

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

UM VERÃO DOS SONHOS

Cana responde com vigor às condições
de chuva e sol



Entrevista
Alessandro
Gardemann:
Uma fonte de
energia
sustentável



**Canavieiros
na Revista**
Cada enxadada,
diversas minhocas



**Notícias
Canaoeste**
Mais uma opção
para compensação
de reserva legal

Tiragem auditada por



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



ACME

VEM AÍ

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



Editorial

AÇÕES E ESTRATÉGIAS

O verão passado, para quem vive da roça, pode ser comparado a uma euforia tão intensa que se assemelha a de um torcedor que vê seu time passar perto de uma situação de rebaixamento num campeonato, perdendo de maneira acachapante para os maiores rivais e chegar ao título de maneira invicta na edição seguinte.

No entanto, é preciso ir até o último minuto de jogo com extrema atenção, pois os problemas podem acontecer e o cenário mudar. Entre os transtornos está o tombamento de cana, que implica em dificuldades com a colheita mecanizada. Outro ponto fundamental é a estratégia de maturação, especialmente em variedades precoces.

Os momentos de tensão vividos na estação não serão esquecidos pelos produtores. Na verdade, nem

deverem, pois servem como experiência. Porém, o instante agora é aproveitar a safra que se configura como uma das melhores desde o período de conciliação da mecanização do corte. É o que mostra a nossa matéria de capa, que aborda as diversas ações e estratégias dos produtores em busca de um canavial vigoroso e produtivo.

Na seção Artigo Técnico, e esticando um pouco sobre o uso de maturadores, saiba a importância de sua utilização no início e final de safra. O texto, escrito por especialistas, reforça que é preciso realizar um planejamento adequado para a safra, priorizando a aplicação destes produtos e a colheita dentro do período recomendado para obter o máximo potencial de acúmulo de sacarose e rendimento econômico.

Em Notícias Copercana, fique a

par sobre as novidades em relação à produção de amendoim, à caracterização de ambientes de produção e ao controle de pragas, assuntos discutidos durante o 11º Encontro de Produtores e Dia de Campo de Amendoim, realizado em Pindorama (SP).

A polêmica sobre a proposta de eliminação dos impostos sobre os combustíveis nas esferas federal e estadual tem dado o que falar. O texto é visto com cautela por representantes do setor e especialistas do assunto. Os possíveis impactos dessa proposta, que talvez não se concretize, estão na seção Destaque.

Já as últimas movimentações do agronegócio, do açúcar e do etanol podem ser conferidas na coluna de mercado "Manoel Ortolan", que traz ainda uma breve análise sobre os impactos do novo coronavírus.

Boa leitura!

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

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

PROJETO GRÁFICO, DIAGRAMAÇÃO E CAPA:
Rodrigo Moisés

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

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

IMPRESSÃO:
São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:
Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:
22.400 exemplares

ISSN:
1982-1530

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

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

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



EXPEDIENTE

CONSELHO EDITORIAL

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

www.revistacanaieiros.com.br



Edição anterior
Ano XIII - Janeiro - Nº 163

SUMÁRIO

UMA FONTE DE ENERGIA SUSTENTÁVEL

Cada vez mais o biogás vem ganhando forças e mostrando o seu potencial para se tornar um dos três grandes combustíveis do Brasil.

RENOVABIO EM VIGOR

A Política Nacional de Biocombustíveis (RenovaBio) já está em condições de produzir os benefícios ambientais, sociais e de saúde pública para os quais foi idealizada.

CADEIA CONECTADA

Equipe industrial e de laboratório do “Projeto Amendoim” Copercana conhecem os detalhes da produção agrícola

MUITO CONHECIMENTO OFERTADO AOS PRODUTORES DE BEBEDOURO

Agrônomos da Canaoeste debatem manejo de daninhas e pragas

UMA PROPOSTA POLÊMICA

Zerar os tributos federais e estaduais que incidem sobre os combustíveis pode impactar os serviços disponibilizados à população, como segurança, saúde e educação

A IMPORTÂNCIA DA UTILIZAÇÃO DE MATURADORES NA CANA-DE-AÇÚCAR NO INÍCIO E FINAL DE SAFRA

A maturação da cana-de-açúcar é o processo fisiológico que envolve a formação de açúcares nas folhas da planta e seu transporte até o colmo, onde ficará armazenado.

06

14

16

58

E MAIS:

76

86



UMA FONTE DE ENERGIA SUSTENTÁVEL

Alessandro Gardemann

Presidente da ABiogás

Fernanda Clariano



Para falar sobre as perspectivas para o biogás no Brasil e também como ele vem se desenvolvendo, a Revista Canavieiros conversou com Alessandro Gardemann, um dos fundadores da ABiogás (Associação Brasileira do Biogás e Biometano), onde, atualmente, é presidente.

Revista Canavieiros: O ano de 2019 foi positivo para o setor do biogás?

Alessandro Gardemann: Sim, 2019 foi um ano de consolidação para o setor e crescimento importante de 40% na oferta de biogás (na comparação com 2018), além do início da implantação de projetos cruciais para o desenvolvimento da matriz: o RenovaBio, que vai ressaltar a eficiência energético-ambiental do nosso combustível; o Novo Mercado do Gás, que irá redirecionar o setor e facilitar a inovação com a criação de novos projetos; a oferta de caminhões e tratores a gás no Brasil, que vão ajudar a descarbonizar a agroindústria e a oferta pelo BNDES de recursos do Fundo Clima para a implementação de projetos de biogás. Estamos com tudo pronto para fomentar a prática de projetos e oferta de biogás. A ABiogás atingiu quase 70 associados, o que mostra a representatividade da associação e nossos eventos (Seminário Técnico e o Fórum do Biogás) bateram recordes de público e conteúdo.

Revista Canavieiros: Com o início do RenovaBio, deverá haver um incentivo maior para o investimento em novas unidades de produção de biogás?

Gardemann: Em 10 anos de operação, acredita-se que a política possa ser responsável pela adição de R\$ 1,2 trilhão na economia. O RenovaBio opera um sistema de

compensação do carbono gerando créditos para os produtores de biocombustíveis na Bolsa de Valores ao mesmo tempo que obriga distribuidores de combustíveis fósseis a adquirir estes créditos. O biometano, combustível produzido a partir da purificação do biogás, tem a melhor nota por utilizar somente resíduos e pode, potencialmente, com adequação da regulação da pegada negativa de carbono, ser creditado tanto como produto, quanto com seu uso na produção do etanol, melhorando a sua nota.

Revista Canavieiros: O Novo Mercado de Gás, programa lançado pelo governo no meio do ano de 2019, trouxe uma nova perspectiva para as empresas de biogás que se posicionaram como complementares ao gás natural, com foco na interiorização do energético?

Gardemann: O Novo Mercado de Gás prevê ações em pilares que envolvem o possível crescimento do biogás: aumentar a geração de energia térmica, expandir investimentos em infraestrutura de gás, quebra do monopólio de transporte e distribuição da Petrobras. O biometano já é reconhecido e regulado pela ANP e, atendendo às normas da agência, é totalmente intercambiável com o gás natural, podendo entrar na onda de crescimento desse combustível, previsto pelo Novo Mercado do Gás. Temos potencial para ofertar gás onde não tem oferta devido à falta de infraestrutura de transporte e distribuição. A produção de gás descentralizada e perto dos locais de consumo acelera o desenvolvimento do mercado.

Revista Canavieiros: O biogás pode levar o setor brasileiro de cana para um novo nível?

Gardemann: Vemos uma relação muito interessante do biogás com o setor da cana-de-açúcar por conta do RenovaBio. O RenovaBio não será impulsionado com o setor, e sim o responsável pelo fomento do setor sucroalcooleiro, que teve anos complicados, como um incentivo de fontes alternativas como o biogás. Com o biogás integrado a cana-de-açúcar,

surtem muitas oportunidades para aumentar a eficiência energética e a descarbonização do processo produtivo.

Revista Canavieiros: O biogás é a única fonte de energia primária com pegada de carbono negativa, ou seja, quanto mais for usado, mais limpamos a atmosfera dos gases de efeito estufa. Comente mais sobre isso, por favor.

Gardemann: Olhando apenas para os resíduos do processo produtivo, sim, o biogás funciona com pegada negativa. Ao trabalhar com a recuperação desses resíduos, transformamos um passivo ambiental em um ativo energético, evitando as emissões pela decomposição desses resíduos em outras formas de disposição.

Revista Canavieiros: A comercialização de CBios (Certificados de Descarbonização) irá impulsionar a indústria do biogás?

Gardemann: O biogás, além de ser um dos combustíveis (como o etanol e o biodiesel) capaz de gerar CBios, possui uma das melhores notas por utilizar resíduos como matéria-prima e ser de fonte celulósica, ele pode ajudar a descarbonizar a produção do etanol. Produtores que utilizarem biogás em sua frota ao invés de diesel terão notas melhores, ou seja, mais CBios para a mesma quantidade de etanol produzida.

Revista Canavieiros: O setor dispõe de tecnologia para empreendimentos economicamente viáveis, que podem transformar os resíduos orgânicos da agroindústria e do saneamento, descartados no meio ambiente e muitas vezes sem tratamento, em fonte de energia?

Gardemann: Com certeza, esse é o princípio do biogás. Vemos projetos surgindo de diferentes escalas e a perspectiva é que com o tempo a viabilidade seja cada vez melhor.

Revista Canavieiros: Atualmente o biogás corresponde a menos de 1% da matriz energética brasileira. Como a



ABiogás vê esse número, existe uma margem para o crescimento?

Gardemann: Apesar da pequena participação na matriz energética como um todo, vemos um crescimento considerável da fonte em si nos últimos anos. Esse é o momento do biogás, é o momento em que vamos começar a ver o aumento da sua parcela no mix energético do país. Como forma de comparação, em 2015 estimamos que havia cerca de 150 usinas no país. As últimas atualizações mostram um número que ultrapassa 400 usinas. Nesse meio tempo, a capacidade instalada aumentou consideravelmente também por conta de grandes projetos na área de saneamento.

Revista Canavieiros: A abertura dos dutos para comercialização do gás natural se restringe à Costa já que o Brasil possui uma malha de distribuição reduzida?

Gardemann: Com a abertura do mercado de gás natural para o transporte e comercialização, avaliamos ser este o momento ideal para investimentos no setor. Particularmente para projetos de biogás, enxergamos aí uma janela de oportunidades principalmente para o interior do Brasil. Hoje o Brasil conta com uma infraestrutura de apenas 9,4 mil km de gasoduto, concentrado principalmente no litoral. Nossa missão será levar o gás onde ele não chega, ou seja, em áreas desprovidas de gasodutos, onde podemos gerar biogás a partir da matéria-prima local.

Revista Canavieiros: Um possível mercado para o biogás é o uso pelo setor automotivo como um substituto do diesel em veículos pesados como caminhões e tratores. Neste caso, uma das principais oportunidades estaria dentro das próprias usinas gerando uma redução de custos?

Gardemann: Quase 5% do consumo nacional de diesel é utilizado para produzir etanol em frotas dedicadas, que não

rodam mais de 300 km por dia e com logística concentrada, condições perfeitas para substituição por gás. Hoje temos tecnologia e oferta de equipamentos de fábrica a gás, como nossa associada Scania, que está produzindo caminhões a gás aqui no Brasil, e a New Holland, que planeja produzir tratores no Brasil. Além disso, existe a possibilidade de utilizar tecnologias para conversão de motores diesel para serem flex diesel-gás, com uma importante economia.

Revista Canavieiros: O setor sucroenergético apresenta o maior potencial para a expansão do biogás, três vezes maior que o da agricultura e oito vezes maior que do saneamento. Como o setor do biogás vê o segmento sucroenergético?

Gardemann: O setor sucroenergético de fato detém o maior potencial de geração de biogás no país no caso de aproveitamento de todo resíduo da cadeia produtiva, representando

48% de todo o potencial nacional. O segmento é também um vetor interessante do uso de biometano, podendo internalizar o uso desse biocombustível na frota logística e no próprio maquinário com a criação dos caminhões e tratores movidos a gás. Outra opção é a comercialização do biometano. Vemos ações que podem ser atrativas, como as novas regulações que permitirão o swap de gás no Estado de São Paulo, estado que concentra parte significativa da produção de cana no Brasil.

Revista Canavieiros: Qual é a sua expectativa para o setor em 2020?

Gardemann: Estamos extremamente animados com os novos investidores, os novos projetos, as políticas públicas estabelecidas, as fontes de financiamento e o maior conhecimento sobre a Nova Geração do Biogás, que garante oferta com qualidade e volume do energético.



cocred.com.br
@ f in sicoobcocred



SICOOB COCRED

Vem crescer com a gente.

COCRED COMEMORA R\$ 4 BILHÕES EM ATIVOS

Cooperativa finaliza 2019 com destaque em ativos e crescimento em todos os demais indicadores de desempenho

No ano em que completou meio século de história, a Cocred anunciou mais uma conquista: a marca de R\$ 4 bilhões em ativos. A cooperativa financeira que faz parte do Sicoob - Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil, é uma das únicas a possuir este volume, que demonstra solidez e reflete a confiança do mercado. Prova disso é que em seu histórico de desempenho, nunca apresentou resultados negativos. Os números mostram a eficiência operacional para cuidar da vida financeira de milhares de pessoas, em um modelo de negócios em que todos ganham.

Para Cláudio Rodrigues, diretor Administrativo e Financeiro da Cocred, não foi só em volume de ativos que a cooperativa se destacou. Para ele, o ano foi marcante, com evolução em todos os indicadores de desempenho, ampliação e reforma da rede de atendimento, realização de eventos sociais e reformulação do planejamento estratégico.

“No campo econômico, encerramos o ano com ativos na ordem de R\$ 4 bilhões, um crescimento de 22% em relação ao ano anterior. Entre as 885 cooperativas financeiras existentes no país, apenas 3 possuem ativos nesta proporção e a

Cocred é uma delas, demonstrando nosso porte, solidez e confiabilidade”, destaca o diretor.



Cláudio Rodrigues,
diretor Administrativo
e financeiro da
Sicoob Cocred

Em tempos de crise, os bancos comerciais recolhem-se e diminuem suas exposições a risco, atenuando as liberações de créditos aos seus correntistas que, muitas vezes, ficam desassistidos. E neste cenário de retração econômica é que as cooperativas financeiras mais se destacam.

Segundo Gabriel Jorge Pascon, diretor de Negócios da Sicoob Cocred, a confiança gerada pelo alto grau de relacionamento e a proximidade com o cooperado, fortalecem a atividade da cooperativa e possibilitam que os mesmos continuem sendo assistidos normalmente, fomentando seus negócios e dando prosseguimento em seus projetos pessoais.

Não é à toa que a carteira de crédito da Cocred saltou de R\$ 2,2 bilhões em 2018 para R\$ 2,7 bilhões em dezembro de 2019, evoluindo 22% no ano, assim como os ativos. “Esta evolução representa uma injeção de R\$ 500 milhões em créditos aos cooperados, que foram introduzidos nas economias das regiões de atuação da cooperativa, proporcionando desenvolvimento local e auxiliando a construir comunidades melhores”, explica o executivo.



Gabriel Jorge Pascon,
diretor de Negócios
da Sicoob Cocred

E por falar em confiança, Pascon não deixa de citar o crescimento nos depósitos e LCAs, que atingiram a marca de R\$ 2,5 bilhões, crescimento de 32% em relação ao ano anterior. “Esta expressiva evolução deve-se ao fato de que cada vez mais pessoas acreditam na força do cooperativismo e depositam seus sonhos nas instituições que atuam em prol de um mundo social e financeiramente mais justo e igualitário”, diz.

Ainda em 2019, a Cocred registrou aumento de 15% do quadro associativo, fechando o ano com um quadro de 41 mil cooperados. De acordo com o diretor Cláudio Rodrigues, esta evolução demonstra que o mundo está mudando e que as pessoas estão enxergando nas cooperativas financeiras um modelo de negócios sustentável e uma alternativa viável em comparação aos bancos comerciais.

“Todas essas evoluções, culminaram em um resultado de R\$ 63,8 milhões no exercício. Deste valor, R\$ 20 milhões já retornaram aos cooperados, no último dia útil de 2019, na forma de juros sobre o capital social. Com isso, reafirmamos nosso compromisso de remunerar o capital social dos associados em 100% da Selic, taxa máxima permitida pela legislação vigente e que poucas cooperativas do país praticam”, comenta.



Giovanni Rossanez,
presidente do Conselho
de Administração da
Sicoob Cocred

Para Giovanni Bartoletti Rossanez, presidente do Conselho de Administração da Cocred, a cooperativa só conseguiu apresentar por mais uma vez resultados de destaque no mercado, graças ao compromisso e a fidelidade dos 41 mil cooperados que, ano a ano, acreditam mais na instituição. “E isso está alinhado ao trabalho sério e sinérgico desempenhado pelos Conselhos de Administra-

ção e Fiscal, bem como da Diretoria Executiva, gerentes, técnicos e todos os colaboradores da cooperativa. Continuaremos com o nosso com-

promisso de levar as melhores soluções financeiras a todos os cooperados, a quem representamos com muito orgulho e seriedade”, finaliza.



50 anos de fomento a uma economia sustentável

A Cocred possui 32 agências em 27 municípios do Estado de São Paulo, sendo que na maioria deles se configura como a principal instituição financeira local. Isso se deve à característica do setor cooperativista, que leva serviços de qualidade para regiões onde as instituições bancárias convencionais não chegam ou não dão tanta importância. Com 41 mil associados, a instituição oferece soluções financeiras para pessoas

físicas e jurídicas. Um de seus principais objetivos, além do desenvolvimento da economia regional, é o desenvolvimento social das cidades onde atua. Por isso investe constantemente em projetos de cunho social, cultural e esportivo. Possui o mais alto grau de avaliação de risco, o rating A3, que atesta não só a solidez como a confiabilidade de seu trabalho perante o mercado financeiro.



RENOVABIO EM VIGOR

* Arnaldo Jardim



A Política Nacional de Biocombustíveis (RenovaBio) já está em condições de produzir os benefícios ambientais, sociais e de saúde pública para os quais foi idealizada.

O RenovaBio é um programa de incentivo ao aumento da participação dos biocombustíveis, estamos falando do etanol, do biodiesel, do bioquerosene e do biogás, na matriz energética. A meta é reduzir, ao longo de 10 anos, o percentual de carbono no combustível comercializado no país em 11%, por meio da substituição gradual dos combustíveis fósseis por biocombustíveis.

Ao ratificar o Acordo de Paris – COP 21, que busca conter o aquecimento global abaixo de 2° C, o Brasil comprometeu-se em reduzir, até 2025, as emissões de Gases de Efeito Estufa - GEE em 37% abaixo dos níveis de 2005; e em 43%, até 2030. Esse mecanismo de “descarbonização” do RenovaBio, portanto, será fundamental no atendimento dos compromissos assumidos na capital francesa. Os benefícios, entretanto, não se limitam à mitigação do aquecimento global.

Os números mostram que a maior oferta de etanol contribuiu decisivamente para a redução dos gastos com saúde

pública decorrentes de problemas respiratórios. Estima-se que o consumo do biocombustível nas oito principais regiões metropolitanas do Brasil é responsável pela redução de 11,66% nas internações hospitalares e de 6,77 % na taxa de mortalidade. A Capital paulista, por exemplo, que ocupa a 74ª posição entre as cidades mais poluídas do mundo, possui uma qualidade do ar melhor do que há 30 anos, tudo graças aos biocombustíveis.

O design do RenovaBio é engenhoso e tem por base o estabelecimento das metas de redução de emissões e a criação dos Créditos de Descarbonização – CBios, uma espécie de moeda verde que vai transformar as externalidades ambientais dos biocombustíveis em uma fonte de renda para o produtor.

O modelo parte do princípio de que o combustível tem intensidades de carbono (IC) diferentes. A queima de gasolina, por exemplo, emite aproximadamente 87 gCO₂eq/MJ, enquanto a de etanol, 20 gCO₂eq/MJ. Um mix dos combustíveis comercializados no país (gasolina, diesel, querosene, etanol, biodiesel, biometano, etc.) emite aproximadamente 74 g CO₂/MJ por litro dessa mistura.

Para reduzir essa emissão basta aumentar a participação de biocombustível na mistura. Quanto maior for a participação, menor será a quantidade de CO₂ emitida. A meta é reduzir de 74,25 g CO₂/MJ para 66,75 g CO₂/MJ, 11% de redução, o que corresponde à retirada de 600 milhões de toneladas de carbono da atmosfera até 2029.

