFM - Faz. 3 Barras	6	862	555	775	821	182	269	137	244	393	525	657	485	1255	1080	1432	1306
Pontal																	
Bazan, B Vista e Carolo		777	643	617	777	262	231	66	168	481	546	460	378	1258	1189	1077	1155
Serrana																	
Fazenda da Pedra	7	986	679	827	1071	170	135	231	162	600	374	945	533	1586	1053	1771	1604
Sertãozinho																	
Instituto Zootecnia	8	904	993	706	1245	222	248	73	285	674	489	519	621	1578	1482	1225	1866
Destilaria Santa Inês		948	727	625	853	187	169	37	135	395	355	459	443	1343	1081	1084	1296
UNAME - COPERCANA	9	1010	750	585	954	218	133	99	136	529	365	469	506	1539	1115	1055	1460
Severínia																	
Bulle Arruda e Ivan Aidar	10	1074	620	641	774	279	225	142	287	497	611	621	494	1571	1232	1263	1268
Terra Roxa																	
Fazenda Sta Rita	11	1006	834	848	929	354	285	310	295	714	622	1.106	528	1720	1456	1954	1457
Viradouro																	
Escritório Canaoste		831	698	692	889	212	246	176	176	419	544	817	484	1250	1242	1509	1373
Usina Viralcool		891	653	638	864	179	275	118	118	483	503	543	389	1374	1156	1181	1253
Centro de Cana IAC	12	864	561	662	920	176	193	114	226	525	441	705	648	1390	1002	1367	1568
Médias mensais		924	694	718	919	218	234	148	222	512	515	668	517	1436	1209	1387	1436
Normais climáticas		909	908	906	911	252	248	242	243	545	540	538	540	1454	1448	1445	1451

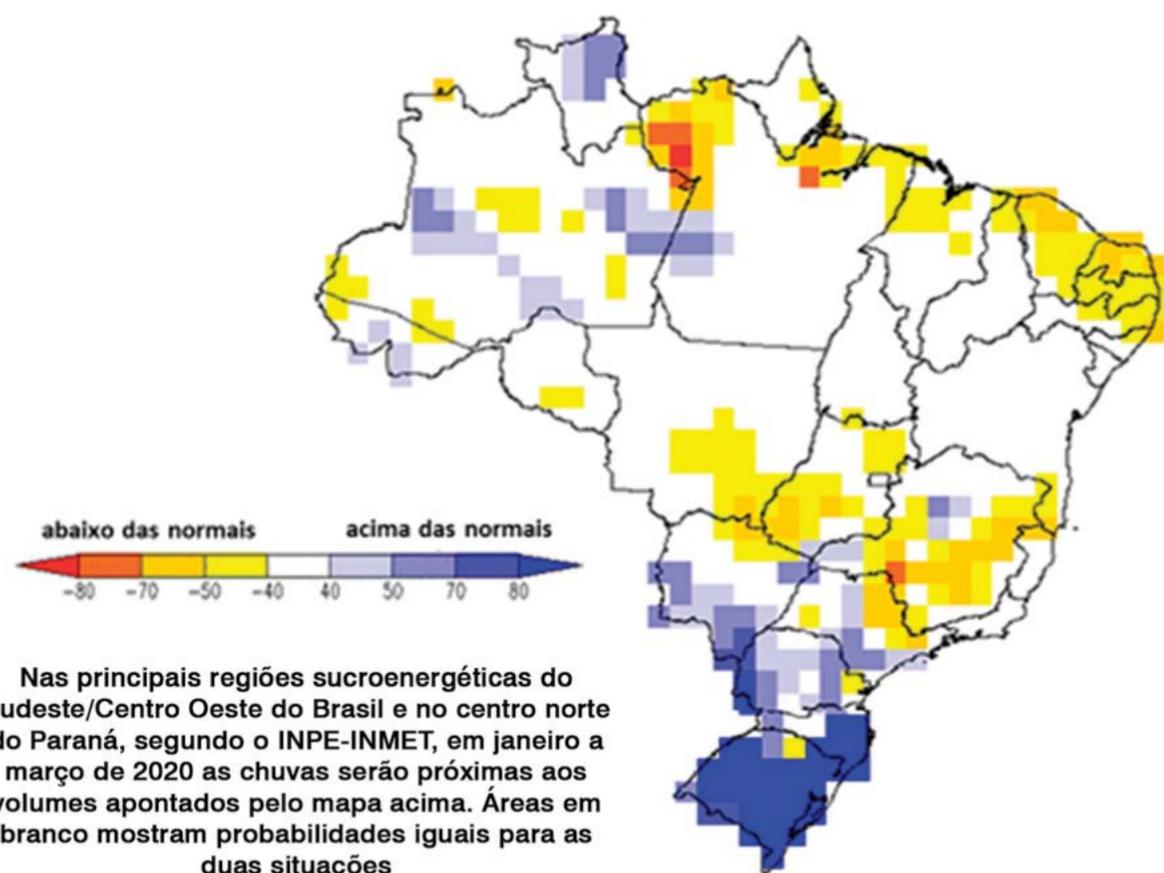
Obs: As médias mensais, destacadas em vermelho (penúltima linha do quadro), referem-se às médias das chuvas registradas nos meses observados; enquanto que as normais climáticas ou históricas (negritadas na última linha) são de médias de muitos anos, dos locais numerados de 1 a 12. Note-se que as médias mensais das chuvas dos meses de janeiro a dezembro em 2016 e em 2019 foram absolutamente iguais e bem próximas das respectivas normais climáticas.