Nesse processo, as distribuidoras de combustíveis têm papel fundamental, pois serão responsáveis por essa ‘descarbonização’. Para isso, foram estabelecidas as metas de redução que obrigam o setor a adquirir certificados, os CBios, por meio dos quais as distribuidoras comprovarão que estão aumentando ano a ano a compra de biocombustíveis em relação aos combustíveis fósseis.

A emissão dos CBios será feita pelas usinas produtoras de biocombustíveis depois destas serem certificadas por instituições independentes e validadas pela ANP. A receita extra deve ser investida em seus processos industriais, ganhando produtividade e eficiência. Uma usina de cana-de-açúcar eficiente, por exemplo, pode ter receita financeira até 33% maior com a venda de Certificados de Biocombustíveis.



Ao longo de 2019, a ANP trabalhou no arcabouço regulatório do programa (regras de certificação) e, no início de janeiro deste ano, disponibilizou a Plataforma de Créditos de Descarbonização (CBios), que fará a validação das notas fiscais eletrônicas de venda emitidas pelos produtores de biocombustíveis, o que possibilita a emissão dos créditos de descarbonização.

De posse da validação, o produtor escolhe a instituição financeira que fará a escrituração do certificado, transformando-o em um ativo financeiro a ser negociado livremente na Bolsa de Valores – a B3. Ao adquirir o certificado, as distribuidoras comprovam que estão cumprindo as metas de redução. Um mecanismo engenhoso e sustentável economicamente, que possibilitou a criação do RenovaBio sem a instituição de qualquer tributo ou a utilização de subsídios governamentais.

O último detalhe que faltava, a tributação do CBio, foi resolvido nesta semana durante a discussão da Medida Provisória 897/19 - a MP do Agro, quando estabelecemos uma alíquota de 15% de imposto sobre as operações de venda e compra do ativo. Uma vitória da Frente Parlamentar pela defesa do setor sucroenergético, da qual sou presidente, e da Frente Parlamentar da Agropecuária – FPA, que também integro, pois, sem essa definição, as operações poderiam ser taxadas em até 38%, o que inviabilizaria o programa.

Governo e empresários esperam um novo ciclo de investimentos no setor. Pelos cálculos da Unica, para a produção alcançar a meta dos 50 bilhões de litros, previstos no RenovaBio, será preciso investir cerca de 100 bilhões de dólares. Tudo isto impactará a cadeia de equipamentos e serviços, além dos segmentos agrícolas e de produção.

A Política Nacional de Combustíveis – RenovaBio, no médio e no longo prazo, promoverá o aumento da produção de biocombustíveis, gerando emprego e renda, a redução dos preços do produto para o consumidor e o combate dos efeitos nefastos do aquecimento global, com benefícios ambientais expressivos para o país e para o clima mundial. E, pela primeira vez, uma política de âmbito nacional consegue reconhecer as externalidades positivas dos biocombustíveis e internalizar os impactos positivos do seu uso, com benefícios diretos para toda a sociedade.

É o Brasil oferecendo ao mundo mais um exemplo de como cuidar do meio ambiente.

O RenovaBio está valendo!

Arnaldo Jardim é deputado federal (Cidadania-SP) e presidente da Frente Parlamentar do setor sucroenergético



CADEIA CONECTADA

**Equipe industrial e de laboratório do “Projeto Amendoim”
Copercana conhecem os detalhes da produção agrícola**

Marino Guerra



Profissionais do setor industrial e de laboratório da Copercana participaram do evento



O diretor administrativo da Copercana e gestor do “Projeto Amendoim”, Augusto César Strini Paixão, ressaltou a importância do comprometimento de todos os elos da cadeia para obter a qualidade fundamental e preços melhores



O engenheiro agrônomo e responsável técnico do projeto, Edgard Matrangolo Júnior, explicou para os participantes a dinâmica da cultura e também detalhes da planta



O supervisor de qualidade, Jonas Nascimento, mostrou que estar atento em seguir os padrões de umidade, não misturar variedades e ter cuidado ao manusear as sacarias de semente são atitudes fundamentais para a Copercana ampliar a meta de vendas para os mercados mais exigentes do planeta

Com o intuito de mostrar a todos os envolvidos com a cadeia do amendoim como é o seu processo produtivo, a equipe do projeto promoveu, no início de fevereiro, um evento com profissionais da área industrial e de laboratório para mostrar os detalhes de como é o cultivo da oleaginosa.

Na ocasião, os participantes tiveram a oportunidade de conhecer o campo de ensaios desenvolvido pela Copercana e puderam ver como são escolhidas as novas variedades que entrarão para o portfólio de plantio e também como são realizados os experimentos de fungicidas e adubação.

O diretor administrativo da Copercana e gestor do “Projeto Amendoim”, Augusto César Strini Paixão, ressaltou que a intenção de levar os profissionais até o campo é mostrar o fundamental comprometimento dos agentes de todos os elos da cadeia. “Cada detalhe, desde a formação dos campos de sementes até a montagem do contêiner para a exportação, tem o mesmo grau de importância, pois se um falhar pode ser um fator negativo decisivo na formação de preço do produto”, explica.

Já o supervisor de qualidade, Jonas Nascimento, lembrou a todos que a Copercana atinge os mercados mais exigentes do globo, que a essência do projeto sempre foi crescer em qualidade para depois pensar na quantidade. “É preciso ter cuidado com a semente que vai chegar, ser rigoroso com os padrões de umidade estabelecidos, não misturar as variedades, ter cuidado no manuseio das sacarias, entre outras ações que são determinantes para o sucesso no processo”.

Em seguida, foi a vez do agrônomo e responsável técnico do projeto, Edgard Matrangolo Junior, mencionar aos presentes os detalhes de todo o processo agrícola da cultura, além de mostrar de perto as particularidades da planta.



Campo experimental de novas variedades de amendoim, uma parceria da Copercana com o IAC e a Embrapa



EVENTO ABRE O ANO TÉCNICO DO AMENDOIM

A produção do amendoim e toda sua cadeia foram discutidas em evento que reuniu mais de 250 produtores em Pindorama, no interior paulista



Fernanda Clariano

O Estado de São Paulo destaca-se como o maior produtor e exportador de amendoim do Brasil, sendo responsável por 90% de toda a oleaginosa produzida no país. O principal destino do produto é o mercado externo, que comercializa o amendoim em grão e na forma de óleo.

Para falar sobre produção do amendoim, bem como trocar informações sobre a caracterização de ambientes de produção e controle de doenças, além da produção industrial, a Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, com o apoio da APTA (Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios), realizou no dia 12 de fevereiro,



Vizeu: "O setor vem crescendo bastante e novos desafios sempre vão surgindo"

na cidade de Pindorama-SP, o 11º Encontro de Produtores e Dia de Campo de Amendoim.

O evento contou com a explanação do presidente da Câmara Setorial do Amendoim, Luiz Antonio Vizeu, que atualizou os produtores sobre o que vem acontecendo no setor, bem como as atividades desempenhadas pela Câmara, as demandas da cadeia e as ações que possam facilitar e destravar as atividades antes, dentro e depois da porteira.

Realidade do setor - De acordo com Vizeu, muitos investimentos em infraestrutura foram realizados por parte dos produtores de amendoim nos últimos três anos (mais de R\$ 80 milhões); houve também investimentos no setor inclusive em laboratórios, fortalecendo a cadeia, o setor e padronizando o amendoim brasileiro em nível mundial porque a maior fatia do nosso amendoim ainda vai para fora, é exportação; novas fronteiras agrícolas estão surgindo, se ampliando; o seguro para o amendoim já existe (seguro agrícola) e o setor tem mantido maior intercâmbio com outros países, principalmente com a Argentina.

China - A China é o maior produtor, mas importa amendoim e é mais uma oportunidade para o mercado brasileiro, porém a exportação de grãos do Brasil para a China ainda não está regulamentada. "Há um trabalho burocrático entre a embaixada e Ministério do governo Chinês e parece que finalmente nesse primeiro semestre será liberado. O governo está ampliando o relacionamento com a China pra que eles possam importar diretamente o nosso amendoim, criando mais um cliente", comentou Vizeu.

NÚMEROS DE 2018 - PRODUÇÃO BRASILEIRA

Exportação de grãos: 46%
Exportação de óleo: 28%
Mercado interno: 19%
Semente: 7%
Exportação: 74%

NÚMEROS DE 2019

Dados no Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) apontam 175 mil toneladas exportadas (uma queda de quase 20% em relação a 2018), o que obviamente tem um pouco a ver com a influência do clima.

"A produção de amendoim no ano passado não foi boa, ainda vamos analisar essa queda, mas estamos em um rumo crescente de aumento de exportação e isso vai continuar, vamos recuperar essa ascensão", afirmou Vizeu.

Fatores da produtividade do amendoim

Para o pesquisador do IAC, dr. Denizart Bolonhezi, o primeiro passo que vai determinar a produtividade é a semente, mas a fitossanidade no amendoim é muito importante, assim como a genética, o clima, a fertilidade do solo, o manejo fitotécnico da cultura, histórico do talhão, altitude que se planta. No ponto de vista do solo, a drenagem, relevo relativo, textura, compactação, matéria-orgânica, tudo isso pode ser ambiente de produção do amendoim. "A atividade amendoim está muito vinculada com a cana, as cooperativas e a área de produção de amendoim entram quase que 70% em algumas regiões. Então, entender a cana é importante para o setor do amendoim, assim como o setor tem que compreender essa importante cadeia que está crescendo muito no Estado de São Paulo", disse.



Bolonhezi: "Precisamos ampliar o banco de dados, entender e melhorar o sistema produtivo do amendoim"

Ambiamendoim

Com a necessidade de ajustar metodologia de avaliação para o amendoim, do que já era realizado para a soja, foi desenvolvida a ideia do Ambiamendoim. A proposta de projeto já tem dois anos de validação prática, mas precisa ser estendida para as demais regiões produtoras de amendoim. "A ideia do Ambiamendoim surgiu há alguns anos em conversa com alguns colegas, baseado no conceito muito bem estabelecido para cana-de-açúcar e aperfeiçoado pelo pesquisador Hélio do Prado através do projeto Ambicana. Precisamos ampliar o banco de dados, entender e melhorar o sistema produtivo do amendoim e temos os recursos necessários para poder fazer esse levantamento de dados", elenca Bolonhezi.

Controle de doenças de amendoim



Barreto: "Para controlar doença de amendoim o importante é não inventar"

De acordo com o consultor dr. Modesto Barreto, não há novidades em pragas no amendoim e nem no controle. Barreto também afirmou em sua apresentação que atualmente não se têm praticamente sementes de amendoim. "Plantamos grãos e os piores grãos. Isso é o que o pessoal que compra amendoim faz, o amendoim de melhor qualidade vai para exportação, o de pior qualidade fica no mercado brasileiro e, se tem alto teor de aflatoxina, acaba indo para a semente".

MANEJO DAS DOENÇAS (RECOMENDAÇÕES)

- Tratamento de sementes – Vitavax Thiram (não adianta tratar a semente com outro produto)
- Semeadura no início da estação de cultivo (aqueles que semeiam primeiro têm um amendoim mais saudável)
- Rotação de culturas por 2 a 3 anos
- Incorporação de restos
- Destruição de "tigueras"

PULVERIZAÇÕES

Incluir Clorotalonil em todas as aplicações em misturas com triazóis + estrobilurinas (para ferrugem e verrugose) a cada 10 a 14 dias a partir de 40-45 dias

Nova cultivar

O Programa Amendoim do IAC é um dos principais programas de melhoramento genético da cultura do país. Durante o evento, o pesquisador dr. Ignácio José de Godoy apresentou a IAC OL6 uma nova variedade que em breve estará à disposição do produtor. A cultivar é do tipo Runner alto oleico e começou através de cruzamentos - cultivar IAC Caiapó como amendoim rasteiro, boa produtividade e forte resistência a doenças e uma linhagem germoplasma 2562 (alto oleico originária dos EUA).

CONHEÇA A IAC OL6

Produtividade: estabilidade produtiva - comporta-se bem tanto nos ambientes favoráveis quanto em ambientes menos favoráveis

Ciclo do plantio à colheita – 130 a 140 dias (não é uma cultivar precoce, mas não é de ciclo tão longo, por exemplo, como o 503)

Mancha preta – pode considerar que é moderadamente resistente

Virose – moderadamente suscetível

GRÃOS

Maior % arredondados

Maior % calibre 38/42

Alto oleicos

Estágio atual da cultivar IAC OL6

A cultivar está em processo de registro no RNC/ Mapa e no início da multiplicação de sementes



João Vicente Sanches Neto, produtor da cidade de Pitangueiras

"Eu acredito que o conhecimento sempre agrega e é muito bom poder participar de eventos como este e estar por dentro do que acontece na cultura do amendoim, manter-se informado sobre as novas tecnologias e os novos produtos. Procuro estar sempre inserido neste meio, eu e meus irmãos participamos do Projeto Amendoim da Copercana. O amendoim

não é commodity, não é um produto em que é possível travar um preço e estamos felizes porque o projeto tem nos dado respaldo, tem fechado preços interessantes e estamos contentes", disse o produtor de Pitangueiras e cooperado da Copercana, João Vicente Sanches Neto.



Edgard Matrangolo Júnior (responsável pelo Projeto Amendoim da Copercana) com Thiago Zarinello (agrônomo) e Ruan Betiol (estagiário do Departamento Técnico de Grãos da Copercana)

"É muito importante participarmos de eventos como este para ficarmos atualizados quanto as melhores técnicas e produtos que estão sendo utilizados na cultura e, dessa forma, orientar nossos produtores do Projeto Amendoim e também trocarmos informações com os demais participantes. É importante também que os produtores participem para o fortalecimento da cadeia produtiva do amendoim", destacou o responsável pelo Projeto Amendoim da Copercana, Edgard Matrangolo Júnior.



Conduzidos pelos pesquisadores do IAC e da APTA - dr. Ignácio de Godoy e Marcos Michelotto, o público presente visitou os campos experimentais e conheceu as mais recentes cultivares desenvolvidas pelo Instituto Agrônomo

CRÉDITO RURAL DA SICOOB COCRED.

COM A NOSSA PARCERIA,
VOCÊ FAZ BONS NEGÓCIOS.



Reginaldo José de Barcelos
Produtor Rural

Se você é pequeno, médio ou grande produtor rural, a Cocred é sua segunda casa, oferecendo soluções financeiras completas para aumentar sua produção agrícola ou pecuária. São linhas de crédito para investimento, custeio e comercialização, com as melhores taxas e atendimento próximo e atencioso.

Converse com seu gerente e saiba mais detalhes.

**A Cocred faz mais por você,
que faz do campo a sua vida.**

Central de Atendimento Sicoob - 24 horas: 4000 1111 (capitais e regiões metropolitanas)
0800 642 0000 (demais localidades) | Ouvidoria: 0800 725 0996 - ouvidoriasicoob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458

SICOOB COCRED

Vem crescer com a gente.



SURPREENDENTE, EMOCIONANTE E ENCANTADORA

Campanha realizada pela Copercana premia cooperados e clientes de várias cidades

Diana Nascimento

Imagens: Rodrigo Moisés



Entre os dias 04 de novembro de 2019 e 28 de janeiro de 2020, a Copercana realizou mais uma edição da campanha Copercana Premiada.

A cada compra no valor de R\$ 75,00, o consumidor trocava o seu cupom fiscal por uma seladinha com código de acesso para a emissão de cupom eletrônico, mediante cadastro no site www.copercanapremiada.com.br, realizado até as 19h do dia 21 de janeiro de 2020.

Com prêmios todos os dias, entre 16 de novembro de 2019 a 26 de janeiro de 2020 foram sorteados vales-compra no valor de R\$ 1.000,00 para serem utilizados nos Supermercados Copercana.

Nos dias 18 e 25 de novembro; 02, 09, 16, 23 e 30 de dezembro; 06, 13 e 20 de janeiro também foram sorteados vales-compra no valor de R\$ 1.000,00 a serem utilizados nas Lojas de Ferragem e Magazine Copercana.

Na véspera de Natal, dia 24 de dezembro, seis cupons foram contemplados com 1 ano de Supermercado Grátis, e três cupons com uma moto NXR 160 Bros cada.

Os sorteios de cinco TVs Sony 48 Smart Led foram realizados nos dias 21, 22 e 24 de janeiro, em Pontal, Pitangueiras, Jaboticabal e Sertãozinho.

Já as duas TVs LED 43 Smart FHD Philco foram sorteadas nos dias 22 e 23 de janeiro em Santa Rosa de Viterbo e Ribeirão Preto, respectivamente.

O automóvel Fiat Strada Working foi sorteado no dia 27 de janeiro, em Sertãozinho. E o último dia da campanha contou com quatro sorteios, sendo três motos NXR 160 Bros e um carro Fiat Toro Endurance.

Além dos sorteios, 1000 seladinhas continham prêmios instantâneos de R\$ 50,00 em compras.

Todos os contemplados e seus respectivos prêmios foram

divulgados em nossas redes sociais após a realização de cada sorteio.

Campanha surpreendente

Segundo o diretor comercial da Copercana, Marcio Meloni, a campanha de 2019 foi surpreendente. “Tivemos um número maior de cupons em relação ao ano passado, quase o dobro. Foi uma campanha interessante para os nossos cooperados e clientes, que trouxe resultados para a cooperativa”, comemora.

O número recorde de participantes pode ser notado pela incapacidade da urna - instalada na loja 2 dos Supermercados Copercana, em Sertãozinho - em abrigar a grande quantidade de cupons. Foi preciso improvisar uma piscina para acomodá-los.

O executivo conta que as vendas de dezembro foram expressivas, visto que a campanha foi muito bem recebida pelos cooperados, clientes e pela população de todas as cidades onde a cooperativa opera.

“Em relação à campanha de 2018, inovamos com os prêmios instantâneos, além dos vales-compra diários de R\$ 1.000,00 nos supermercados. Sempre nos preocupamos em trazer novidades para os nossos clientes e cooperados”, frisa o gerente comercial da Copercana, Ricardo Meloni.

Com premiações focadas e diferenciadas para os supermercados, postos e lojas de ferragem e magazine, Ricardo explica que os clientes e cooperados tiveram chances mais justas de ganhar. “Dessa forma, demos um prêmio adequado para os clientes de nossas lojas de ferragem, por exemplo, que foi um veículo utilitário. O mais interessante é que toda a região foi premiada e alguns contemplados são de cidades



Sorteio do automóvel Fiat Strada Working



Sorteio da Fiat Toro Endurance

que não possuem estabelecimentos comerciais da Copercana. Isso prova que fizemos uma boa campanha, com ótimo alcance, levando o nome da cooperativa avante”, destaca.

“Quando pensamos na premiação da campanha Copercana Premiada 2019, queríamos que muitas pessoas tivessem a oportunidade de ganhar, além de dar bons prêmios. Para contemplar mais pessoas, realizamos 70 sorteios de R\$ 1.000,00 por dia em vales-compra, além das premiações instantâneas. No final das contas, tivemos mais de 100 ganhadores nos prêmios principais”, contabiliza Carla Rossini, gestora da ACME (Assessoria de Comunicação, Marketing e Eventos) da Copercana.

Proporcionalmente, se comparada às campanhas de grandes redes de supermercados, a Copercana Premiada 2019 não deixou a desejar, pois como a cooperativa possui seis supermercados, a premiação foi bem ampla e atraente, superando os concorrentes.

Carreatas, um show à parte



A campanha Copercana Premiada 2019 teve outras ações. As carreatas, por exemplo, foram um show à parte. A primeira delas ocorreu em Jaboticabal, no dia 09 de dezembro, uma segunda-feira, seguida por Pitangueiras no dia 11 de dezembro e Serrana, em 16 de dezembro.

A penúltima carreata ocorreu dois dias depois, em Pontal, e contou com uma parada e a presença de banda, personagens, Papai Noel e trenó iluminado nas ruas centrais da cidade.

Sertãozinho fechou o calendário, no dia 19 de dezembro, em grande estilo. A carreata aconteceu antes da tradicional Parada de Natal em uma das principais ruas da cidade, a Barão do Rio Branco. Os caminhões iluminados da Copercana foram acompanhados por bandas de Sertãozinho e de Morro Agudo, personagens, patinadores, Papai Noel e trenó

iluminado. A emoção tomou conta das ruas da cidade e do público participante.

“As carreatas, por sua vez, além de serem um atrativo para a campanha, ampliam a parte institucional da Copercana, trazendo uma imagem positiva e fortalecendo a nossa marca perante os nossos clientes. É uma forma de dizer que estamos presentes e temos muito a oferecer”, pontua o diretor comercial.

Ricardo constata que em apenas dois anos, a Copercana já é referência em carreatas de Natal. “Levamos o espírito natalino e alegamos a população das cidades onde atuamos. As pessoas e as crianças, especialmente, ficam na expectativa, aguardando o dia das carreatas, que são muito bem iluminadas e organizadas com todo o cuidado para levar alegria e emoção por onde passar”, afirma.

Carla lembra que a ideia das carreatas surgiu em 2018 como uma forma de apresentar a campanha Copercana Premiada para a população das cidades onde a cooperativa possui supermercados e, também, como uma forma de agradecimento aos cooperados, clientes e consumidores que frequentam estes estabelecimentos.

“Não imaginávamos que por ser o primeiro ano e a primeira vez, teríamos a receptividade das pessoas de forma tão forte e calorosa. Pensávamos que iríamos atingir um público mais infantil pelo fato de distribuímos balas e pela presença do Papai Noel, mas percebemos que as pessoas gostam, simplesmente, de receber um Feliz Natal. Muitas vezes, ao passar com a carreata em frente a uma residência, a pessoa estava com o semblante sério e ao serem oferecidos balas e os votos de Feliz Natal, o sorriso se abriu ou veio o choro de emoção, gritos de que a carreata está linda. Isso é muito bom!”, comentou.

Em 2019, como as pessoas já estavam esperando e perguntando quando seriam realizadas as carreatas, os organizadores da ação ficaram ainda mais surpresos. “A quantidade de pessoas, em Sertãozinho, que estava na praça esperando os caminhões passarem nos mostrou que é preciso um novo formato para 2020, com o envolvimento da Polícia Militar e da prefeitura municipal. Era muita gente e os caminhões não conseguiam se mover”, acrescenta Carla.

Próxima campanha

Márcio conta que a diretoria, o departamento de Compras e o departamento de Marketing, já estão pensando na campanha deste ano. “A cada ano precisamos melhorar o que foi apresentado e realizado, então, a tendência é fazer algo ainda mais bonito e encantador. Queremos transformar a

campanha em algo tradicional, pois as cidades já esperam por isso. Pode ser que as carreatas comecem a fazer parte do calendário das cidades onde a Copercana está inserida, será uma maneira natural de transformá-las em tradição”, adianta ao mencionar ainda que a campanha Copercana Premiada 2019 foi uma ação muito assertiva do departamento de Marketing da cooperativa.

“A próxima campanha já está em nossas pautas de reuniões. Queremos envolver os fornecedores e vamos superar e fazer uma campanha ainda melhor, inovando e fortalecendo a nossa marca”, resume Ricardo.

Para 2020, o foco será em tecnologia para facilitar o cadastramento e a adesão do consumidor à campanha. “Claro que também continuaremos com uma premiação ampla e que abranja muito mais consumidores. A campanha é o nosso ‘muito obrigado’ para os cooperados e clientes que frequentam os nossos estabelecimentos durante o ano inteiro. É uma forma de retribuímos essa fidelidade”, conclui Carla.

Galeria de ganhadores



O presidente executivo da Copercana, Francisco César Urenha entregou a Fiat Toro Endurance para Luiz Carlos Antônio Rosa

Luiz Carlos Antônio Rosa, de Serra Azul (SP), foi sorteado no dia 28 de janeiro e levou uma Fiat Toro Endurance zero-quilômetro para casa. Participou da campanha com dez cupons, obtidos em duas compras nos Supermercados Copercana de Serrana. Ele diz que ficou muito emocionado quando recebeu o telefonema avisando que havia ganhado o veículo. “Comecei o ano bem e com pé direito. A dica para ganhar é comprar na Copercana e participar das promoções. Costumo dizer que quem não ganha na loteria é porque não joga, pois quem aposta tem chance. E o sorteio também é uma loteria”, comparou.

Marcelo Augusto Gilbert recebeu mensagens de amigos, no whatsapp, avisando que foi um dos sorteados da Campanha Copercana Premiada 2019. De início, ele não acreditou



Marcelo Augusto Gilbert e Amanda Prati Gilbert recebem a Fiat Strada dos diretores Márcio Meloni, Francisco César Urenha, Giovanni Rossanez e do gerente comercial Ricardo Meloni

e pensou que se tratava de uma brincadeira. Mas não era, ele ganhou uma Fiat Strada Working. Gilbert concorreu com apenas dois cupons, obtidos com a compra de um chuveiro na Loja de Ferragem e Magazine de Sertãozinho. Ele conta o que sentiu ao saber qual era o seu prêmio: “Fui até a Loja de Ferragem e fiquei sabendo que havia ganhado algo, mas quando perguntei qual era o prêmio, me levaram até a porta do estabelecimento e apontaram para a Fiat Strada que estava exposta do lado de fora da loja. Senti um baque e disse ‘foi um carro!’”.

Vanilsa Silva, de Jaboticabal (SP), ganhou uma moto NXR 160 Bros. Ela explica que cadastrou cinco cupons, logo no início da campanha, em novembro de 2019. “Recebi uma ligação no dia 28 de janeiro, mas eu não queria atender porque havia recebido uma notícia triste, então me enviaram uma mensagem pelo whatsapp dizendo que eu havia ganhado. Estava ao lado de meus pais e minha mãe comentou que era uma pegadinha. Retornei a ligação e tive a confirmação de que havia ganhado mesmo”, contou.



Márcio Meloni entregou a moto NXR 160 Bros para a moradora de Jaboticabal, Vanilsa Silva

Edmilson da Silva Santana, de Sertãozinho (SP), estava trabalhando quando recebeu a mensagem informando que era um dos ganhadores da moto da campanha Copercana Premiada. “Foi uma alegria enorme, brinquei, comentei com os meus colegas e pulei bastante no meu trabalho de tão feliz que fiquei. Eu não estava acreditando, até pensei que fosse brincadeira, mas aí minha esposa confirmou. Particpei com muitos cupons porque só fazemos as despesas do mês no Supermercados Copercana e se eu deixar de fazer as compras aqui, minha esposa me mata!”, disse sorrindo.



Ricardo Meloni entregou a moto NXR 160 Bros para o morador de Sertãozinho, Edmilson da Silva Santana

Ricardo Luciano Augusti também é de Jaboticabal e ao saber o seu prêmio ficou surpreso. “Quando eu recebi a ligação, havia acabado de chegar da praia e estava tendo uma soneca. Acordei com a minha esposa dizendo que eu havia ganhado uma moto da Copercana e demorei para acreditar. Não sei dizer com quantos cupons participei, mas foram muitos, pois 98% de minhas compras são realizadas nos Supermercados Copercana.”



Márcio Zeviani entregou a moto NXR 160 Bros para o morador de Jaboticabal, Ricardo Luciano Augusti



Márcio Meloni entregou a moto NXR 160 Bros para a moradora de Sertãozinho, Solange de Souza Facioli



Ricardo Meloni entregou a moto NXR 160 Bros para o morador de Sertãozinho, Wallace Daniel Sertori



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

MBAUDOP 2020

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

CONHEÇA
OS CURSOS



INFORMAÇÕES:
18 **2103.0504**
posgraduacao@udop.com.br
udop.bioenergia
udop_bioenergia

PROMOÇÃO:



REALIZAÇÃO:





cocred.com.br

sicoobcocred

**VEM CRESCER
COM A GENTE.**

SICOOB COCRED

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

BALANCETE MENSAL - DEZEMBRO 2019

(valores em reais)

Ativo		Passivo	
Circulante e Não Circulante	3.867.288.031	Circulante e Não Circulante	3.245.332.582
Disponibilidades	15.665.413	Depósitos	1.823.481.985
Aplicações Financeiras	1.223.488.285	Letras de Crédito do Agronegócio - LCAs	647.724.940
Operações de Crédito	2.450.991.436	Relações interdependências	6.103
Outros Créditos	107.993.465	Obrigações por Empréstimos e Repasses	691.367.556
Outros Valores e bens	69.149.432	Outras Obrigações	82.751.998
Permanente	133.598.961	Patrimônio Líquido	755.554.409
Investimentos	104.359.577	Capital Social	378.336.630
Imobilizados de Uso	28.341.744	Reservas	161.415.447
Intangível	897.640	Reserva para Contingências	171.904.607
		Sobras 1º Semestre	22.521.362
		Sobras 2º Semestre	21.376.363
Total do Ativo	4.000.886.991	Total do Passivo	4.000.886.991

SERTÃOZINHO/SP, 31 DE DEZEMBRO 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

**AGRO. UM CAMPO
DE OPORTUNIDADES
ESPERA POR VOCÊ.**

PARTICIPE DO 13º CONGRESSO DE MARKETING DO AGRO ABMRA e conheça as inovações de comunicação que estão transformando o agro 4.0.

Nesta edição, o Congresso ABMRA contará com 20 especialistas que mostrarão qual é o perfil do produtor e seus hábitos, as tendências de marketing e como construir uma estratégia vencedora.

»» 24 DE MARÇO DE 2020
São Paulo – SP
Av. Cecília Lottenberg, 12
Chacara Santo Antônio

PARA CONHECER A PROGRAMAÇÃO E FAZER SUA INSCRIÇÃO, ACESSE CONGRESSOABMRA.COM.BR

PARA MAIS INFORMAÇÕES LIGUE (11) 3812-7814

**13º CONGRESSO ABMRA.
O SEU ACESSO AOS MELHORES NEGÓCIOS DO AGRO.**



DEPOIS DE PESADELOS SEGUIDOS, UM VERÃO DOS SONHOS

**Cana responde com vigor às condições
de chuva e sol**

Ao revisar a coluna “Informações Climáticas”, assinada pelo engenheiro-agrônomo Oswaldo Alonso na Revista Canavieiros, das edições de dezembro-18 e janeiro-19, são desnudados números desesperadores para todo profissional ligado ao mundo agrícola.

No último mês do ano de 2018, a média de chuvas ficou em 149 mm contra 237 mm da média histórica. Para se ter ideia, quatro estações (Unesp-Jaboticabal, Santa Elisa, Uname-Sertãozinho e Usina São Francisco) não conseguiram atingir os três dígitos de água ao longo do período.

Em janeiro a coisa piorou. A média do mês ficou em 106 mm, não atingindo nem a metade das normais climáticas, que na época foi de 276 mm. As notícias ruins vinham de todos os cantos da região. Em Dumont choveu 70 mm; em Barretos, 65 mm; em Ituverava, 69 mm; em Cajobi, 67 mm e, em Batatais, 64 mm.

Menos pior foi fevereiro, quando as águas deram as caras, chovendo 100 mm a mais que a média histórica. Mas o estrago já havia sido feito porque os dois primeiros meses do verão são de

fundamental importância para o crescimento vegetativo da cana-de-açúcar, e não precisa ser um expert no assunto para saber que o seu desenvolvimento está diretamente ligado ao triângulo formado por radiação solar, temperatura alta e água.

A luz está relacionada à fotossíntese e trabalha no acúmulo de açúcares, além de influenciar no perfilhamento. Os dias quentes são responsáveis pelo crescimento da planta, de seu sistema radicular e também na emissão de folhas novas, enquanto que a água, acrescida de nutrição, define a evolução correta. Pense numa formação de colmos perfeita da cultura - é isso.

No final do inverno de 2019, mais uma vez o frio voltou à barreira de todos. A cada amanhecer da primavera, que se iniciou no dia 22 de setembro, surgia aquele céu de um azul sem nuvens, belíssimo para os expectadores e depressivo para quem está nos bastidores e precisa de, pelo menos, miseráveis gotas para iniciar o seu espetáculo.

A tortura permaneceu em outubro, com precipitações 35% inferiores em relação à média, entregando aquela famosa “chuva de manga”, que às vezes dá o fruto num sítio e, no outro lado da porteira, não surge nenhuma fruta, elevando o clima de apreensão por toda a roça.

Mas veio a virada do jogo, e como ela veio bonita. Em novembro choveu seis milímetros a mais no comparativo com as normais climáticas, que eram de 186 mm, tendo um ponto de medição que superou os 300 mm (Usina da Pedra-Serrana) e outros tantos acima dos 250 mm (Usina-Sertãozinho, IAC-Descalvado e Centro de Cana-Ribeirão Preto).

Contudo, em nem todos os lugares o solo foi molhado em abundância, sendo que nas estações meteorológicas da Tereos-Severínia, Unesp-Jaboticabal, Inmet-Barretos, Biosev-Sertãozinho, CFM-Pitangueiras, Fafram-Ituverava, Fazenda Santa Rita-Terra Roxa, Fazenda Monte Verde-Cajobi, Usina Batatais-Batatais e Usina São Francisco-Sertãozinho choveu abaixo das normais.

Em dezembro, as comemorações de final de ano seguiram o roteiro que deveria ser: chuvas intercaladas com dias de sol, e nenhum dos dois vindo de modo exagerado. Cenário que se intensificou após a festa de réveillon, pois São Pedro decidiu ser generoso e choveu quase que uma vez e meia a mais no somatório de todas as estações climáticas em comparativo com o histórico.

Embora não tenhamos os números consolidados até o fechamento desta edição, o mês de fevereiro, principalmente na sua primeira metade, também foi muito bom de chuva, sempre mantendo dias de sol e calor escaldante.

Mediante tal histórico climático, é possível comparar - para quem vive da roça - o verão passado e esse com uma euforia tão intensa que se assemelha a de um torcedor que vê seu time passar perto de uma situação de rebaixamento num campeonato, perdendo de maneira acachapante para os maiores rivais e chegar ao título de maneira invicta na edição seguinte.

Porém, é preciso ir até o último minuto de jogo com extrema atenção, pois os problemas podem acontecer e desbotar aquele quadro que estava sendo pintado com cores vivas e alegres. E um dos principais transtornos é o tombamento da cana.

Existe um ditado que diz: “Se a cana tomba, o produtor levanta”,

Locais	mm chuvas do mês	mm normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	83	250
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal-Automática	148	268
Algodoeira Donegá - Dumont	70	235
Andrade Açúcar e Álcool	142	305
Barretos - Ciiagro IAC /Automática	65	296
BIOSEV-MB-Morro Agudo	101	231
BIOSEV-Santa Elisa	97	237
Central Energética Moreno	145	319
CFM - Faz.Três Barras - Pitangueiras	112	190
COPERCANA - UNAME - Automática	96	311
DESCALVADO - IAC-Ciiagro	191	254
E. E. Citricultura - Bebedouro - Automática	101	289
FAFRAM - Ituverava - INMET-Automática	69	306
Faz. Santa Rita - Terra Roxa	26	370
Faz. Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	67	255
IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	95	276
IAC-Ciiagro - São Simão - Automática	89	303
Usina da Pedra-Automática	224	261
Usina Batatais	64	306
Usina São Francisco	149	267
Média das chuvas	106	276

Números que mostram o janeiro desesperado que a região atravessou em 2019



Local onde o plantio de primavera foi perdido em decorrência das chuvas

relacionando ao fato de que um canavial vigoroso e rico somente corre o risco de "deitar" devido ao seu tamanho exagerado. É consenso que uma cana tombada é mais produtiva que a ereta, todavia, há grandes problemas com a colheita mecanizada, já que ao pisotear ou arrancar a soqueira, no mínimo, são gerados atrasos na programação de frente de colheita por necessitar de um processo mais cauteloso.

Outro evento que um verão chuvoso gera é para quem faz o plantio de primavera - muito comum entre os produtores que utilizam a estratégia de cana de ano, ou das unidades industriais que têm muita área própria e precisam ter uma grande janela de reforma, onde dependendo do tipo de solo e relevo, todo o trabalho pode ser em vão devido ao alagamento das linhas e, em casos mais graves, surgir pontos de erosão.

Para encerrar a relação de atenção, é fundamental acompanhar com atenção redobrada a estratégia de maturação, principalmente se ela é realizada por terceiros, podendo contar com

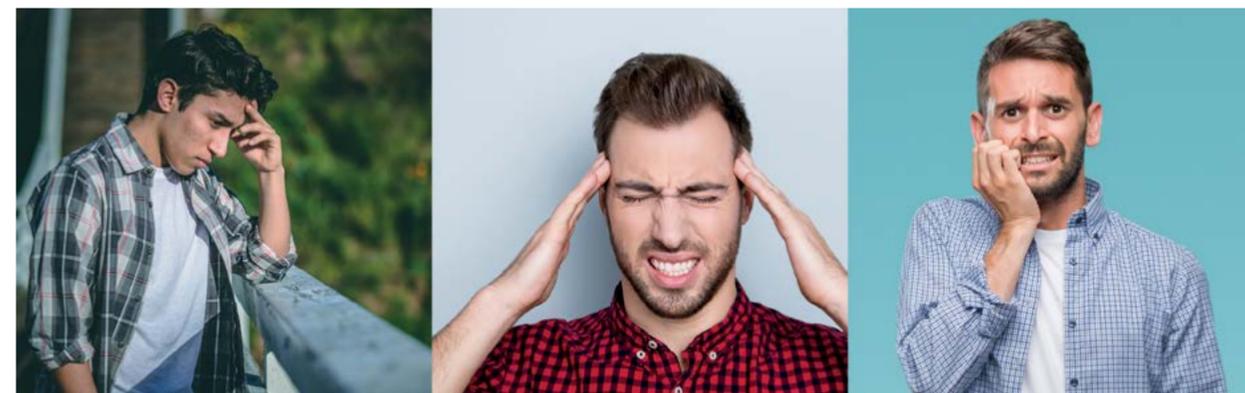
o apoio dos times de agrônomos tanto da Copercana como da Canaeste, isso porque, em especial para as variedades precoces, está intimamente correlacionado com o humor climático de, pelo menos, um período de 120 dias antes do corte.

De uma forma bastante superficial, existe uma definição bastante interessante para as doenças de nosso cérebro, as quais atingem cada vez mais pessoas à medida em que o ritmo fica mais intenso. Nela, um quadro depressivo é definido como excesso de passado, os estressados são vítimas de um presente exagerado, enquanto que a ansiedade atinge aos que não sabem regular suas expectativas quanto ao futuro.

Trazendo esse conceito para a cana-de-açúcar e as condições climáticas, os pesadelos do verão de 18/19 não serão esquecidos - até porque uma técnica que o homem nunca conseguiu desenvolver em seu longo período de evolução é o esquecimento por iniciativa própria - no entanto, os produtores deverão tê-la na medida exata em sua memória para servir como experiência e não fonte de medo e receio.

Uma dose controlada de euforia (um sentimento que pode desencadear em estresse) também é preciso no presente para tomar as decisões mais corretas, no sentido de aproveitar o momento e tirar proveito de uma safra que se configura como uma das melhores desde o período de conciliação da mecanização do corte.

Perante essa conjuntura, que inclusive permite a alguns especialistas apontarem para um ATR acumulado que pode chegar a R\$ 0,71 em 20/21, é importante segurar a ansiedade e saber que todos os problemas, gerados após mais de uma década de crise, não serão sanados em apenas uma temporada, sendo necessário pensar num trabalho de extensão e a possível permanência de anos positivos a fio, mesmo naqueles verões mais secos.



Armadilhas de nossa mente, a depressão (excesso de passado), o estresse (excesso de presente) e a ansiedade (excesso de futuro) precisam ser controladas pelo produtor para ele atravessar esse momento que se configura positivo da maneira mais racional possível

PRIMAVERA SECA

Produtor de Orindiúva muda manejo em razão da estiagem



O RTV da filial de Paulo de Faria da Copercana, Bruno Borges, ao lado do produtor, Norio Nomiyama Júnior. Diante de tantos obstáculos, a produção chega aos três dígitos, em média

Quando se usa o termo “a última estiagem do setor”, a grande maioria dos leitores, principalmente os produtores que investiram em soja ou amendoim como rotação, irá remeter sua memória para o mês de janeiro de 2019, devido às grandes consequências do período.

Todavia, em alguns casos, especialmente para quem entrega cana no fim de safra, o atraso das águas da última primavera gerou sérios comprometimentos.

Foi o caso do produtor Norio Nomiyama Júnior, que há três anos, ao lado do pai, toca uma operação canavieira com sede na região de Orindiúva.