Destacadas no canto inferior direito do Quadro 2, nota-se que as normais climáticas, entre os meses de janeiro a dezembro 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 dezembro de 2016 (1.436 mm) foi igual a dos mesmos meses de 2019 (1.436 mm), mas bem melhor que as de 2017 (1.209 mm) e pouco acima de 2018 (1.387 mm).

Além dos comentários efetuados para o Estado de São Paulo, comparativamente as de dezembro de 2018 (mapa 2B), também foi notável a diferença entre os melhores volumes de chuvas que ocorreram em dezembro de 2019 nas faixas centro-norte de São Paulo, nos Estados de Goiás, Paraná e Mato Grosso do Sul. Enquanto que, nesses dois anos, foram semelhantes nos Estados do Mato Grosso e Minas Gerais.



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, 215 mm em fevereiro e 165 mm em março.

Análise dos fenômenos El Niño e La Niña: Tendo com fonte o boletim de 09 de janeiro de 2020 do Noaa (Centro Americano de Meteorologia e Oceanografia), a Somar Meteorologia informa que com 60% de probabilidade continuará a neutralidade climática (sem El Niño ou La Niña) até o outono de 2020 no Hemisfério Sul e, possivelmente, continuando até o inverno de 2020 (final de junho a final de setembro). A tendência é de que, até o final do terceiro decêndio de janeiro, a precipitação fique concentrada no Sudeste do Brasil, espalhando-se no Centro-Oeste e interface com a faixa centro-norte do Paraná. Em fevereiro, as precipitações diminuem em São Paulo, mas as nebulosidades poderão fazer com que as temperaturas não consigam atingir valores extremos.

Prognósticos para fevereiro a abril de 2020

A Somar Meteorologia assinala que as condições climáticas na faixa centro-norte do Estado de São Paulo poderão ser:

- Fevereiro: 1ª quinzena mais chuvosa do que a 2ª,
- Março: menos chuvoso durante o mês,
- Abril: mais chuvoso apenas no início do mês.

Com esta tendência climática, a Canaoste, nesta sua região de abrangência, recomenda aos associados que se atentem aos períodos mais recomendados para plantios de cana, ou seja, entre meados de fevereiro a abril. Após este intervalo, sem irrigação, os plantios serão operações de risco.

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

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





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

*Profa. Dra. Carla Segatto Strini Paixão Voltarelli
Coordenadora do curso de graduação de Engenharia Agrônoma - Centro Universitário Facens



Big Data - isto é a gestão de grande quantidade de dados - tem no mundo agrícola uma área para se expandir e desenvolver todos os seus benefícios e vantagens.