Ele conta que a chuva chegou regularmente somente no

mês de dezembro, gerando problemas na rebrota de soqueiras em talhões de sexto corte, obrigando-o a antecipar a reforma.

Outra dificuldade encontrada foi quanto à estratégia de uso de herbicidas, a qual nas canas colhidas próximas do fim da safra estava prevista a aplicação de moléculas com atuação em pré-emergência, até pela proximidade da estação das águas, logo após a colheita.

Com o veranico não seria possível ativar a ferramenta, então, o produtor conta que precisou, às pressas, remontar sua estratégia com produtos seletivos. Porém, o estrago já estava feito, pois como a seca também ocasionou déficit

no crescimento da cultura, o canavial demorou um tempo maior para fechar, gerando luz suficiente para as invasoras crescerem.

Segundo Nomiyama, as daninhas que mais se aproveitaram da situação foram o capim-colonião, a mamona e a mucuna.

O produtor também aponta que a condição climática foi benéfica para elevar a infestação do migdolus, praga que já vinha em crescimento na região e a estratégia de combate é baseada na execução de uma barreira química no plantio e controle através do corte de soqueira.

Para amenizar os problemas desse cenário foi realizada

a aplicação foliar com o uso de macros, micros e bioestimulantes, prática já utilizada na fazenda depois que testes mostraram o canavial de primeiro corte produzindo acima de talhões com cana-planta que não haviam recebido a adubação.

Tanto para a aplicação de herbicidas como na adubação foliar, o agricultor lamenta o fato de não poder contar com um autopropelido para realizar as aplicações em área total. Contudo, a falta da máquina se deu, pois preferiu concentrar o investimento na aquisição de uma colhedora, o que lhe trará o benefício de ter o controle absoluto sobre a data e a qualidade do corte, o que ganha importância ao observar o fato dele entregar cana o ano todo.

Uma segunda frente de crescimento é em área, a qual ele conta que seu canavial dobrou em decorrência de um acordo com a usina, e assumiu um bloco de repasse. O mix entre a área própria e de parceria está em 30% a 70%.

Seu plantio de 200 hectares nessa temporada será feito quase que na totalidade pelo sistema de meiosi. As linhas-mães vieram de uma cantosi plantada com mudas vindas de MPB e meristema.

Entraram no planejamento varietal como precoces as RB855453, RB966928 e RB975952. Já pensando no corte de meio para o final de safra, as escolhidas foram RB975201 e IACSP95-5094.

Todo esse trabalho está acontecendo através de um processo de sucessão que teve início há três anos, quando seu filho, Norio, deixou o trabalho numa multinacional do segmento de defensivos para aliar seu conhecimento tecnológico e acadêmico com a experiência do pai e, assim, conseguir crescer, tanto na vertical, para juntos chegarem aos três dígitos de peso por hectare, como na horizontal, com o ganho de área já citado anteriormente.

Além do desenvolvimento na roça, a vinda de Norio à fazenda trouxe também uma evolução na gestão do negócio. O agrônomo conta que no início chegou a dedicar a maior parte do seu tempo na implementação de um sistema de controle financeiro, principalmente com foco na identificação dos custos.

Para finalizar, o produtor faz questão de explicar que outra virtude da operação está na execução de muitos campos de testes para identificar as tecnologias que mais se adaptam ao seu ambiente, e que a presença da Copercana na região, representada pela filial de Paulo de Faria, trouxe facilidades para a adoção das mesmas, principalmente ao observar a assistência feita pelo RTV, Bruno Borges Silva, e a disponibilidade dos produtos, sendo alguns encontrados até mesmo à pronta-entrega. 



Um dos canavieiros mais experientes da região, Nomiyama aliou sua experiência com o conhecimento e a capacidade de entendimento de novas tecnologias adotadas pelo seu filho

CANAVIAL PADRONIZADO

Regularidade no manejo reduz a dependência do clima



Cana desenvolvida, sadia e limpa - sim o clima ajudou, mas na operação de Marcos e Leonardo, o cenário é parecido até em anos mais rigorosos

Antes de mais nada, é preciso deixar bem destacada a palavra “reduz” do subtítulo acima, isso porque todos sabem que, pelo menos com o que temos de avanço tecnológico consolidado hoje, é impossível manter uma lavoura de cana sem a alta dependência do clima.

Mas, na operação conduzida por Marcos Jacinto da Silva e Leonardo Lopes da Silva (pai e filho), essa relação é amenizada em decorrência de uma estratégia de manejo padronizada, que lógico, vai melhorando com o passar das safras.

O primeiro detalhe da lavoura, que conta com 900 hectares de extensão, é sua altitude média de 800 metros (entre os municípios de Ituverava e Buritizal), o que já traz traços diferentes em relação ao cultivo em áreas mais baixas.

Essas alterações já começam no plantio, que hoje está meio a meio, dividido entre o sistema de meiosi e cantosi (devido ao fato de colherem um pedaço do canavial do meio para o final da safra, não dando tempo de trabalhar o solo de maneira adequada para receber a linha-mãe), executado após a primeira quinzena de março - estratégia que visa fazer a planta passar a seca sem a produção de

colmos, evitando o encarratamento dos mesmos, fenômeno que acontece com mais facilidade em terras altas.

Diante desse cenário, fica claro que o atraso das chuvas de primavera na época do plantio da rotação de cultura no ano passado em nada atrapalhou o cronograma, visto que os Silvas também são produtores de soja.

O padrão da fazenda na adubação no sulco é considerado pelos próprios produtores como “pesado”, distribuindo-se 630 toneladas por hectare na hora do plantio de cana, formulado, preferencialmente, com 8-30-10 (NPK) e reforçado com 160 toneladas de KCL, molibdênio e enraizador.

Vale destacar que parte da operação recebe anualmente uma lâmina de 25 a 30 milímetros de vinhaça. Mediante esse fato, a estratégia de adubação muda, sendo adicionado somente o nitrogênio.

Segundo Marquinhos, como é conhecido, esse trabalho garante uma produtividade de, no mínimo, 130 toneladas por hectare em cana planta e também influencia em chegar com uma área total de seis ciclos de idade e peso acima dos três dígitos.

Dentro do assunto produtividade, é destacado outro processo da casa, a decisão pela reforma de um talhão, tomada a partir do momento que o mesmo entregar menos de 80 toneladas por hectare.

O plano de ação de defesa contra os principais insetos

da cana também é algo muito bem desenhado e, quase que em sua totalidade, baseado em ações preventivas e com o uso integrado de agentes biológicos e químicos.

Os biológicos entram no canavial em quatro momentos do crescimento da cana: corte da soqueira, passagem do herbicida e nas duas aplicações foliares, seguindo a orientação de que para começar a dar resultados é preciso um trabalho de inundação do canavial; enquanto que as soluções químicas são utilizadas, em cana planta, para o controle principalmente da broca, no corte da soqueira, visando às pragas de solo e junto com a aplicação do fungicida para o controle da cigarrinha em sua primeira geração.

Quanto à briga com o mato, os produtores ressaltaram que em verões como o atual, com alta ocorrência de chuvas, o trabalho de combate precisa ser mais intenso. Assim, além da rotina habitual, que consiste com uma entrada contendo uma solução de pré-emergência antes da rebrota, o número de catações, tanto químicas como na enxada, aumentou, em especial pelo surgimento significativo de focos com capim-colonião.

Outro processo que está padronizado na fazenda é a maturação. Nele, também se inclui a prevenção ao florescimento, que ocorre com muito mais facilidade na altitude. Dessa forma, é aplicado o Ethrel em 100% da área,



Leonardo Lopes da Silva, Marcos Jacinto da Silva e Paulo Bighetti (RTV das filiais de Ituverava e Guará da Copercana): a cooperativa faz parte da história de sucesso da operação

aliando um mix formado por potássio, magnésio, boro e enxofre, objetivando o ganho de açúcar como um estímulo natural à maturação da planta.

A ampliação e a adoção de novas variedades também fazem parte do dia a dia. Para esse plantio, estão sendo introduzidas cinco cultivares (RB855453, IACSP95-5094, SP80-1816, SP80-3280 e RB855476), sendo todas destinadas para ambientes A, B e C e com flexibilidade de corte entre maio e outubro.

Falando em tecnologia, eles contam que há quatro anos todas as áreas de plantio foram sulcadas de modo sistematizado. Para isso, eles dispõem de uma frota de tratores (nos três níveis de potência) dotados de GPS, além disso, pensando em aumentar ainda mais a precisão, possuem também, em sua garagem, máquina para aplicação de calcário e gesso em taxa variável e um autopropelido.

Quando questionados se toda essa padronização veio da experiência com a soja e o algodão, culturas que Marquinhos trabalhou antes de implementar o canavial, eles comentam que na comparação, a cana-de-açúcar, num

ambiente de corte mecânico, é bem mais complexa que as outras duas.

“Se for contar, tenho que entrar no canavial no corte da soqueira, na aplicação de herbicida, na correção do solo, nas duas adubações, nas duas aplicações de fungicida, no inibidor de florescimento e na colheita, sem mencionar a catação. Na soja, com a tecnologia RR, fazemos no máximo umas quatro entradas de herbicida e fungicida, acrescidas ao fato de ser uma cultura perene em que preciso tomar todo o cuidado para manter sadia a minha soqueira. Assim, tenho certeza que cultivar cana hoje, para quem busca produtividade, é mais complicado que o próprio algodão”, disse Marquinhos.

Finalizando a conversa, o produtor faz questão de ressaltar a importância da Copercana na formação de seu sistema de trabalho. “A cooperativa é fundamental no fornecimento de insumos, defensivos e prestação de serviço de assistência técnica desde que entrei na cultura, antes mesmo da inauguração da filial de Ituverava. Após a abertura das portas aqui na cidade, então, o atendimento melhorou mais de 100%”. 



Soja na meiosi - lógico que em ano bom de água o produtor sabe tirar vantagem da situação

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



CLIMA AJUDA A FAZER TUDO CERTO

Irmãos Delarco conseguem colocar em prática todo o seu conhecimento



Clima estabilizado também permite aos produtores mais tecnicados trazerem novas ferramentas como os irmãos Delarco fizeram ao implementar um subsolador dotado com um aplicador de calcário pressurizado

Quem já teve a oportunidade de conhecer a forma com que os irmãos Delarco, Ricardo e Renato, sediados em Monte Azul, trabalham, sabem do alto nível de tecnicidade que condicionam ao seu canavial.

Para produtores como eles, atravessar condições climáticas próximas da normalidade é o cenário perfeito para colocar em prática o imenso arsenal de técnicas de manejo que se tem conhecimento.

Mediante a relação enorme de atividades, a conversa começou pela adubação e correção, ações que são conduzidas através da filosofia de depositar no solo o que a

cana tem capacidade de utilizar ao longo de uma safra.

Atualmente é feito o uso do calcário reativo na quantidade de 300 kg/ha acrescido de 60 kg de enxofre pastilhado a 90% com o objetivo de corrigir o pH do solo e mantê-lo entre 6 e 7, perante o enriquecimento do ambiente com cálcio e magnésio.

Quanto à adubação, é praxe o uso dos organominerais, mais especificamente uma mistura da formulação 10-05-10 de NPK adicionado com esterco de galinha poedeira, tendo essa receita mudanças conforme o resultado do talhão na safra anterior e também a adoção de novas tecnologias, tanto de produtos como de aplicação.



O engenheiro agrônomo Fábio Del'Arco, os irmãos Renato e Ricardo Delarco e o RTV da Copercana - Filial Severínia, Rodrigo Sichieri

A dose direcionada para o solo nos canaviais de primeiro ao terceiro corte é de mil quilos por hectare e, a partir da quarta safra, a quantidade é reduzida em 20%.

Ricardo justifica a prática pela importância do composto orgânico na estruturação do solo, pois a presença do carbono contribui para a evolução de seu CTC, o que diminui a lixiviação de nutrientes e eleva o tempo de presença dos insumos disponíveis para o sistema radicular.

Ainda faz parte da estratégia de nutrição o uso de foliares, dos quais são aplicados ao longo de três meses (novembro, dezembro e janeiro). Sendo as duas primeiras aplicações acompanhadas do fungicida, contendo na calda 2,5 kg de nitrogênio e um complexo de micronutrientes. É válido ressaltar que na aplicação de novembro também vai uma dose de enraizador, enquanto que na de janeiro o nitrogênio vai apenas acompanhado do defensivo para a broca.

Entretanto, a grande novidade no manejo de correção e adubação está em fase final de testes, devendo entrar em operação já no início de reforma dos talhões, que acontecerá imediatamente após a colheita de 2020.

Trata-se de um subsolador profundo (haste com cerca de 60 cm) dotado, em suas costas, de um aplicador ligado a uma turbina, despejando o produto que estiver na caixa de modo pressurizado.

A busca pela solução partiu do momento em que os agricultores entenderam que ao aplicar o calcário somente sobre a linha aproveita-se pouco do potencial do insumo. Por isso, a ideia de desenvolvimento de uma

máquina que não apenas deposite o produto, mas o fixe com pressão tanto no fundo como nas paredes do rasgo feito pelo subsolador.

O equipamento terá duas hastes e ainda será acoplado a uma plantadora de crotalaria. Claro que, para empurrar tudo isso, os produtores investiram em um trator com 250 cavalos de potência.

Os meses que fecham e abrem o ano em condições climáticas normais, ou seja, molhados, é sinal de um grande desafio em todo canavial - o controle das plantas daninhas. Para esse manejo, os Delarcos, que também contam na equipe com o sobrinho e engenheiro agrônomo Fábio, executam trabalhos distintos com alvos para folhas estreitas e largas.

Para as gramíneas, a estratégia é de aplicação da mistura industrial do Isoxaflutole com o Indaziflam, conhecido comercialmente como Provence Total, produto de aplicação na fase de pré-emergência, logo após o corte ou o plantio, com alto poder residual. Eles justificam a escolha apontando que a tecnologia, que está há quase um ano no mercado, perdeu o perigo da fitotoxicidade de seu antecessor (o tradicional Provence) muito em decorrência dele ser uma suspensão concentrada, e ficar ativa por muito mais tempo.

Quando o papo muda para as folhas largas, a tecnologia também aparece. Isso porque eles contam que contrataram os serviços de uma empresa que sobrevoa toda a operação (a mil metros de altitude e com precisão de oito centímetros) quando a cana já está formada, identificando as reboleiras (mucuna, mamona, entre outras).

Com a localização georreferenciada, logo após o corte, é possível trabalhar o banco de sementes com precisão. Para isso, o princípio ativo predileto é a Amicarbazona, conhecido no mercado como Dinamic.

Como desenvolveram em seu autopropelido um sistema de bicos duplos, que pode carregar dois produtos separados na mesma barra, após a colheita eles fazem 100% do canavial com o Provence Total. Já nas áreas identificadas pelo avião, o autopropelido abre o bico contendo o Dinamic para atacar os resistentes bancos de sementes das largas com taxa variável.

Na operação há uma terceira frente de combate, que tem como alvo a limpeza dos carregadores, bordaduras, entradas de ruas e outros lugares mais pitorescos onde o mato pode se alojar e transferir sementes para o canavial.

Utilizando o mesmo conceito do autopropelido (com dois bicos), os produtores fazem uso de um pulverizador



Visão geral do conjunto trator maisimplemento (esse é um protótipo disponibilizado para testes pelo fabricante)



Para executar esse serviço é necessário pelo menos um trator de 200 cv



CV 618, cultivar esquecida no tempo, para ambiente E, é resgatada pelos produtores



CTC 9001BT: adoção de novas cultivares é regra na operação

contendo três blocos de aplicação. O primeiro é uma barra localizada na traseira do implemento, a qual alcança as daninhas de carregadores e bordaduras com dois produtos que não precisam, especificamente, ser seletivos como o Glifosato, pois há proteção atrás e dos lados contra eventuais névoas que poderiam trazer alguma fito às folhas da cana.

O segundo recurso são outros dois bicos instalados do lado direito e posicionados na horizontal, capazes de atingir uma distância confortável para combater a propagação de invasoras na boca de rua. Vale lembrar que como o bico é duplo, pode ser aplicado ao mesmo tempo defensivos para folhas largas e estreitas.

Para finalizar as virtudes do implemento, o seu terceiro dispositivo está localizado também do lado direito, com pouco mais de um metro de altura e utilizado para combater as plantas que sobem na própria cana, como os cipós numa eventual catação, e também em cercas e porteiras.

Com o mesmo zelo dispensado para o adubo e o mato, os irmãos também protegem sua lavoura contra as pragas. Para isso, adaptaram o cortador de soqueira, trocando a botinha para o jato dirigido atrás do disco de corte.

Outro detalhe desse processo é a opção por utilizar apenas duas linhas do implemento, isso porque, segundo eles, o risco de não cortar a soqueira - mesmo em áreas sistematizadas e com uso de GPS e o implemento de triplo - é muito alto, ao ponto de não valer a pena a redução de tráfego no talhão.

A razão que determinou essa mudança foi o fato de perceberem que, além de acumular palha, a botinha também abalava algumas soqueiras por onde passava.

As caldas são preparadas conforme o regime de precipitações, contendo na seca Fipronil (Regent, para primordialmente brigar com o Sphenophorus, mas com residual para cigarrinha e broca), acrescido de um enraizador, boro e zinco.

Na época úmida a única mudança é no inseticida. Entra o Imidacloprido (Imida Gold), elevando consideravelmente a dose por se tratar de um ganho expressivo na pressão de cigarrinha e Sphenophorus.

É válido destacar ainda que o processo de corte de soqueira pode ser abortado, caso a leitura do levantamento de pragas e o desempenho da cana não apresentem pressão de insetos.

Com o canavial formado, na mesma aplicação da nutrição (descrita anteriormente), se necessário, entra uma ferramenta para a broca seletiva aos inimigos naturais, de preferência algum produto do grupo das Diamidas, tendo como marcas prediletas dos Delarcos, o Belt ou o Altacor. Já em novembro e em janeiro é pulverizado o Triflumurom (Certero).

O mais interessante é que esse show de manejo não para por aí. Há ainda um amplo espectro de variedades, desde cultivares recentes como a CTC-9001BT até as que se perderam em algum lugar no passado, como a CV 618.

Perante esse conjunto de trabalhos de excelência, a operação cresce ultrapassando os dois mil hectares de cana produtiva e, o que é mais importante - de forma rentável - por ter sua qualidade reconhecida pelas unidades industriais onde é processada, o que se traduz em boas negociações, inclusive já sendo colocada na mesa as questões envolvendo o RenovaBio.



Implemento utilizado para fazer cipós em cima da cana e cercas (1), bordadura e carregador (2) e boca de rua (3)

REPLANTIO DE FALHAS AGRADECE AOS CÉUS

Manejo responde bem às condições climáticas



Perfilamento do replantio (primeiro plano) e da touceira do canavial já instalado: manejo respondeu bem às condições climáticas favoráveis

Com o objetivo de gerar condições para que o canavial tenha um ciclo maior, fator fundamental para se elevar a rentabilidade da cultura, a prática do replantio em falhas é cada vez mais comum entre os fornecedores de cana.

Contudo, a grande parte dos que já praticam o manejo se restringe em trabalhar apenas nas bordaduras em decorrência do alto grau de complexidade que há em se executar o serviço no meio dos talhões.

Mediante a situação, mais uma vez a capacidade de adaptação do produtor foi testada, e vendo quem já está se aventurando dentro das linhas, não é absurdo nenhum dizer que, muito em breve, essa será uma prática comum.

Um exemplo dessa conduta vem do produtor da região de Barretos e Goiás, Cássio Furtado, que, ao lado do filho, Eduardo Toller Furtado, do valoroso time de profissionais e do apoio constante da Copercana e da Canaoeste, implantou uma metodologia de produção extremamente eficiente em cana-de-açúcar.

Para a bordadura não há nada de muito diferente do que já é praticado, o qual consiste no uso de um sulcador acoplado a um trator que entra em contato com o solo no início da safra e segue até chegar próximo do carreador.

Agora, para o miolo do talhão, Furtado incorporou uma máquina da construção civil que se adaptou perfeitamente a essa função no campo. Trata-se de uma carregadora compacta



O produtor Cássio Furtado trouxe uma ferramenta da construção civil para resolver o problema do replantio no meio do talhão

acoplada com uma valetadora, cujo vão livre é ideal para não machucar a cana. Lógico que numa fase apenas para despon-tar as folhas, pois seu braço é capaz de romper a resistência da palha, abrindo o solo num espaço apertado, um perfeito sulco.