Como uma tempestade afeta uma plantação ou se houver alguma praga, você só ficará sabendo no momento em que visitar e avaliar o local. Assim, você também precisa andar em sua plantação para saber se falta água ou se é preciso fazer algum trato cultural. Porém, graças à tecnologia, as plantas podem ser monitoradas e os resultados dos parâmetros que queremos medir podem ser emitidos a um computador ou a um móbil. Mais confortável, sem dúvida, e mais preciso.

Os sensores instalados na fazenda permitem prever as necessidades das culturas, analisar como elas estão se desenvolvendo e, assim, serem capazes de decidir quais medidas são necessárias para uma melhor eficiência na produção.

A agricultura que conhecemos, baseada no uso de insumos, máquinas e implementos, também chamada de agricultura moderna, começou a se desenvolver após a Segunda Guerra Mundial. As grandes ciências que dominaram o desenvolvimento tecnológico dessa agricultura nessa época foram a física e a química, visto que surgiram grandes empresas do

setor de máquinas e implementos, defensivos agrícolas e fertilizantes. Hoje, podemos perceber que vivemos uma transição da agricultura moderna para a agricultura do conhecimento, onde a informática, as novas tecnologias de Big Data e biotecnologia são as ciências do momento. Por quê?



1- O QUE É BIG DATA?

O termo Big Data pode soar familiar aos nossos ouvidos, mas para muitas pessoas o significado fica totalmente perdido. Numa era em que ouvimos falar cada vez mais de Big

Data – ou de megadados, como são também conhecidos – torna-se importante perceber o que significa esse termo e como pode ser incorporado na envolvente empresarial. Ao longo dos próximos parágrafos esse será o tema principal que abordaremos.

A expressão Big Data ganhou popularidade em meados dos anos 2000, quando o Google e pouco depois a Yahoo começaram a usar este recurso para melhorar as suas plataformas e aumentar o seu alcance. Em termos simples, Big Data refere-se ao armazenamento de uma grande quantidade de dados que podem ser usados para os mais variados fins e interpretados para perceber o mercado, como se está a comportar e para que rumo segue.



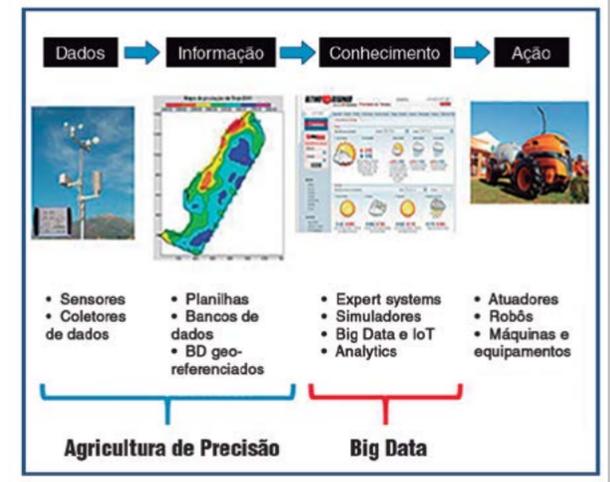
Por essa mesma razão, Big Data representa o imenso volume de dados que impactam os negócios no dia a dia. De realçar, no entanto, que não é a quantidade de dados que importa, mas sim o que as empresas fazem com eles. Ao serem bem trabalhados, o Big Data pode permitir a extração de respostas que levam a melhores decisões e estratégias de negócio.

2 - QUAL A RELAÇÃO ENTRE AGRICULTURA E BIG DATA?

Todo aquele trabalho gerado pelos cientistas, agrônomos, fazendeiros e centros de pesquisa espalhados pelo mundo gerou ao longo destes últimos 50 anos uma enormidade de conhecimento e técnicas agrícolas, que estão depositadas nas bibliotecas, revistas científicas, trabalhos de graduação, dissertações de mestrado e teses de doutorado que levaram a ganhos de produtividade das lavouras, bem como incrementos econômicos.

Entretanto, o que se observa nas lavouras é que existe uma diferença bastante significativa entre o máximo que se consegue produzir em uma área e a média de produção das fazendas para aquela mesma cultura, diferença expressiva entre o potencial de produtividade e as produtividades conquistadas pelos agricultores líderes em suas regiões. Muito disso se deve à falta de interação e capacidade de análise dessa enormidade de conhecimento gerado.