No rasgo foi colocada uma cana inteira de variedades que se

caracterizam por uma rápida brotação. Isso porque as plantas já alocadas na área precisam nascer fortes e bem perfilhadas para não terem o seu desenvolvimento prejudicado pelo sombreamento das vizinhas, mais velhas.

O trabalho descrito acima aconteceu no início de novembro, ou seja, o plantio pegou um regime de chuva e calor positivo, o que resulta num trabalho vegetativo intenso e em crescimento vigoroso, fazendo com que, já na metade de fevereiro, pouco mais de três meses depois, seu tamanho esteja bem próximo em comparação aos seus pares.

Traduzindo o trabalho em números, da área total da operação de Barretos (433 hectares) foram escolhidos para o replantio os 100 hectares mais antigos. Neles, foram utilizados dez caminhões com capacidade para oito toneladas cada e, sabendo que foram consumidas 6 toneladas por hectare, chega-se à conclusão de que haviam falhas em 13% da área produtiva.

Nessa conta também é necessário inserir o custo de mão de obra, cuja turma foi formada, em média, por 18 pessoas que trabalharam ao longo de 15 dias, número esse que, segundo o produtor, foi alto, pela necessidade de buscar as mudas em outra fazenda. 🌱



Eduardo Toller Furtado, o agrônomo da Canaoeste de Barretos, Felipe Volpe, ao lado dos membros do competente time de profissionais que tanto em Barretos, como em Goiás, conseguem safra a safra conduzir o canavial de forma cada vez mais eficiente



Perceba a versatilidade em realizar o serviço num espaço reduzido



Tempo de sulcação com a máquina também conta a favor do investimento



Tamanho do replantio feito no meio do talhão



Replante na bordadura, presença do é justificada pois não foi possível uma janela sem chuva para aplicar o herbicida até o dia que a foto foi feita

PROBLEMAS COM MUDAS

Viveiros que perfilharam em agosto foram perdidos



IACSP95-5094 de um viveiro de mudas secundário, cultivar de ótima rebrota encarretelou devido ao stress hídrico da primavera

Uma regra precisa ser difundida entre todos os profissionais envolvidos com cana-de-açúcar, não se deve usar cana encarretelada como muda, isso porque testes de germinação apontam para brotação abaixo dos 60%. O fenômeno, que consiste na formação de colmos minúsculos seguidos, acontece principalmente por stress hídrico quando a planta começa a despontar seus primeiros toletes e,



CTC-9001 encarretelada, dificilmente uma variedade consegue passar imune a essas condições

além de gerar queda de produtividade em canaviais comerciais, inviabiliza a destinação do material para o plantio, por produzir gemas com pouca capacidade de brotação.

Testes de germinação apontaram para diferentes percentuais em relação à sensibilidade considerando diferentes variedades. Por exemplo, em estudo feito com canas de um viveiro secundário (segundo corte), vítima do problema neste ano, mostrou que a IACSP95-5094 germinou apenas 30%; enquanto que a RB00-5014 foi duas vezes melhor, contudo ambas foram barradas para seguir sua destinação.

E mesmo com toda água desse verão, a seca prévia (de primavera) foi fatal para os canaviais que estavam iniciando o perfilhamento e dependiam de boas chuvas pelo menos no mês de setembro, o que pega boa parte das rebrotas que foram colhidas no meio de safra, época que muita gente fez uso das cantosis para formar as linhas-mães de suas meiosi em áreas destinadas à reforma.

Esse fator também precisa ser levado em consideração para o produtor pensar sua reforma de canavial, pois se plantar muito cedo (em fevereiro) e o início das águas voltar a atrasar, até mesmo uma cana-planta poderá ser vítima do problema, comprometendo toda a estratégia de plantio e a produtividade se esta tiver sido planejada para alimentar uma moenda.



A que melhor respondeu ao teste de germinação foi a RB00-5014, mas mesmo assim os 60% que nasceram não foram suficientes para passar como muda



CADA ENXADADA, DIVERSAS MINHOCAS

Quando o cultivo do solo é mais importante que o próprio canavial

Muitas vezes aparecem figuras cuja utilidade é propagar vozes até então desconhecidas e surpreendentes. Suas práticas, logo de início, não são significativas para quem faz o uso habitual da atividade, mas sua forte razão fica inoculada e persiste até desabrochar e, então, como uma flor, surge o reconhecimento e a admiração de todos. Essa insistência é o resultado da personalidade daqueles que têm grande respeito próprio e, principalmente, conseguem gerar um amor indutivo por aquilo que não apenas têm ou fizeram, mas fazem constantemente.

Assim pode ser descrito o método de tocar o canavial de Paulo Roberto Pollini, que, ao lado do irmão, José Renato Pollini (responsável pelas finanças), e da filha, Beatriz Pollini (que atua na área de biológicos), desenvolve uma operação com números seguros de crescimento, cujo principal foco está na busca da qualidade do solo.



Beatriz Pollini, Paulo Roberto Pollini e José Bortolo Zavaglia - trio trabalha junto na implementação das melhorias

O enredo da história do trabalho tem como ponto inicial a realização do sonho de um patriarca que com o capital acumulado durante anos a fio, vindo do trabalho de uma loja de móveis em Santa Cruz das Palmeiras, conseguiu comprar uma propriedade rural em Casa Branca, que produzia laranja (cultura que na época atravessava tempos áureos).

Carregando o cromossomo “R” (de Roça) em seu DNA, Pollini assumiu a propriedade ainda nos tempos de citricultura e testemunhou a redução do pomar para a entrada dos grãos, configurando como um dos principais fatores a questão de preço que, em decorrência da concentração das indústrias, chegou ao absurdo do frete valer mais que o preço da caixa.

As mudanças na lavoura não pararam por aí. Há cerca de 16 anos a família decidiu investir na formação de um canavial e para isso estabeleceu uma parceria, que perdura até hoje, com a Usina Ferrari.

Como manejo, a estratégia inicial não poderia ser outra e em decorrência da falta de conhecimento da cultura, eles seguiam a receita de bolo de cultivo adotado pela usina, fazendo o básico para entregar o mínimo suficiente.

Mas essa música não permaneceria apenas com os acordes básicos, sendo da natureza de Pollini buscar novos arranjos, como ele mesmo explica: “A laranja sempre exigiu de nós que estivéssemos dentro do pomar vistoriando e buscando novas técnicas na resolução dos problemas e na busca por ganho de produtividade”.

Mediante essa nova realidade, ele passou duas safras para entender a dinâmica da cultura e compreender que havia um verdadeiro oceano de possibilidades para conseguir entregar mais cana com peso maior e ainda enriquecer o seu ambiente.

Foi quando decidiu procurar novos manejos e, como medida de redução de custos, adotou como regra, que vigora até hoje, a realização de testes preliminares antes da entrada de uma nova técnica na rotina do canavial comercial, definindo essa postura como “Empírica”.

Agricultor empírico

Para quem não sabe, o empirismo é uma teoria que afirma que o conhecimento sobre tudo no mundo vem apenas de experiências sensoriais, enfatizando o papel das evidências na formação de ideias. Uma pessoa empírica compreende que todas as hipóteses e teorias devem ser testadas, nunca assumindo uma conclusão intuitiva.

Perante essa postura, Pollini conta que não limita sua busca de conhecimento em continuar apenas com os experimentos bem-sucedidos, mas questiona o que não deu certo e não descansa até entender os motivos que levaram aquele resultado negativo.

Lógico que ele tem a perfeita noção de que não é o senhor do destino e em atividades agrícolas está exposto a “N” variáveis (políticas, econômicas, climáticas, entre outras), determinantes para mensurar o nível de bom humor ao final da colheita.

Dentre elas, o produtor se recorda daquela que, talvez, seja a principal mudança desde que plantou o primeiro tolete. Em 2014, a usina que até então colhia a cana entre outubro e novembro, mudou o seu plano, antecipando a chegada das máquinas para os meses de maio, junho e julho.

Fato que a princípio foi encarado com grande apreensão porque todo o plantel varietal era configurado para o final de safra, causando quebra de produtividade. Porém, ao comparar com o que aconteceu no decorrer daquele ano, quando sua região foi vítima de uma terrível seca, e também as vantagens em se entregar a cana precoce, a mudança não foi apenas boa, mas ótima a longo prazo.

Como a sorte só produz consequências realmente positivas aos competentes, de modo que pouca coisa ou nada surtiria efeito com a virada na data de colheita se um modo novo de trabalhar a cana não tivesse sido implementado, o empírico agricultor desenvolveu um sistema de trabalho



Fezes da minhoca que depois se transformarão no famoso húmus; cana que mesmo convivendo com algumas competidoras e enfrentando uma primavera seca manteve o padrão de tamanho dos colmos e vigor da touceira - tudo isso num talhão que está indo para o oitavo corte

diferenciado, cujo maior foco é na manutenção do solo - algo raro de se encontrar nos canaviais, pois a cada enxada não surge apenas uma, mas diversas minhocas.

Ele conta que dificilmente teria adotado as técnicas hoje em prática caso não tivesse trabalhado junto com o RTV da Copercana (Filial de Santa Cruz das Palmeiras), José Bortolo Zavaglia; e a filha bióloga, que atua na questão da sustentabilidade ambiental.

Dentre as diversas formas de repensar o manejo do solo desenvolvido pelo trio, um de maior destaque é a redução e, em alguns casos, a busca pela eliminação, do uso dos adubos convencionais químicos.

Nele, as canas plantas não sabem o significado das siglas NPK e MAP, os nutrientes disponibilizados para elas vêm de uma combinação variável (por talhão e também conforme as condições climáticas) formada por material orgânico (aqui entram compostagem, húmus gerados das minhocas e utilização de agentes biológicos), termofosfato calcinado e silicato de potássio.

Quando questionado sobre como pretende fazer a planta crescer sem a aplicação de nitrogênio puro, por exemplo, ele deu a seguinte resposta: “Alguém precisou adubar a floresta para ela nascer? Quem adubou a natureza? Eu trabalho no sentido de devolver para a cana o conhecimento perdido em retirar nitrogênio do ar e fixá-lo no solo, o que temos em abundância”.

Pensando no custo mais alto desses produtos, Pollini justifica que a diferença compensa devido a dois fatores: o primeiro é que as fontes naturais não trazem ao solo somente a quantidade pura do nutriente especificado (vem junto outros compostos importantes que estão na origem) e a segunda característica está na capacidade de lixiviação, já que os produtos comoditados permanecem por um tempo menor devido à sua alta capacidade de escoamento, exigindo assim, quantidades maiores do material e pouca eficiência ao longo de todo o ano.

Nessa estratégia, ainda 100% da rotação de cultura é feita com crotalaria, sendo que dentre as três plantas mais utilizadas para a ocasião - amendoim e soja são as outras duas - ela é a que deixa mais matéria orgânica, inclusive nitrogênio no solo.

Sobre o aspecto de abrir mão de um plantio que o remunerar, Pollini desenvolveu o seguinte raciocínio: “Sou produtor de cana, meu maquinário e conhecimento são dessa lavoura e, para ajudar, na nossa região há um agravante, pois são poucos sojicultores, o que inviabiliza uma eventual parceria. Contudo, eu e meu irmão já fizemos cálculos para comparar o valor de investimento e risco (climático e



Crotalaria spectabilis - variedade do adubo verde que cresce menos. Será com ela que o produtor realizará o teste de plantio direto de cana, com a cultura em pé, sem dessecação

de preço) com o benefício da adubação verde para o solo. Os resultados foram semelhantes”.

Sua convicção quanto à adoção da crotalária é tão grande que ele planeja executar testes de plantio direto da cana em área com adubação verde. Para isso, serão utilizadas áreas com a variedade “spectabilis”, pois seu porte menor não fará sombra para a brotação da cana.

O preparo de solo é feito de maneira convencional e a soqueira é eliminada através de dessecação, grade e subsoagem. Quando há pressão de invasoras, é dado um tempo para as mesmas nascerem e então entrar com herbicida, visando à redução do banco de sementes.

Um detalhe nesse momento está ligado à voçoroca (tipo de erosão), fenômeno corriqueiro na área rural de Casa Branca em decorrência do seu perfil de solo, o que obriga, segundo o produtor, a trabalhar o preparo do terreno com cuidado redobrado.

As mudas são obtidas através de um sistema de cantos e instaladas próximas da área de reforma, além de serem advindas de fornecedores com certificados de sanidade. O plantio é semimecanizado de cana inteira colocada solitariamente no sulco.

O argumento para utilizar o sistema pé/ponta é a questão da formação de bolsão de ar quando uma cana fica ao lado da outra na cova, o que pode ocasionar diversos problemas de podridão em decorrência da oxidação, além do

nascimento de mais de seis perfilhos (média da propriedade por broto), gerando concorrência por nutrientes e sol.

O resultado desse trabalho é a retirada de muda com oito meses de vida, multiplicando-se em cerca de dez vezes para um canavial comercial.

A grande virtude de uma pessoa empírica é conseguir fugir das opiniões industrializadas que vêm dos radicais. Assim, o produtor também faz uso de ferramentas químicas em seu canavial como, por exemplo, no combate ao Sphenophorus, praga que devido à alta pressão na região, segundo o agrônomo Bortolo, não pode ser descuidada.

Como armas nessa guerra, seja no corte de soqueira ou no plantio, Pollini faz uso do fipronil. Na cigarrinha, ele também trabalha de forma intensa. Já para broca, sua proteção está novamente na adubação e, em especial, através do uso do silicato de potássio, o que reforça de tal maneira a parede do colmo que a broca não consegue fazer o buraco e entrar.

Uma última regra adotada na fazenda para a escolha das ferramentas de controle de pragas é a questão da preservação dos inimigos naturais. Sendo assim, a escolha por produtos não seletivos é proibida.

No caso das plantas daninhas a estratégia é uma aplicação em superfície na pré-emergência e, posteriormente, catações químicas. Por intermédio do seu trabalho de preservação da microbiota do solo, Pollini não incorpora o defensivo, especialmente nos talhões de maior idade, pois como a terra é rica em nutrientes, julga não ser necessário adotar a política de mato-zero. “Tenho locais que têm comida para a cana e para algumas daninhas, dá para elas conviverem” diz o produtor. No entanto, ele destaca que sempre está atento para não deixar as mais agressivas e as que causam problemas na colheita participarem desse banquete.

Mais um experimento

Um solo bem nutrido ao ponto de ter uma população vigorosa de minhoca é importante, mas de nada adiantaria esses anos de estudo e todo investimento se a colheita fosse feita de maneira agressiva. Com plena consciência disso, mais uma vez foi colocado em prática um experimento que acabou se incorporando na rotina operacional.

Trata-se de um processo de auditoria no qual o produtor vai junto com o operador da colhedora (dentro da cabine) usando um aplicativo (Field Area) que mede a distância percorrida durante o enchimento de um transbordo, repetindo o trabalho em três ou quatro pontos de cada talhão.



RB966928, plantada em maio; RB985476, plantada em abril e RB965902 - variedades que vão para o primeiro corte/muda e não receberam um grama de nitrogênio sintético

Ao dividir a capacidade (peso) do transbordo pela distância percorrida e depois transformando esse número em hectare, é possível identificar qual a produtividade daquele trabalho. O surgimento de um número discrepante pode ser um forte indício de que algo esteja errado, dando tempo hábil para uma revisão antes que o estrago seja maior.

Outra vantagem em estar dentro da cabine de colheita é entender o que o operador está passando e também fazer uma leitura exata do desempenho da máquina.

Para finalizar, a prática ainda traz uma visão única do interior do talhão, o que pode ser importante para identificar e marcar a exata localização de uma reboleira de folha larga, por exemplo, e assim realizar um trabalho de controle do banco de sementes ainda em pré-emergência.

No momento mais profundo da conversa surge a grande força que alimenta toda a execução desse trabalho tão metucioso. “Eu sou um apaixonado por aquilo que faço, me dá prazer melhorar cada vez mais não só em minha cana, mas no ambiente em que vivo. O meu sítio é parte da minha vida e da minha família, aqui eu tiro o meu sustento, mas não só isso, aqui passo a maior parte do meu tempo, consumo a água e o ar daqui, e ninguém quer consumir esses elementos essenciais para a vida sujos”.

Como a melhor forma de prosperar na vida é fazer aquilo que se ama, os resultados também já apareceram e nas últimas safras Polloni conseguiu expandir em 100% o tamanho de seu canavial.

Em tempo: na propriedade há outra atividade, a locação de um espaço de eventos e todos os dejetos, desde os recicláveis até o esgoto, têm sua destinação própria. Isso prova que é possível ter rentabilidade com sustentabilidade.



MAIS UMA OPÇÃO PARA COMPENSAÇÃO DE RESERVA LEGAL

Canaoeste fecha parceria com a Ambientale e proporciona vantagens ao associado que necessita regularizar sua propriedade

Marino Guerra



Representantes da Canaoeste e da Ambientale durante a assinatura do acordo

Regularizar o imóvel rural perante o Código Florestal é uma lição de casa que todo produtor precisará fazer. Isso porque, caso contrário,

poderá sofrer com futuras autuações, barreiras para conseguir crédito agrícola (principalmente o público) e até mesmo perder valor da produção em decorrência de certificações de responsabilidade ambiental, algo cada vez mais comum dentro da indústria alimentícia em geral.

Contudo, dispor um percentual relativo da própria

propriedade às vezes trará problemas estruturais sérios como, por exemplo, a quebra de um projeto de sistematização já implementado ou a diminuição da escala, o que pode deixar ainda mais pesado o valor final da planilha de custos fixos da operação.

Assim, uma alternativa que está ganhando bastante adesão entre os agricultores é a compensação da área destinada à reserva legal através da compra de servidão ou arrendamento contratado de uma empresa especializada na gestão de ativos ambientais.

Sempre atenta em proporcionar aos seus associados soluções diferenciadas de mercado, a Canaoeste fechou uma parceria com a Ambientale, que apresenta vantagens competitivas diferenciadas para quem optar por algumas dessas estratégias.

É válido lembrar que em 2019 uma parceria com o “Legado das Águas”, empresa pertencente ao grupo Votorantim, já havia sido feita.

Segundo o gestor jurídico e ambiental da associação, Juliano Bortoloti, adotar a estratégia de compensação oferecida pelas empresas acima vai além de preservar a área já em produção no imóvel rural, pois ao arrendar ou comprar servidão com vegetação nativa consolidada, o proprietário

também estimulará a conservação desta, o que é mais relevante sob o ponto de vista ambiental.

Outros pontos positivos apontados pelo advogado são isenção de responsabilidade de proteção e manutenção da mata no caso de arrendamento/compra (argumento que ganha força quando se fala de cana e seu alto risco de pegar fogo e invasões) e o menor desembolso ao se comparar com o custo para constituir a vegetação nativa em sua propriedade, sem considerar o valor agregado da terra.

Já o representante da Ambientale, Alejandro Carro, enumera as vantagens em se fazer negócio com a sua empresa, sendo as principais: experiência e referência no mercado de compensação, o que dá segurança a quem está contratando (a empresa atua na área desde 2012), rigor na documentação das compensações seguindo as exigências legais, e ter um amplo banco de ativos florestais completamente regularizado para a compensação, inclusive oferecendo soluções para os três tipos de biomas (cerrado, florestas semidecíduais e mata atlântica).

Para o produtor que deseja saber mais informações sobre o serviço, basta entrar em contato com o time ambiental na sede da Canaoeste, em Sertãozinho, ou através do agrônomo da associação na filial mais próxima. 



Imagem de trecho do Legado das Águas

MUITO CONHECIMENTO OFERTADO AOS PRODUTORES DE BEBEDOURO

Agrônomos da Canaoeste debatem manejo de daninhas e pragas

Marino Guerra



Consultores da Canaoeste ao lado dos produtores presentes no evento

No início de fevereiro, os agrônomos da Canaoeste, Felipe Volpe (Barretos e Bebedouro), André Volpe (Sertãozinho) e Ivan Burjaili

(Severínia), comandaram um debate com produtores rurais da região. Promovido pelo Sebrae, o encontro teve como assunto o manejo de daninhas e pragas.

Os trabalhos se iniciaram com uma breve apresentação realizada por Felipe, cujo tema foi as plantas invasoras. Nele, o profissional trouxe a atenção do público para a Mucuna,

tendo recomendado como manejo para combater o seu banco de sementes o uso do 2,4-D na calda de todas as entradas na cana, acrescido de um defensivo com residual na última aplicação, esse com o plicoram como princípio ativo.