O ciclo do conhecimento



“As tecnologias de Big Data formam um conjunto de soluções para os profissionais especializados em assuntos específicos, que têm dificuldade em tratar a multidisciplinaridade da complexidade da agricultura tropical na era do conhecimento. A integração de conhecimentos agrícolas georreferenciados de diferentes especialidades torna necessária a construção de sistemas inteligentes na busca da eficiência no manejo agrícola.”

3 - QUER UM EXEMPLO DE BIG DATA NA AGRICULTURA?

As lavouras do futuro serão robotizadas e controladas por sistemas inteligentes baseados em tecnologias de Big Data. E o momento do desenvolvimento tecnológico na agricultura é ímpar. As máquinas já contam com sensores de todos os tipos coletando muitos dados e enviando-os para bancos de dados gigantes espalhados pela internet.

No campo, há a presença de rede de sensores e estações meteorológicas que capturam dados do clima, de drones e satélites que registram imagens dos talhões, de armadilhas inteligentes capturando dados sobre as injúrias, e monitores da lavoura realizando notas em seus tablets e smartphones e as máquinas modernas que chegam a transmitir, em tempo real, mais de 600 informações de uma operação agrícola.

Todos esses gigabytes de informações são armazenados em banco de dados na “nuvem” e é humanamente impossível analisar todos esses dados. Mas, então, como é possível realizar a análise de um volume gigante de dados?



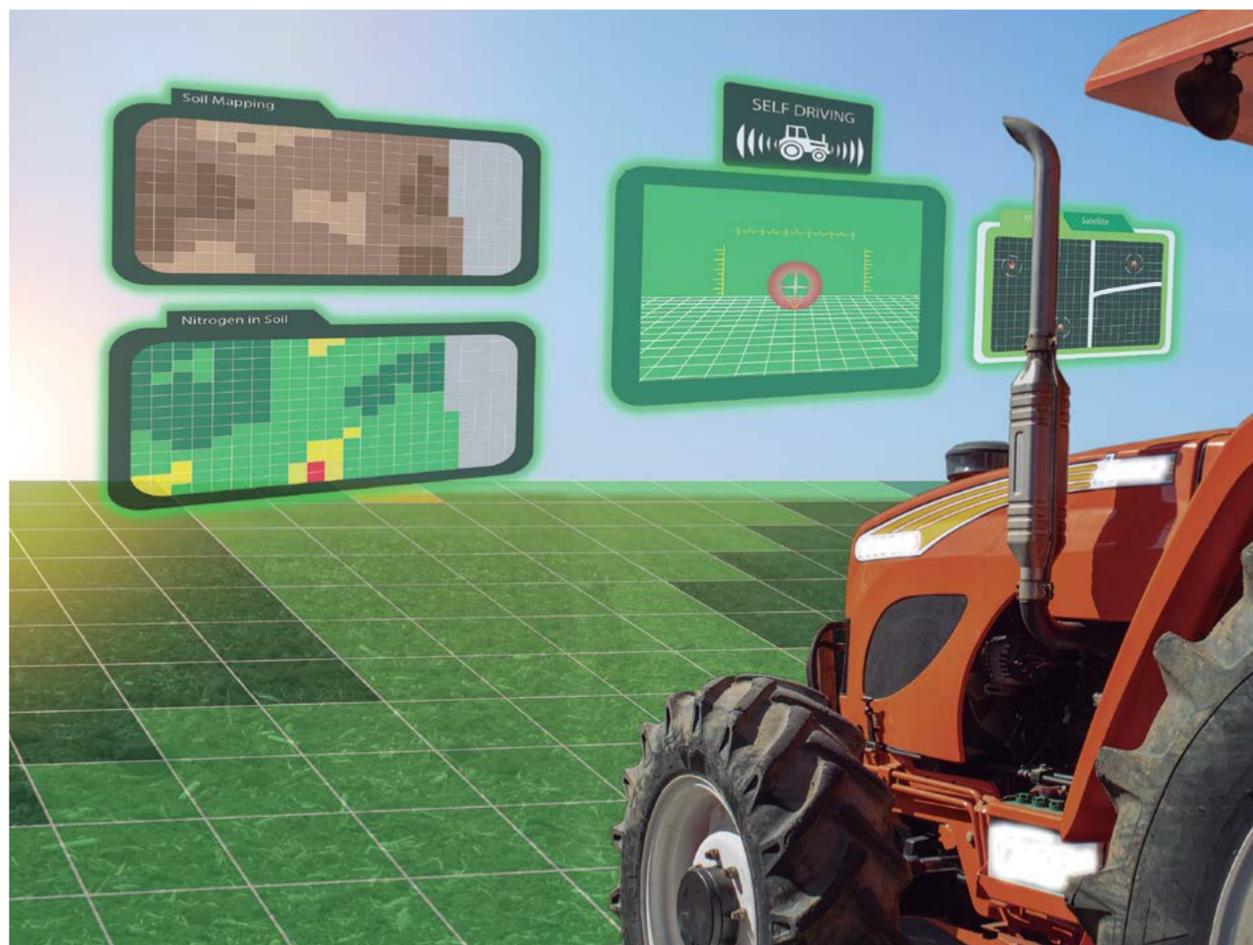
PARA REFLETIR:

Deve-se pensar que a agricultura da era do conhecimento possui muitos dados coletados, muitos agrônomos especialistas armazenando seus diagnósticos e recomendações, fabricantes de insumos expondo dados sobre o desempenho de seus produtos, cultivares, fertilizantes, adjuvantes em diferentes regiões, satélites, drones, mapas de agricultura de precisão e até dados do mercado financeiro.



Este Big Data de diferentes origens e assuntos pode ser apresentado para as tecnologias de computação cognitiva para buscar as melhores combinações e correlações a fim de aumentar a eficiência dos processos agrícolas, elevando a produtividade e reduzindo custos, trazendo a agricultura para a Era do Conhecimento. Isso só é o começo! 🌱

Usando tecnologias computacionais como computação cognitiva que, de uma maneira simplificada, significa o uso de algoritmos, e códigos de computação que imitam a forma do cérebro humano de resolver problemas. Uma criança aprende coisas novas de forma simples todos os dias baseada em suas experiências motoras e sensoriais. As tecnologias de computação cognitiva tentam simular esse aprendizado em uma escala mais veloz e com mais dados.



Profissional, você está pronto para inovar com o **RenovaBio** e crescer junto com o **Setor?**

MBA **UDOP** 2020

A busca pelo **conhecimento**
faz você se **destacar.**

CONHEÇA
OS CURSOS



INFORMAÇÕES:

18 **2103.0504**

posgraduacao@udop.com.br

f udop.bioenergia

@ udop_bioenergia

PROMOÇÃO:



35
anos
1985 | 2020

REALIZAÇÃO:





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

Aceita-se/Aceitam-se

Errado: Aceita-se encomendas para festas.

Certo: Aceitam-se encomendas para festas.

Justificativa: A presença da partícula apassivadora “se” exige que o verbo transitivo direto concorde com o sujeito.

Precisa-se/Precisam-se

Errado: Precisam-se de estagiários.

Certo: Precisa-se de estagiários.

Justificativa: Nesse caso, a partícula “se” tem a função de tornar o sujeito indeterminado. Quando isso ocorre, o verbo permanece no singular.

Há dois anos/Há dois anos atrás

Errado: Há dois anos atrás, iniciei meu mestrado.

Certo: Há duas formas corretas: “Há dois anos, iniciei meu mestrado” ou “Dois anos atrás, iniciei meu mestrado.”

Justificativa: É redundante dizer “Há dois anos atrás”.

Para você pensar:

“Suponho que me entender não é uma questão de inteligência e sim de sentir, de entrar em contato...”

Ou toca, ou não toca.”

Clarice Lispector

SICOOB COCRED

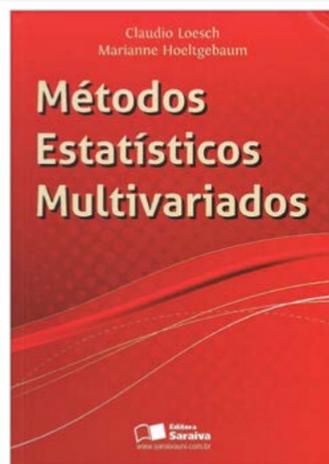
50 ANOS

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”

“O principal objetivo deste livro é apresentar de forma compreensível a estatística multivariada, que comprova e projeta realidades. A análise multivariada, quando bem aplicada, pode auxiliar, e muito, as empresas a uma compreensão mais nítida dos fatos ocorridos e que irão ocorrer, tanto no que tange às relações quantitativas econômico-financeiras quanto nas análises de conhecimentos específicos, como marketing, empreendedorismo corporativo e planejamento estratégico.” (Trecho extraído da contracapa do livro)

Referência:

LOESCH, Claudio. **Métodos estatísticos multivariados** / Claudio Loesch, Marianne Hoeltgebaum. - São Paulo: Saraiva, 2012.

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 residencial com área construída de 276,77 m² e terreno de 600,00 m², matrículas nº 6.413 e 6.414, localizado na rua Santo Elias, nº 111, bairro Jardim Nova Roma, 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**.

Imóvel comercial, com área de terreno de 185,085m² e área construída de 151,02m², Matrícula N° 5.951, localizado na Rua Carlos Gomes, nº 1.068, Bairro Centro, **Sertãozinho/SP**.

Barracão Industrial com área total de 38.915,74 mt² e área construída de 14.085,81 mt², matrícula nº 46.951, localizado na Marginal Antônio Aragão, nº 411, Distrito Industrial do município de, **Sertãozinho/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

 **SICOOB COCRED**

Vem crescer com a gente.

50
ANOS

cocred.com.br

 [sicoobcocred](#)



Mais que criar websites,
nossa vocação é resultado.

Extrapolamos o básico quando o assunto é internet e vamos além da criação de ótimos websites e lojas virtuais. Alavancamos seus números utilizando as ferramentas adequadas para o perfil do seu negócio. Liga pra gente, vamos tomar um café e falar de resultado.



PABX - (16) 3234-9343

Sertãozinho
Centro
Rua Barão do Rio Branco, 655

 /rgbcomunicacao
/agenciargb

Ribeirão Preto
Edifício Office Tower
Ribeirão Shopping - Sala 2105

www.rgbcomunicacao.com.br

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

- Confinamento p/ 300 cabeças, granja de frango completa para 27.000 frangos, retiro de leite completo com 06 conjuntos canalizados, granja de coelho, apiário, 10 represas para peixe, 06 casas novas, sede, oficina, serralheria, marcenaria, galpão para maquinários, 02 poços artesianos, 02 transformadores, fábrica de ração, 4.000 mil metros de construções etc, tratores, caminhões, implementos, animais e gado, 31 alqueires, R\$ 3.100.000,00. Porteira fechada: Anexo: 10 alqueires só pasto 70 mil o alqueire, 68 alqueires só pasto 80 mil o alqueire, localizado na beira do Rio Pardo 15 km de São José do Rio Pardo. Tratar com Alfredo pelo telefone (16) 9 9991-1000

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 toneladas/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.

VENDE-SE

- Apartamento de 3 dormitórios, sendo 1 suíte com sacada, salas de jantar, de visita com sacada, de TV, copa, cozinha

e lavanderia com apartamento de funcionário. Localizado em Ribeirão Preto, centro, Rua Rui Barbosa, 499, R\$ 700.000,00. Tratar com Maura pelo telefone (16) 3635-8247.