Posteriormente, também foram citadas a Mamona - que causa a competição de adubo, sombreia perfilho novo e, principalmente, implica em problemas na colheita (na face da colhedora, e transporte de impurezas vegetais) - e a Corda-de-violão, podendo causar cerca de 25% de quebra na produtividade, além de prejuízo no corte ao enroscar no pirulito da máquina, trazendo chances consideráveis de incêndio na mesma.

Ao entrar na seara das folhas estreitas, até em decorrência do alto regime de chuvas do atual verão, o Capim Colonião foi o primeiro assunto, quando foram repassadas diversas estratégias de manejo, todos com o viés de combater a sua alta velocidade de disseminação (uma planta é capaz de produzir 127 mil sementes).

Dentre as possibilidades de defesa destacadas pelo técnico, é válido lembrar que cada uma exige atenção especial por parte do produtor. Ao usar a Clomazona, é preciso dar uma distância de pelo menos 500 metros até outra cultura vizinha; o Tebutiuram não é efetivo para uma variedade de capim, além de exigir a carência de um ano para a entrada de outra cultura de rotação e, o Metolacoloro, que embora tenha bom custo-benefício, só pode ser utilizado na época úmida.

Felipe ainda apontou para a mistura da flumioxazina acrescida de um dos três princípios ativos citados no parágrafo anterior como uma solução para trabalhar o controle tanto de folha larga como estreita na mesma aplicação.



O agrônomo Felipe Volpe, que atende às filiais de Barretos e Bebedouro, falou sobre o manejo de plantas daninhas

Pensando em bordadura, boca de rua e falhas, ou seja, onde não há sombreamento, o agrônomo elencou o Capim-colchão como o maior invasor dos canaviais de sua região de abrangência. O trabalho que está sendo adotado, nesse caso, é o de aplicar com barrinha localizada tanto o Metolacoloro como a Clomazona. Se a cana estiver grande, quando o produto não conseguir alcançar as folhas, visando maior rendimento, pode ser feita a adição do Glifosato.

Foi deixado para o final a gramínea de mais difícil controle, a Grama-seda, devido ao seu poder de alastramento (cinco metros em 30 dias) e a profundidade da semente, que pode atingir até 80 cm.

Em caso de pressão muito alta a única alternativa é a reforma do canavial, devendo ser feita a aplicação de Imazapir e deixar a terra em pousio por, no mínimo, 100 dias, acrescidos da necessidade de pelo menos 100 mm de chuva ao longo desse período. Se optado a rotação de cultura, é necessário a escolha de uma variedade RR e entrar com o Glifosato a cada 20 dias.

O segundo assunto do evento foi pragas e a vez de ministrar a palestra foi do agrônomo André Volpe, que iniciou os trabalhos explicando a diferença dos insetos que utilizam a estratégia "R" e a "K" de sobrevivência.

Os identificados como "R" exploram nichos ecológicos vazios e produzem elevado número de descendentes por ciclo, têm um período de vida curto sendo que sobrevivem através da prole numerosa. Os principais exemplares em cana-de-açúcar são Cigarrinha, Broca e Pulgão.

Já os denominados como "K" investem na sobrevivência,



O agrônomo André Volpe, que atende os produtores de Sertãozinho, falou sobre as principais pragas que atacam os canaviais atualmente

preparam a prole para a competição por alimento e apresentam vida longa tanto na fase de larva como na adulta, tendo o círculo bem longo, o que significa que ficam no campo o ano inteiro. Hoje, o maior representante desse time é o *Sphenophorus*.

Segundo o agrônomo, ter esse conhecimento é de fundamental importância para saber quais serão as melhores providências a serem tomadas. Ele cita que no caso dos "R" é preciso combater a primeira geração de maneira eficaz, enquanto que no caso da "K", o produtor precisa pensar em conviver com a praga sem perder o seu controle populacional.

Ao se aprofundar nos principais exemplares, o primeiro a ser abordado foi o *Sphenophorus*. A recomendação é realizar o levantamento da infestação em até 15 dias pós-colheita e para controle. No caso de plantio, o mais recomendado é o eliminador de soqueira, contudo, devido ao seu alto preço e dificuldade de manuseio, um preparo de solo à antiga, muito bem feito, aliado à rotação de cultura também é eficaz.

Na soqueira, o corte é a opção de manejo mais eficiente, sendo recomendado pelo técnico o uso do Fipronil devido a sua menor translocação em consequência de uma solubilidade baixa, elevando assim o efeito residual.

Em seguida, a famosa Cigarrinha foi o alvo. Na ocasião foi mostrado que ela reproduz entre 3 a 4 gerações por ano e o controle na primeira delas é primordial para não perder a mão, já que há uma quantidade menor de adultos.

Como práticas de controle mecânico foram citados o desenleiramento e o enleiramento, que garantem pelo menos metade da contenção. Contudo, é preciso ficar atento com a questão do mato em folhas finas, pois o acúmulo de palha prejudica o contato do herbicida. "Se o problema for exclusivamente cigarrinha, não vejo empecilho em adotar essa prática. Agora, se você tiver problemas com invasoras, é preciso colocar uma ordem de importância antes de tomar uma decisão", disse André.

Caso as invasoras também sejam motivo de pressão no canavial, a alternativa é partir para o controle através do uso de defensivo. O mais eficiente é a utilização com jato dirigido, seguido da aplicação 70/30 em barra total, e, em último caso, com o uso de avião.

Quando o assunto entrou na Broca, André foi enfático ao lembrar da importância em manter os seus inimigos naturais vivos, afirmando com segurança que no ano posterior ao uso de um inseticida de choque, sem seletividade aos outros insetos, o ataque da praga é muito pior.

Diante disso, ele recomenda os produtos à base de Diamidas puras, que além da seletividade também trazem um

grande poder residual - ação primordial ao ser contabilizado o nível de controle.

Sobre a utilização de biológicos, o técnico afirma que pensar numa tática integrada com químicos é importante, mas ressalta que a medida começará a ter efeito a longo prazo, sendo necessário "inundar" a área várias vezes seguidas até os produtos conseguirem evitar uma possível infestação.

Ao final da apresentação, os produtores tiveram a oportunidade de esclarecer diversas dúvidas e também relatar suas experiências. Nessa fase do evento, além dos agrônomos "Volpes" também se juntou ao time de consultores Ivan Burjaili, que levou seu conhecimento técnico e ainda enriqueceu a conversa com a sua bagagem como produtor de cana. 



O agrônomo Ivan Burjaili, que trabalha na região de Severínia, participou do debate com os produtores



O consultor de negócios do Sebrae, Guilherme Brianez, foi o mediador do evento

22º Seminário de MECANIZAÇÃO e produção de cana

O MAIOR EVENTO SOBRE MECANIZAÇÃO E PRODUÇÃO DE CANA DA AMÉRICA LATINA!

DIAS 01 e 02
ABRIL 2020

TEMÁRIO

- ▶ Melhores estratégias de colheita para rendimento operacional: cases e debates
- ▶ Agricultura de precisão: da máquina para o produtor de cana-de-açúcar.
- ▶ Manutenção corporativa de máquinas: um estudo de caso.
- ▶ A gestão do 3º maior custo de manutenção de máquinas e caminhões.
- ▶ A revolução nos tratos culturais com incorporação da palha, uso de resíduos, Crotalaria e adubo foliar.
- ▶ Resultados da utilização de softwares que facilitam a gestão da frota.
- ▶ Plantio mecanizado: o tamanho do tolete influi no "stand"?
- ▶ Módulo motomecanizado ideal para o produtor de cana plantar soja.
- ▶ As vantagens da rotação de culturas cana-soja com plantio direto.
- ▶ Lançamento de novos produtos e serviços.
- ▶ Exposição de máquinas e equipamentos canavieiros.

INSCREVA-SE PELO SITE:
doity.com.br/mecanizacao



INFORMAÇÕES
eventos@ideasonline.com.br
+55 (16) 3211 4770

PATROCÍNIO (até 13/02)



CIVEMASA



VALTRA



xmrobots®



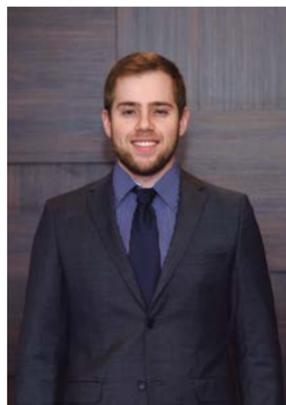
APOIO





GOVERNO ASSINA PROJETO DE LEI QUE REGULAMENTA A EXPLORAÇÃO DE RECURSOS MINERAIS E POTENCIAL HIDRELÉTRICO EM TERRAS INDÍGENAS

Diego Henrique Rossaneis
Advogado



Não é novidade que terras indígenas sempre foram objeto de conflitos e (são) cobiçadas por suas riquezas naturais, tais como minérios, gases naturais, potencial hidrelétrico, etc. Mas e aí, a exploração de tais recursos em terras indígenas é ilegal? É algo novo ou já existia disposição legal nesse sentido?

No dia cinco de fevereiro do corrente ano, o governo

federal assinou um projeto de lei (PL nº 191/2020) que regulamenta a exploração de minérios, hidrocarbonetos e o potencial hidrelétrico em terras indígenas demarcadas (TIs) e, como era de se esperar, toda as mídias, ambientalistas e defensores dos direitos humanos, criticaram a proposta do governo.

Apesar de todo o murmurinho envolvendo o projeto, vale registrar que esse assunto não é algo novo idealizado pelo governo federal. Trata-se, em verdade, da regulamentação de dois dispositivos legais previstos na Constituição Federal de 1988. São os artigos 176, §1º e o 231, §3º, que assim dispõem:

Art. 176. As jazidas, em lavra ou não, e demais recursos minerais e os potenciais de energia hidráulica constituem propriedade distinta da do solo, para

efeito de exploração ou aproveitamento, e pertencem à União, garantida ao concessionário a propriedade do produto da lavra.

§ 1º A pesquisa e a lavra de recursos minerais e o aproveitamento dos potenciais a que se refere o "caput" deste artigo somente poderão ser efetuados mediante autorização ou concessão da União, no interesse nacional, por brasileiros ou empresa constituída sob as leis brasileiras e que tenha sua sede e administração no país, na forma da lei, que estabelecerá as condições específicas quando essas atividades se desenvolverem em faixa de fronteira ou terras indígenas.

Art. 231. São reconhecidos aos índios sua organização social, costumes, línguas, crenças e tradições, e os direitos originários sobre as terras que tradicionalmente ocupam, competindo à União demarcá-las, proteger e fazer respeitar todos os seus bens.

§ 3º O aproveitamento dos recursos hídricos, incluídos os potenciais energéticos, a pesquisa e a lavra das riquezas minerais em terras indígenas só podem ser efetivados com autorização do Congresso Nacional, ouvidas as comunidades afetadas, ficando-lhes assegurada participação nos resultados da lavra, na forma da lei.

O que o atual governo fez foi nada mais que buscar uma maneira de regulamentar e instrumentalizar esses dois dispositivos constitucionais que já previam e autorizaram a exploração de terras indígenas.

Acontece que essa é mais uma das pautas e medidas "anti-populares" que o atual governo se dispôs a enfrentar, tal como a reforma de previdência. Por isso o motivo de todo o murmúrio e clamor social em torno desse projeto de lei.

De acordo com o PL nº 191/2020, só poderão ser exercidas as atividades de pesquisa e lavra de recursos minerais e hidrocarbonetos, bem como o aproveitamento de recursos hídricos para geração de energia elétrica após:

- I. A realização de estudos técnicos prévios para avaliar o potencial de exploração da atividade;
- II. Oitiva das comunidades indígenas afetadas;
- III. Autorização do Congresso Nacional;
- IV. Participação das comunidades indígenas afetadas nos resultados e lucros da atividade;
- V. Pagamento de indenização das comunidades

indígenas afetadas pela restrição do usufruto sobre a terra indígena.

Agora o projeto será encaminhado para a Câmara dos Deputados para a criação de comissão especial para discuti-lo e submetê-lo à aprovação, vetos ou reprovação.

Vale registrar também que esse tipo de regulamentação serve para possibilitar com que os indígenas tenham direito de optar por explorar economicamente ou não suas terras, tendo direito à participação nos lucros, podendo optar pelo sim ou pelo não, igualando-os a todos os demais cidadãos brasileiros que possuem o mesmo direito, qual seja, de livre exercício do direito de posse e propriedade.

Por fim, o presente artigo tem apenas cunho informativo, sem qualquer tipo de posição e/ou opinião, mas, você leitor, o que acha? É válida a liberação da exploração econômica das terras indígenas para pesquisa e lavra de recursos minerais e hidrocarbonetos e para o aproveitamento dos recursos hídricos ou isso ferirá os direitos, liberdades e garantias dos índios? Ficam essas perguntas para reflexão. 





CANAOESTE

Coluna de Mercados
"engenheiro agrônomo Manoel Ortolan"

E CONSEGUIMOS CHEGAR NO R\$ 0,64/KG DE ATR

* Marcos Fava Neves



Reflexões dos Fatos e Números do Agro

O mês de janeiro trouxe uma enorme movimentação ao mundo e, consequentemente, ao agro. Aparentemente, temos uma grande surpresa por mês, se olharmos as últimas: Irã, acordo EUA-China, Coronavírus, dentre outras que vão aparecendo e exigindo a nossa capacidade analítica para os prováveis impactos. Vamos a elas!

Foi divulgada a fase 1 do acordo EUA-China, estipulando no agro que as compras da China crescerão US\$ 32 bilhões em dois anos ou US\$ 16 bilhões, em média, ao ano (seriam

US\$ 12,5 bilhões neste e US\$ 19,5 bilhões no próximo). Isso, considerando as compras de US\$ 24 bilhões anuais antes da crise, levaria o número a US\$ 40 bi/ano. Caso a China siga a meta de importações do agro americano, poderá praticar discriminação comercial e ter problemas na OMC.

Além disso, muitas empresas chinesas de alimentos se transformaram em multinacionais neste período como, por exemplo, a Cofco. Interferências governamentais na cadeia de suprimentos dessas empresas podem comprometer a competitividade num mundo onde a construção de margens é a lei. Enfim, muitos artigos mostram ceticismo em relação a esse acordo, uma vez que os objetivos de cada país são muito mais estratégicos e de longo prazo. Para os esperados impactos negativos ao agro brasileiro, a dimensão dos prejuízos pode ser bem menor do que a imaginada.

Em relação à peste suína africana, seus danos seguem avançando. A produção de suínos na China em 2019 foi a menor em 16 anos, com um total de 42,5 milhões de toneladas (21% menor que 2018). Também foi detectado um caso de infecção de peste suína africana a 12 km da fronteira com a Alemanha, o maior produtor europeu de

carne suína. A questão importante, hoje, nas proteínas, é a velocidade de recuperação da produção chinesa de suínos, que deve levar pelo menos dois anos. Para complicar mais ainda o mês, foi registrado um caso de Influenza Aviária na província de Hunan, com abate considerável na quantidade de aves. Caso isso se espalhe, o quadro muda radicalmente para pior.

A crise com o Irã, que poderia resultar em guerra e aparentemente tumultuar os importantes negócios do Brasil no Oriente Médio, sumiu do radar com os problemas mais recentes do Coronavírus, com o processo de impeachment nos EUA e, agora, com as eleições. Resultados em Iowa mostram que Bernie Sanders larga na frente. Na minha humilde leitura, nada melhor para Trump do que enfrentar a polarização e Sanders é, aparentemente, o mais à esquerda dos democratas. Aliás, o atual presidente americano não pode reclamar do Brasil. O saldo comercial a favor dos EUA pulou de US\$ 7,7 bilhões para US\$ 11,3 bilhões, considerando dados até novembro de 2019. Os EUA ocupam 17% da pauta importadora do Brasil e representamos 2,5% das exportações dos EUA.

No Brasil, o mais recente Boletim Focus traz que as projeções para o IPCA recuaram de 3,47% para 3,40% para este ano, e permanecerão em 3,75% para 2021, mesmo com a recente desvalorização do câmbio. Para o PIB, estimam 2,31% em 2020 e 2,50% no próximo. A taxa de câmbio para dezembro aumentou de R\$/US\$ 4,05 para R\$/US\$ 4,10, e fica em R\$/US\$ 4,05 para 2021. Já a Selic deve cair ainda mais para 4,25% no final deste ano e 6% no final do próximo ano.

Foram muito bem em Davos o ministro Paulo Guedes e os representantes do Brasil, mostrando que estamos em outra direção e acelerando. Apenas desnecessários os escorregões na área ambiental, que mesmo sendo mal compreendidos fizeram estragos em sugerir impostos para açúcar e outros produtos. Esse governo entrou para cortar gastos e impostos, e não o contrário. Importante também a criação de um conselho para a Amazônia e a presença do experiente vice-presidente neste time. Neste ano, nossa agenda mais importante, na qual aparentemente tudo joga a favor, é na questão ambiental, e aí está o maior risco. O plano para combate às queimadas em 2020 deveria ser publicado e poder receber contribuições do mundo todo num fórum digital. Não podemos repetir 2019.

A produção continua bem. A nova estimativa da Conab levou a safra 2019/20 de grãos para 248 milhões de toneladas, 2,5% maior que a anterior. Clima, crédito, área e

produtividade são os quatro fatores apontados. A área chega a 64,2 milhões de hectares (1,5% maior) e a produtividade média ficou 1% maior, em 3.864 kg/ha. O milho deve ficar em 98,7 milhões de toneladas, 1,3% menor que a última safra. Espera-se redução de 3% na segunda safra devido aos riscos climáticos. O algodão tem aumento de 1,1%, chegando a 2,8 milhões de toneladas de pluma. Não podemos ter problemas de clima na segunda safra.

Na carona destes números, a nova estimativa do Valor Bruto da Produção é de R\$ 674,8 bilhões, 7% acima do ano passado, que foi de R\$ 631 bilhões. Nas atividades agrícolas aumentou em R\$ 23 bilhões, para R\$ 430,1 bilhões, e nas atividades pecuárias R\$ 244,7 bilhões, R\$ 16,3 bilhões acima.

A expectativa de uma produção recorde de soja, chegando perto de 125 milhões de toneladas, pode atuar no sentido de pressionar os preços. Aparentemente, o Mato Grosso vai compensar a perda no Rio Grande do Sul devido ao clima. Hoje a soja brasileira continua mais atrativa na China, com a tarifa de 25% aplicada à americana. Chegamos a praticamente 35% da produção mundial de soja e 50% do comércio, é incrível a história da soja. Estimativas apontam que o custo do transporte usando a melhoria logística já proporcionada no Brasil está entre 15 a 20% menor.

O ponto positivo em janeiro foi a missão do agro brasileiro na Índia. Em 2019, vendemos a este país US\$ 676 milhões, liderados por óleo de soja, açúcar, algodão, feijão, pimenta, óleos essenciais, suco e milho. Considerando o potencial deste megamercado no futuro, é fundamental construir as pontes empresariais e melhorar o ambiente institucional para as trocas, e estimulá-los a fazer etanol e tirar açúcar do mercado mundial. Parabéns à ministra Tereza Cristina e ao time do Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) e Apex (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos).

Antes de fechar o artigo com os cinco fatos do agro de fevereiro, um deles, como não poderia deixar de ser, é o Coronavírus, e este merece atenção especial.

Minha análise sobre os impactos do Coronavírus no agro está resumida nos seis pontos a seguir:

I. Qual o tamanho da infecção? A Sars (Síndrome Respiratória Aguda Grave) levou nove meses para ser controlada. Se por um lado hoje temos mais fluxos de pessoas, temos também mais tecnologia e o aprendizado com a crise anterior. A China demorou

para comunicar e agir, mas depois entrou com força total. O mundo também aparentemente parece estar mais preparado. A menos que sejamos surpreendidos com algo novo na contaminação, acredito que ela poderá ser menor e controlada mais rapidamente.

II. Qual o tamanho da desaceleração econômica? Creio que vai depender muito das medidas do governo da China para compensar a perda de negócios e fechamento temporário de atividades, que mais uma vez dependem da primeira pergunta. Pacotes de estímulo já estão sendo desenhados.

III. Onde a desaceleração econômica impacta mais? A desaceleração impacta mais no setor de serviços como turismo, transportes, entretenimento, restaurantes e outros. É o primeiro a ser limitado e a ser cortado, seguido de bens industriais, cuja compra pode ser postergada.