VENDEM-SE

- Tampador de cana DMB, modelo fixo;
- Forrageira Nogueira, FN25;
- Guincho Tatu GATGBR, 2,0 toneladas (para bag);
- Enleiradeira de palha DMB;
- Tríplex 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 Valmet65;
- Trator Valtra BM 125I (1935,3 h), 2011, com pá/lâmina dianteira Stara;
- Trator Valtra BM 125I (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 e 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

- 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 185 I, HiFlow,

cabine original, 185CV, 2013, preparado para transbordo;
- Trator Valtra BH 185 I, HiFlow, cabine original, 185 CV, 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 bovinocultura, 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 7m 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 forte, 1 casa-sede, 5 casas colaboradores, 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

AVISO AOS ANUNCIANTES:

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

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

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 colaboradora, 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 5 t;
- Cultivador de cana Dria, Ultra 507, 2 linhas;
- Cobridor e aplicador inseticida Dria;
- Adubadeira de hidráulico Lancer;
- Carreta de 4 rodas;
- Calcareadeira 2,5 t, Bundny;
- Pulverizador Jacto 600 litros com barras;
- Tanque com bomba para combustível, - 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, Dresser, 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, Moirões e Costaneiras.
Tratar com Edvaldo pelo telefone (16) 9 9172-4419 ou e-mail: madeiraruralista@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;
- Subsollador 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 Supermayle 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 Superlin 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 Drebo1", 1 - DropForged 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 Mayle 3/8, 1 - Chave fenda Belzer 5/16 x 6", 2 - Chave fenda média sem marca, 1 - Alicates de tiras trava reto, 1 - Alicates de tiras trava curto, 1 - Alicates de pressão comum pequeno, 1 - Alicates de pressão Vise Gripe, 5 - Alicates comuns 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 3/4;
- Tanque fibra 21000 litros;
- Tanque fibra 17000 litros;
- Tanque fibra 14000 litros,
- Caixa transformadora MB 2217/2318.
Tratar com Alexandre pelo telefone: (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 despensa, quartinho individual no térreo (para guardar pertences), piscina, sauna, quadra, salão de festas, 3 vagas cobertas, área total, 253 útil, 171 m², bairro: Santa Cruz, Construtora Copema. Valores: venda R\$ 630mil, 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.
VENDE-SE OU ALUGAM-SE
 - Quatro unidades comerciais (boxes) no Novo Mercado da Cidade, localizadas em Ribeirão Preto-SP, Zona Sul. Total de 70m², com boa infraestrutura para restaurante. R\$ 600.000,00 negociáveis. Tratar com Gabriela pelo telefone (16) 9 9739-4939 ou Marcelo (16) 9 9739-9409.

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.

VENDE-SE
 - Fazenda de gado e plantio localizada a 38 km de Arinos- MG, sendo 18 de terra e 9 km distrital, denominada Igrejinha (a 270 km de Brasília). Área de 560,4 hectares, documentada - reserva averbada. Possui duas divisões de pastagem, toda cercada com arames lisos (forma em Brachiarão, Piata e andropogon); uma casa sede e uma casa para empregados; duas cisternas em funcionamento; quatro nascentes dentro da fazenda 1600 m de Ribeirão denominado extrema, um poço artesiano com capacidade de 3500 l/h ligado em uma caixa d'água de 25 mil l, distribuindo em todos pastos, energia mono da Cemig e um curral com Brete e cinco divisões. Durante quatro anos foram plantados soja, milho, feijão e, posteriormente, semente de capim. Possui projeto de outorga para colocação de 2 pivots de 70 ha cada. Valores de mercado compatíveis com a região e com a propriedade. Interessados, entrar em contato com Godofredo pelo número (16) 9 9219-8020. 

VOCÊ JÁ SABE DE COR: PRODUTIVIDADE E QUALIDADE É COM **ALTACOR®**

Líder no combate à broca-da-cana, **Altacor®** controla também importantes pragas de solo da cultura da cana, com o menor impacto ambiental.
Para você colher mais cana por hectare e mais ATR por tonelada.



**SELETIVIDADE
 A INIMIGOS
 NATURAIS**



**INSETICIDA
 SISTÊMICO**



**LONGO PERÍODO
 DE CONTROLE**



**ALTA POTÊNCIA
 INSETICIDA**

- 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.

VEM AÍ

ADRIE

16º AGRONEGÓCIOS COPERCANA

As melhores oportunidades sempre!

O melhor do
mundo agro
em um
só lugar!



De 23 a 26 de Junho de 2020
Das 13h às 19h no Centro de Eventos Copercana