IV. Quais os impactos nos alimentos? A alimentação é a última coisa a ser cortada por uma família com restrições de renda, e nesta, primeiro sofrem os produtos mais supérfluos como sobremesas e outros, e por último os mais básicos, que é onde entra a pauta exportadora do Brasil.

V. Restrições aos fluxos de produtos na China podem atrapalhar suas cadeias de produção? Sim. A falta de ração ameaça a produção de frango em Hubei e outros locais. Depende também da pergunta 1. Os chineses podem precisar importar mais devido a problemas de falta de ração e outras restrições, pois a prioridade é controlar o vírus, mesmo que tenham que importar mais produtos congelados e seguros.

VI. Pode haver impactos comportamentais com a crise? Sim, é preciso observar se com este problema haverá alguma migração de consumo de produtos mais exóticos (morcegos, cobras e outros) para produtos seguros como as carnes tradicionais de frango, bovina e suína. Pode haver também corrida para estoques destes e ações do governo em importações emergenciais para suprir a demanda.

Li muitas análises negativistas, posso estar enganado, mas colocando no balanço as seis questões acima, minha leitura hoje é que o Coronavírus pode acabar sendo uma oportunidade às exportações do Brasil, principalmente das carnes.

Os cinco fatos do agro para acompanhar em fevereiro são:

- Os impactos do Coronavírus nas exportações;

- O andamento da nossa safra, das exportações e o comportamento do clima, principalmente na segunda safra de milho. Além da nossa, acompanhar o andamento da safra na Argentina, que é um pouco menor que a do ano passado, mas maior que a última estimativa.
- China e Ásia: seguir notícias dos impactos da peste suína africana na Ásia nos preços e quantidades de carnes importadas do Brasil;
- Efetivação do acordo comercial China e EUA e pressão nos preços dos nossos produtos,
- O andamento das reformas no Brasil, com a retomada o crescimento e seus impactos ao agro e ao câmbio.

Reflexões dos Fatos e Números da Cana

Vamos ao nosso resumo mensal canavieiro, após um período que muitos tiraram férias e seguiram com obras para deixar as usinas “nos trinques” para a próxima safra. No relatório da Unica (União da Indústria de Cana-de-açúcar), a moagem acumulada, até a metade de janeiro, estava em 578 milhões de toneladas, 2,8% acima da safra anterior. A produção de açúcar está em 26,5 milhões de toneladas, praticamente igual, e a de etanol em 32,20 bilhões de litros (6% maior), sendo 9,87 bilhões de anidro e 22,33 bilhões de hidratado.

Mais projeções para a próxima safra (2020/21): a FCStone projeta em 595 milhões de toneladas, 1% acima da safra atual, mas 10 milhões de toneladas acima da última projeção, graças às chuvas. Destas, 37,8% seriam destinadas ao açúcar (contra 34,1% da atual), o que levaria a 29,4 milhões de toneladas (26,6 milhões nesta), representando aumento de 10% no volume de produção. A produção de etanol cairia 6%, dos atuais 31,7 bilhões para 29,9 bilhões.

Nas notícias das empresas, a São Martinho já completou a criação de Créditos de Descarbonização (CBios) vindos da Usina Boa Vista, em Quirinópolis (GO). Segundo a ANP, outras cinco usinas estão com os processos prontos. Aliás, em janeiro, com dois excelentes profissionais da São Martinho, Agenor e Walter, tivemos a oportunidade de apresentar o caso da empresa na reunião anual de executivos do agronegócio dos EUA, a AAPEX, em Orlando (FL). Impressionamos os americanos com os números e os resultados de construção de margens em meio à crise do setor.

Segundo a ANP, existem, hoje, no Brasil, 18 usinas em construção, sendo sete de etanol de milho. No entanto,

são projetos que estão há tempos nessa lista. São praticamente 360 usinas autorizadas a produzir etanol.

No Açúcar

Estima-se que os subsídios da Índia provoquem perdas ao Brasil de US\$ 1,3 bilhão ao ano. No ciclo 2019/20, o país deve colocar no mercado 6 milhões de toneladas com subsídios, das 26 milhões que serão produzidas. A produção deve cair 22% devido aos problemas climáticos (seca e inundações). Desde o início da safra, em 1º de outubro até o final de janeiro, a produção foi 25% menor (14 milhões de toneladas). Caso não fosse isto, e produzisse novamente 33 milhões de toneladas, seria outro desastre. O Brasil segue firme no contencioso contra a Índia na OMC, mesmo com a visita do presidente e da delegação de agro feita em janeiro.

Na safra 2019/20, a Tailândia deve produzir quase 30% a menos, graças à seca, não passando de 10,5 milhões de toneladas. Deve exportar apenas 6 milhões, sendo que na safra atual vendeu mais de 11 milhões de toneladas.

Segundo a Archer, ao câmbio atual e com o preço de 14.61 centavos de dólar por libra-peso, o açúcar vale R\$ 1.440 por tonelada. A empresa estima o custo médio de produção em R\$ 1.100 por tonelada FOB Santos. Isso aumentou as fixações da safra 2020/21 e há hedges para 2021/22, garantindo parte dos resultados. Até 31/12, pela Archer, 35% do açúcar da safra 2020/21 a ser exportado, do total esperado de 19,5 milhões de toneladas, haviam sido fixados a um valor médio de R\$ 1,244 por tonelada, posto no porto de Santos.

No Etanol

Na primeira quinzena de 2020 foi vendido 1,25 bilhão de litros, sendo 1,23 bilhão para o mercado interno. Foram 354,36 milhões de anidro e 877,73 milhões de hidratado, igualando ao mesmo período do ano passado. Porém, na safra (desde 1º de abril) as vendas de etanol estão 12% acima da safra anterior. Até dezembro de 2019, as exportações de etanol foram de 1,62 bilhão de litros, 15% superiores ao mesmo período da safra anterior, de acordo com a Secex (Secretaria de Comércio Exterior). Boas notícias.

Segundo a ISMA (associação da Índia), o país hoje mistura perto de 5% de etanol à gasolina, e o plano é subir a 10% até 2022, e a 20% até 2030. Falta capacidade de produção nas usinas, que hoje entregam ao redor de 3,5 bilhões de litros, para uma demanda estimada em algo

próximo a 5 bilhões de litros por ano. Precisamos ajudá-los nisto.

Boa notícia veio também dos EUA, com um plano pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) para incentivar a presença de bombas com maior teor de biocombustível nos postos. Já existe hoje a liberdade de vender gasolina com 15% de etanol durante todo o ano, mas faltam bombas. O departamento estima que 93% dos 263 milhões de veículos possam usar o E15. E diferentemente do que existe no Brasil, lá são menos de 10% os veículos flex (22 milhões) que podem usar o E85. O E15 é oferecido em apenas 1% das bombas e o E85 em 2,4% delas. O apoio seria para terem mais bombas nos postos.

O Mapa estimou os estoques de hidratado, em 1º de janeiro deste ano, em cerca de 5 bilhões de litros, quase 9% menores do que na safra passada. No fechamento desta coluna, o litro do etanol com impostos, pelo relatório da SCA, estava em R\$ 2,55 o hidratado e R\$ 2,40 o anidro. A Archer estima crescimento do mercado de combustíveis em 5% neste ano, e provavelmente teremos menos etanol com a recuperação dos preços do açúcar.

O governo segue forte na possibilidade de venda direta de etanol. Viria uma Medida Provisória (MP) que unificaria a cobrança do PIS/Confins, que seria paga nas usinas. Segundo a ANP, hoje, aproximadamente R\$ 0,13 por litro destes dois impostos é pago nas usinas e R\$ 0,11 na distribuição. Mas não incide no anidro, pois é pago pela gasolina. A ideia seria jogar os R\$ 0,242/l na usina, mas isto impactaria no anidro e no preço da gasolina. Ou a criação da usina-distribuidora pela ANP, que poderia fazer todo o processo e pagar os tributos.

A FCStone acredita em aumento de 50% na produção do etanol de milho nesta safra 2020/21, pulando para 2,5 bilhões de litros. Estudo do Pecege mostrou que os custos de produção de etanol de milho na safra 2018/19 foram de R\$ 1.709 por metro cúbico, contra R\$ 1.789 no da cana. O estudo foi feito em usinas flex (já são 11 unidades no Brasil). Segundo o estudo, as margens começam a ficar discutíveis com o milho acima de R\$ 40/saca e o preço do etanol abaixo de R\$ 1,90/litro.

Estratégia com base nos fatos

Os cinco principais fatos para observarmos em fevereiro são:

- I. Acompanhar o desenrolar das safras da Índia e Tailândia, que vêm tendo boas quebras, e os impactos nos preços do açúcar. Ao fechar esta coluna estava

em 14,60 cents/libra peso. Acompanhar a evolução da taxa de câmbio e as fixações de açúcar das safras 2020/21/22, que ditarão o mix;

II. Evoluções do preço do petróleo, cujo barril do Brent em um mês caiu de USD 60 para USD 54, principalmente devido aos receios com o Coronavírus, mas ao fechar esta coluna estava voltando a subir e creio que este será o caminho de volta a perto de USD 60.

III. Acompanhar o consumo mensal de hidratado e os estoques existentes, lembrando que estão menores que os do ano passado nesta mesma época;

IV. O clima sobre o canavial que será colhido a partir de março, que vem sendo generoso, e as previsões da nova safra, que estão um pouco maiores que a atual, mas não no necessário para atender ao crescimento do consumo,

V. A velocidade de implantação do RenovaBio como estímulo já para a safra atual. 🌱

HOMENAGEADO DO MÊS

Desta vez, nossa singela homenagem vai ao amigo e empresário Jardel Massari. Tal como o homenageado do mês passado, o seu sócio, é exemplo de empreendedorismo no Brasil e 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



INSCRIÇÕES
ABERTAS

ESTEJA ENTRE
OS PROFISSIONAIS
E LÍDERES MAIS
INFLUENTES DO SETOR
DE AÇÚCAR E ETANOL
MUNDIAL.

11 de março

SANTANDER - DATAGRO



ABERTURA DE SAFRA
CANA, AÇÚCAR E ETANOL
2020/21

RIBEIRÃO PRETO
CENTRO DE EVENTOS TAIWAN
#ABERTURADESAFRA

13 de maio



SANTANDER
ISO DATAGRO
NY SUGAR & ETHANOL
CONFERENCE 2020

NOVA YORK
583 PARK AVENUE
#SANTANDERISODATAGRONY

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:





CANAOESTE

Artigo Técnico

A TODO VAPOR ANTES DA SAFRA – BOAS PRÁTICAS LABORATORIAIS

Lucas Teodoro Guidugli
Encarregado de Laboratório de
Sacarose da Canaoste



Muita movimentação acontece no interior do laboratório para deixar tudo preparado para a safra que se aproxima, incluindo as manutenções preventivas e corretivas já feitas nos equipamentos. Porém, além disso, o laboratório deve se preocupar com a gestão da intensa rotina neste período para que nada saia dos trilhos, e por isso existe as Boas Práticas Laboratoriais.

As Boas Práticas Laboratoriais – BPL, foram criadas com a finalidade de evitar fraudes, resultados não documentados, resultados não confiáveis e para evitar

que pessoas não qualificadas trabalhem no local. Elas são um conjunto de normas que dizem respeito à organização e as condições sob as quais estudos em laboratórios são planejados, realizados, monitorados, relatados e registrados. O Laboratório de Sacarose da Canaoste trabalha de forma a garantir a qualidade de seus ensaios.

O Laboratório de Sacarose busca, com as BPL, garantir dados confiáveis aos associados, padronizar procedimentos internos para a qualidade do processo e evitar os possíveis erros operacionais na análise. Com isso, consegue maior rapidez na entrega, na qualidade da análise, e também aperfeiçoamento nos procedimentos analíticos para a melhoria contínua.

Os principais pilares das Boas Práticas Laboratoriais são: instalação, organização, equipamentos e métodos do laboratório. Logo no início, na instalação, é feita uma análise de toda a infraestrutura do laboratório, onde são avaliadas as condições físicas e ambientais, verificado cada procedimento do

laboratório para o uso correto de EPI/EPC, e é controlado o acesso ao laboratório por questões de segurança.

Na parte de organização, no Laboratório de Sacarose da Canaoste, foi adotado o “5S” para o gerenciamento da qualidade, que é uma ferramenta poderosa desenvolvida no Japão logo após a Segunda Guerra Mundial, e que é utilizada até hoje. Nela, temos os cinco sentidos, que são um conjunto de procedimentos que se inicia com a seleção e descarte do material que está ocioso e termina promovendo melhorias em todas as ações do laboratório, que é o senso de utilização. Passamos então para o senso de organização, o senso de limpeza, o senso de saúde e o senso de autodisciplina. Com a utilização do “5S”, o laboratório conseguiu alcançar a otimização dos espaços, economia de tempo, melhora geral no ambiente de trabalho, prevenção de acidentes e melhoria constante nos controles e na organização de todos os documentos, procedimentos, registros, amostras e estoque do laboratório.

Além de contar com equipamentos de ponta e empresas habilitadas para aferição e calibração, o laboratório realiza aferições periódicas para eliminar possíveis desvios nos equipamentos e acompanhamento de manutenções necessárias aos mesmos.

Com o método, o laboratório segue os procedimentos analíticos homologados e acreditados, somado ao “Procedimento Operacional Padrão” que são documentos que fornecem instruções para atividades de rotina da forma mais detalhada possível, onde é descrita a forma de conduzir a rotina ou as atividades não especificadas em metodologias e manuais. Há procedimentos para recebimento, identificação, manuseio, amostragem, armazenamento de substâncias, operação de equipamentos,

manutenção e verificação de equipamentos, controle de registro, higiene, saúde e segurança. Com isso, é possível otimizar o tempo dos procedimentos, manter a uniformidade e a qualidade de nossas análises, além de assegurar a qualidade dos serviços para os nossos associados.

Para mais informações ou dúvidas, envie um e-mail para Lucas Teodoro Guidugli (lucasteodoro@canaoeste.com.br), ou ligue para (16) 3946-4200.



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.



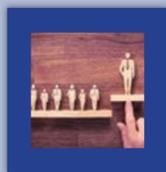
cocred.com.br

 [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**

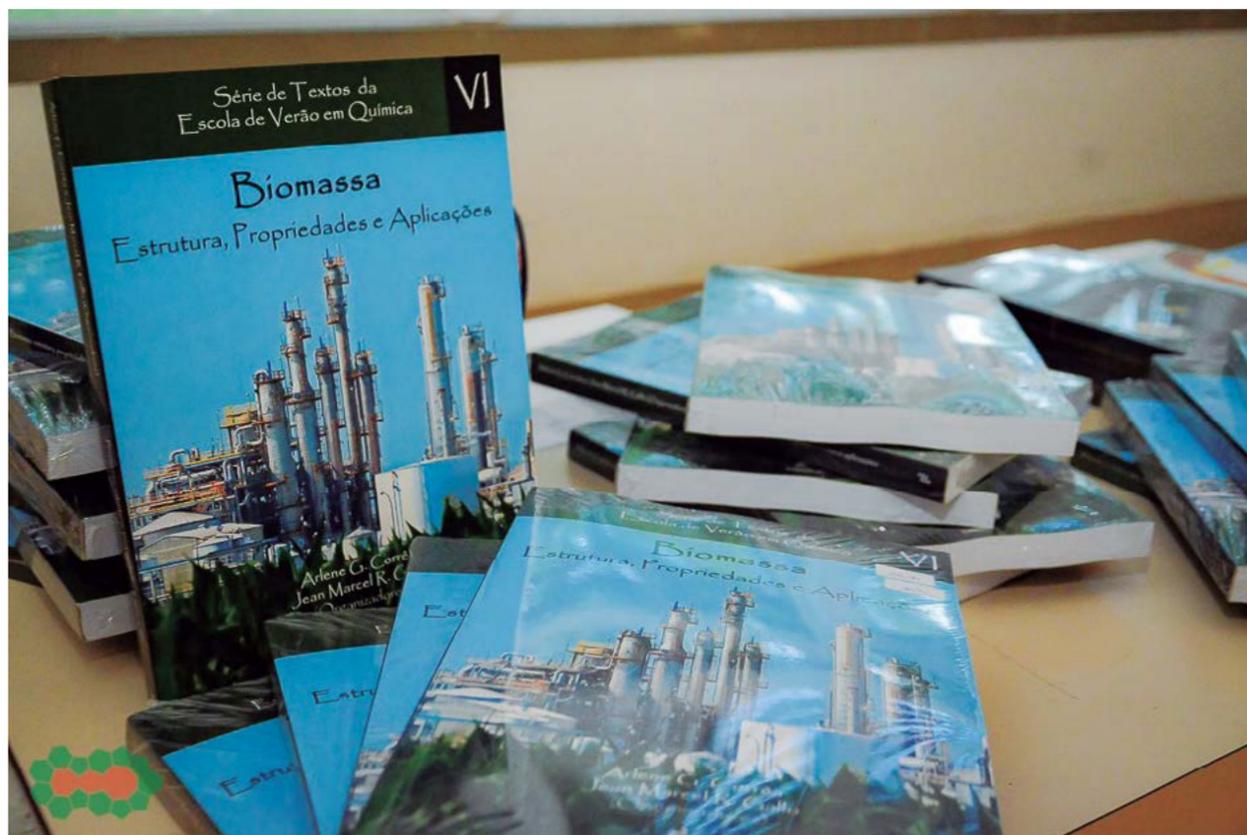
Vem crescer com a gente.



Destaque 1

BIOMASSA É TEMA DE LIVRO LANÇADO PELA ESCOLA DE VERÃO EM QUÍMICA DA UFSCAR

O livro aborda os diversos aspectos da biomassa, desde a sua estrutura até a valorização e emprego em biorrefinarias



Fernanda Clariano

Nas últimas décadas o crescimento populacional tem demandado cada vez mais a utilização de recursos naturais e manufaturados, especialmente aqueles derivados de fontes não renováveis como o petróleo.

O conceito de economia circular considera o máximo

aproveitamento do material e da energia contidos nos produtos que fazem parte da economia. A circularidade, entendida como o reaproveitamento de rejeitos de um elo da cadeia por outro elo, minimiza a necessidade de extração de produtos não renováveis e reduz a quantidade de resíduos e rejeitos.



Alunos e docentes prestigiaram o evento

Para abordar os diversos aspectos da biomassa, desde a sua estrutura até a valorização e emprego em biorrefinarias, Arlene Corrêa e Jean Marcel Gallo, docentes do Departamento de Química da UFSCar (Universidade Federal de São

Carlos), organizaram o livro “Biomassa: Estrutura, Propriedade e Aplicações” - o VI volume da Série de Textos da Escola de Verão em Química da Universidade. O lançamento aconteceu no dia 11 de fevereiro no Anexo do Anfiteatro Bento Prado Júnior. Aberto ao público, o evento reuniu alunos e docentes e marcou a comemoração dos 40 anos da Escola.

De acordo com Arlene, se faz necessário empregar as ferramentas da Química Verde ou Sustentável, que é definida como a criação, o desenvolvimento e a aplicação de produtos e processos químicos para reduzir ou eliminar o uso e a geração de substâncias nocivas à saúde humana e ao ambiente.

“Um dos 12 princípios da Química Verde é a utilização de matérias-primas renováveis. A utilização da biomassa vem crescendo mundialmente como fonte renovável para a produção de energia elétrica e de biocombustíveis (etanol, biodiesel, biogás etc.). Ademais, a biomassa se destaca como uma fonte de material de partida na produção de diversas substâncias orgânicas que servirão como insumos nos mais variados processos industriais”, destaca a docente.

Expedição Custos Cana
Coplacana - Piracicaba/SP

26.03.2020

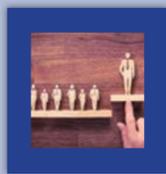
Em sua 4ª edição o evento Expedição Custos Cana apresenta análises inéditas de dados levantados com usinas parceiras referentes aos custos de produção do setor sucroenergético brasileiro.

Inscrições abertas:
custoscana.pecege.com

Patrocinador Ouro: **FMC**

Patrocinador Prata: **UPL OpenAg™**

Patrocinador Bronze: **gatec** gestão agroindustrial



UMA PROPOSTA POLÊMICA

Zerar os tributos federais e estaduais que incidem sobre os combustíveis pode impactar os serviços disponibilizados à população, como segurança, saúde e educação



Fernanda Clariano

Recentemente, o presidente Jair Bolsonaro afirmou que estaria disposto a zerar os tributos federais que recaem sobre os combustíveis e desafiou os governadores a tomarem a mesma medida com o ICMS junto ao setor, gerando certa polêmica.

De acordo com informações da Unica (União da Indústria

de Cana-de-Açúcar), o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) que incide sobre o etanol hidratado rendeu para os cofres públicos em 2019, R\$10,4 bilhões. A contribuição da gasolina C foi de R\$ 46,5 bilhões no mesmo período. Somados, esses dois produtos representaram uma arrecadação de R\$ 57 bilhões em um ano somente



Pádua: "A eliminação dos impostos sobre os combustíveis, e por consequência do diferencial tributário dos biocombustíveis, levaria a inviabilidade do etanol hidratado e do RenovaBio"

de ICMS. Quando foi realizada a mesma conta para PIS/Cofins e Cide, a contribuição somada foi de R\$ 31,6 bilhões em 2019 de etanol hidratado, anidro e gasolina. Como temos a Lei de Responsabilidade Fiscal, seria necessário um corte de gastos de cerca de R\$ 88 bilhões para que fosse feita a eliminação dos impostos sobre os combustíveis.

Para o diretor técnico da Unica, Antonio de Pádua Rodrigues, o que viabiliza o etanol hidratado é o diferencial tributário em relação ao fóssil. "Se removermos



Carlos Occaso: "Esta discussão é mais um tema que é levado de surpresa ao debate público sem, aparentemente, estudo técnico"

essa relação paramétrica, a alternativa do biocombustível deixa de existir, com grande perda para o consumidor. O etanol é um produto agrícola com características de custo diferentes da gasolina e sua eficiência energética é 30% inferior. Sendo assim, a eliminação dos tributos tem o potencial de inviabilizar o produto no mercado, a não ser que ela venha acompanhada de um mecanismo alternativo que garanta essa competitividade", destacou. Ainda de acordo com ele, a eliminação dos impostos sobre os combustíveis, e por consequência do diferencial tributário dos biocombustíveis, levaria a inviabilidade do etanol hidratado e do RenovaBio. Portanto, qualquer movimento nesse sentido precisaria vir acompanhado de outros mecanismos de diferenciação e reconhecimento das externalidades positivas. "Temos mundialmente um movimento de substituição dos combustíveis fósseis. O Brasil está em posição de protagonista tendo substituído, em 2019, 48% da gasolina por renováveis e não podemos dar passos atrás".

O advogado especialista em Direito Tributário, Carlos Occaso (sócio da BBMO Sociedade de Advogados), analisou os possíveis impactos da proposta feita pelo presidente Jair Bolsonaro aos governadores e quanto isso custaria aos estados. Segundo Occaso, a arrecadação do ICMS sobre combustíveis representa mais de 20% do total arrecadado anualmente com este imposto pelos estados. "O ICMS é a principal fonte de receitas dos governos subnacionais e uma redução drástica, como a proposta pelo presidente Jair Bolsonaro, certamente impactaria os serviços disponibilizados à população, como segurança, saúde e educação. Os municípios também seriam prejudicados, pois 25% do ICMS que é arrecadado pelos estados é repassado para os municípios, o que amplia o quadro de serviços públicos impactados. Esta discussão é mais um tema que é levado de surpresa ao debate público sem, aparentemente, estudo técnico", disse.

Em meio às discussões sobre reforma tributária e a enorme pressão sobre as contas públicas dos estados, esta agenda parece descontextualizada na visão de Occaso. "Embora os tributos sejam importantes componentes nos preços dos combustíveis, com cerca de 44% de custos tributários no caso da gasolina e 24% no caso do diesel, uma redução da carga tributária desses produtos traria profundos impactos nas contas públicas de estados e municípios. Tampouco o governo federal teria margem para abrir mão das receitas de PIS, Cofins e Cide Combustíveis, caso os governadores topassem o desafio presidencial de zerar o ICMS, com o compromisso do presidente zerar também os

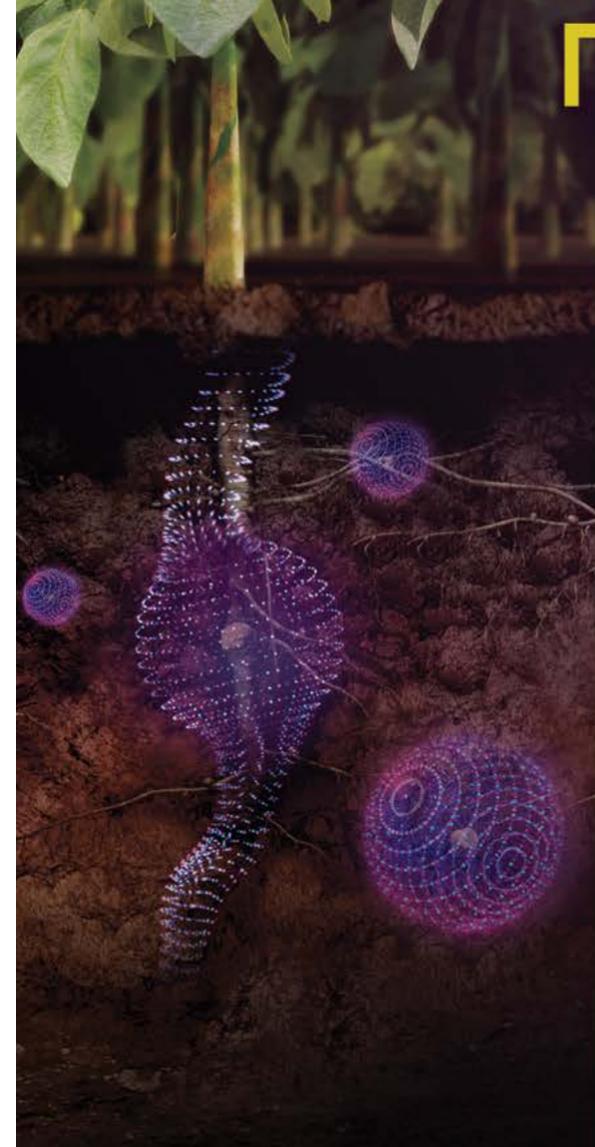


Marcio Meloni: "A proposta do presidente é uma utopia, mas..."

tributos federais. Portanto, o discurso de zerar a tributação sobre os combustíveis, seja do ICMS, seja dos tributos federais, gera alta expectativa para o consumidor e os profissionais do transporte, mas com baixo potencial de concretização, pois não há margem fiscal para a perda de importante parcela na arrecadação de receitas", explicou.

De acordo com o diretor comercial da Copercana, Marcio Meloni, a proposta do presidente é uma utopia e, caso acontecesse, seria um desastre para os produtores de etanol e toda sua cadeia produtiva. "A proposta chama a atenção para impostos cobrados pelos estados que exageraram nos seus percentuais se acomodando em cima de uma receita que cobre a ineficiência de suas gestões e, ao invés de se preocuparem em buscar soluções para diminuir os impostos para baratear os preços dos combustíveis, criam-se atrito entre as esferas políticas. Podemos citar, como exemplo, o Estado do Rio de Janeiro, com alíquota de 32%, sendo 30% de ICMS sobre o etanol, e 2% para o fundo de combate à pobreza e São Paulo com 12%, logo o Rio de Janeiro recebe o maior volume de recursos dos royalties do petróleo. Cito o Rio, mas tem outros estados que poderiam trabalhar melhor estas alíquotas para beneficiar seus contribuintes", disse Meloni.

Vale lembrar que o ICMS é responsável pela maior parte da arrecadação dos estados. Em São Paulo, o tributo representa 84% (R\$ 144 bilhões) de tudo o que o Estado recolhe por vias próprias e o imposto sobre combustíveis representa, em média, 20% de toda a arrecadação do tributo. 🌱



PERFORMANCE QUE
SÓ O MAIS RESPEITADO
LÍDER EM NUTRIÇÃO
DE SAFRAS DO MUNDO
PODE OFERECER.

MicroEssentials®

Exclusivo
Mosaic
Fertilizantes

+3,4
sc/ha*

RESULTADOS COMPROVADOS.
SE É MOSAIC FERTILIZANTES,
FAZ TODA A DIFERENÇA:

10 MAIS DE 10 ANOS DE
PESQUISA E VALIDAÇÃO

QUALIDADE
FÍSICA

MAIOR EFICIÊNCIA
OPERACIONAL

SAIBA MAIS EM WWW.MICROESSENTIALS.COM.BR [f/NUTRICAODESAFRAS](https://www.facebook.com/NUTRICAODESAFRAS) [@/NUTRISAFRAS](https://www.instagram.com/NUTRISAFRAS)

CONHEÇA OS OUTROS
PRODUTOS DE PERFORMANCE
DA MOSAIC FERTILIZANTES

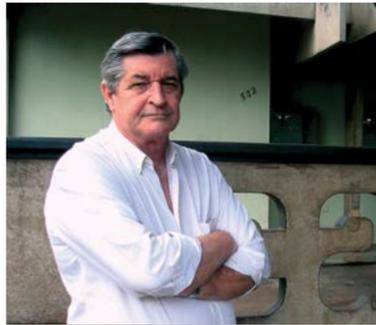
K-Mag | Aspire

Mosaic®
Fertilizantes

*MÉDIA DE INCREMENTO DE PRODUTIVIDADE NA CULTURA DA SOJA OBTIDA COM A UTILIZAÇÃO DO PRODUTO MICROESSENTIALS® NO BRASIL, NOS ÚLTIMOS TRÊS ANOS (17/18/19).



Informações Climáticas



CHUVAS DE JANEIRO DE 2020 & PREVISÕES PARA MARÇO A MAIO

Engº Agrº Oswaldo Alonso - Consultor

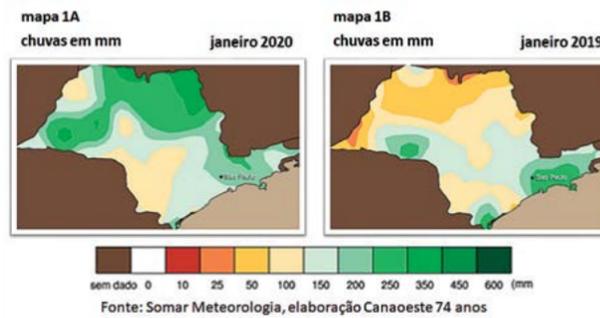
Quadro 1: Chuvas anotadas durante o mês de janeiro de 2020

Locais	mm chuvas do mês	mm normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	284	238
AgroClimatologia Unesp-Jaboticabal-Automática	350	278
Algodoeira Donegá - Dumont	258	316
Andrade Açúcar e Álcool	300	255
Barretos - Inmet/Automática	261	246
Biosev-MB-Morro Agudo	175	238
Biosev-Santa Elisa	232	237
Central Energética Moreno	258	316
CFM - Faz. Três Barras - Pitangueiras	135	245
Copercana - Uname - Automática	318	302
**Descalvado - IAC-Ciagro	255	270
E. E. Citricultura - Bebedouro Automática	302	284
Fafram - Ituverava - Inmet-Automática	399	306
Faz. Santa Rita - Terra Roxa	252	315
Faz. Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	253	252
IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	252	266
IAC-Ciagro - São Simão	401	295
Usina da Pedra-Automática	417	263
Usina Batatais	235	304
Usina São Francisco	304	264
Médias das chuvas	282	275

** IAC Descalvado - chuvas por dados interpolados

A média das chuvas de janeiro de 2020 (282 mm) ficou quase igual às médias das normais climáticas do mês (275 mm), mas quase três vezes maior que as chuvas do mês de janeiro de 2018 (106 mm). Foram observadas significativas variações de chuvas entre os locais acima, com extremos entre 417 mm na Usina da Pedra, 401 mm em São Simão-Instituto Florestal, 399 mm em Ituverava-Inmet, contra 135 mm na Faz. CFM-Pitangueiras e 175 mm em Morro Agudo-Biosev.

Na região sucroenergética de São Paulo foi marcante a diferença entre os maiores volumes de chuvas que ocorreram em janeiro de 2020 na faixa centro-norte e sudoeste (mapa 1A) do estado, comparativamente às mesmas faixas em janeiro de 2019 (mapa 1B).



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

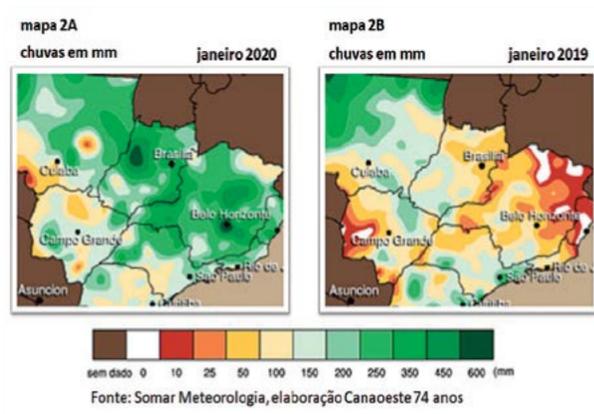
Quadro 2: Anotações pelos escritórios regionais das chuvas que ocorreram em janeiro de 2017 a 2020, com as respectivas médias mensais e normais climáticas

Localidades, meses e anos	primavera-verão de outubro a janeiro			janeiro				acumulados/2020 até janeiro				
	2017/18	2018/19	2019/20	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	
Barretos												
INMET	1	668	622	464	163	298	65	261	163	298	65	261
Bebedouro												
Escritório Canaoeste		760	675	580	232	301	96	369	232	301	96	369
Est. Exp. Citricultura	2	629	580	446	173	206	101	302	173	206	101	302
Cravinhos - S Simão												
Esc. Antonio Anibal		564	716	425	216	310	178	203	216	310	178	203
Instituto Florestal	3	505	569	565	368	306	367	401	368	306	367	401
Ituverava												
FAFRAM / INMET	4	678	871	545	255	372	69	399	255	372	69	399
Morro Agudo												
Faz. S Luiz e Biosev-MB	5	653	791	604	186	386	118	233	186	386	118	233
Pitangueiras												
Copercana		555	590	685	230	294	155	279	230	294	155	279
CFM - Faz. 3 Barras	6	525	657	485	139	329	112	135	139	329	112	135
Pontal												
Bazan, B Vista e Carolo		546	460	378	219	263	75	225	219	263	75	225
Serrana												
Fazenda da Pedra	7	986	679	827	270	350	225	417	270	350	225	417
Sertãozinho												
Instituto Zootecnia	8	489	519	621	310	362	123	340	310	362	123	340
Destilaria Santa Inês		355	459	443	211	271	73	274	211	271	73	274
UNAME - COPERCANA	9	365	469	506	206	242	96	318	206	242	96	318
Severínia												
Bulle Arruda e Ivan Aidar	10	611	621	494	213	305	53	226	213	305	53	226
Terra Roxa												
Fazenda Sta Rita	11	622	1106	528	269	370	26	252	269	370	26	252
Viradouro												
Escritório Canaoeste		544	817	484	205	256	123	189	205	256	123	189
Usina Viralcool		503	543	389	157	268	161	205	157	268	161	205
Centro de Cana IAC	12	441	705	648	232	225	95	252	232	225	95	252
Médias mensais		515	668	517	224	301	122	278	224	301	122	278
Normais climáticas		540	538	540	274	274	279	276	274	274	279	276

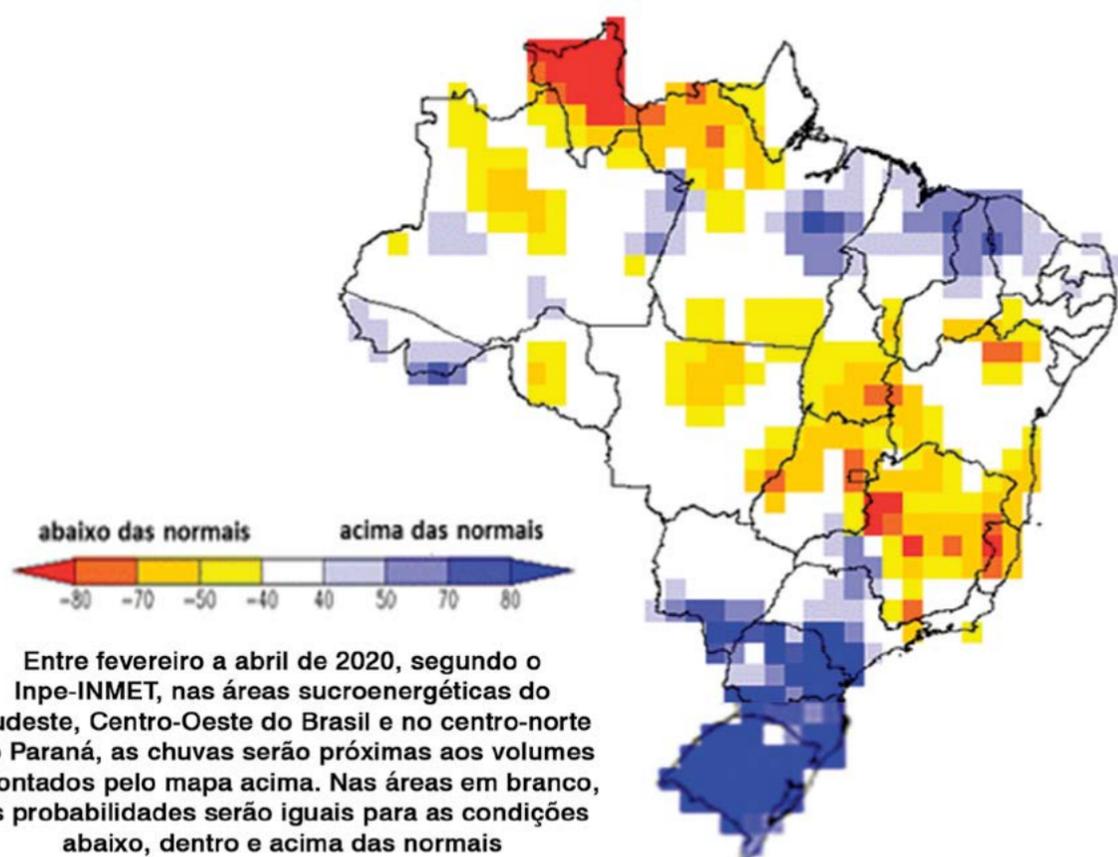
Obs.: As médias mensais, destacadas em vermelho (penúltima linha do quadro), referem-se às médias das chuvas registradas no mês em questão. As normais climáticas ou históricas (negritadas na última linha) referem-se às médias de muitos anos dos locais numerados de 1 a 12.

Destacadas no canto inferior direito do Quadro 2, notam-se que as normais climáticas, entre os meses de janeiro de 2017 a 2020, foram praticamente iguais. Entretanto, as diferenças foram bem marcantes entre as médias mensais dos meses de janeiro de 2017 a 2020. Valendo destacar que a média mensal de janeiro de 2020 (278 mm) ficou igual a normal climática (276 mm).

Além dos comentários acima para o estado de São Paulo, também foi notável a diferença entre os melhores volumes de chuvas de janeiro de 2020 (mapa 2A) nos estados de Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, diferindo do mês de janeiro de 2019 (mapa 2B). Nestes dois anos, as distribuições de chuvas foram semelhantes no estado do Paraná.



Mapa 3: Prognóstico de Consenso entre Inmet-CPTEC-Inpe-Funceme para fevereiro a abril de 2020. O mapa abaixo mostra 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 215 mm em fevereiro, 165 mm em março e 70 mm em abril.

Análise dos Fenômenos El Niño e La Niña: Em boletim atualizado em 13 de fevereiro, o Centro Americano de Meteorologia e Oceanografia (NOAA) manteve, por enquanto, a tendência da neutralidade, ou seja, sem El Niño ou La Niña, porém esta neutralidade tende a dar lugar a um resfriamento até o fim de 2020. Para o fim do verão, espera-se um padrão com chuva mais intenso nas regiões Norte/Nordeste do Brasil e faixas norte das regiões Sudeste e Centro-Oeste. O frio poderá vir mais cedo em 2020. Embora não exista previsão de um inverno rigoroso, as poucas quedas de temperatura prometem ser fortes.

Prognósticos para março a maio de 2020: A Somar Meteorologia assinala que as condições climáticas na faixa centro-norte do estado de São Paulo poderão ser:

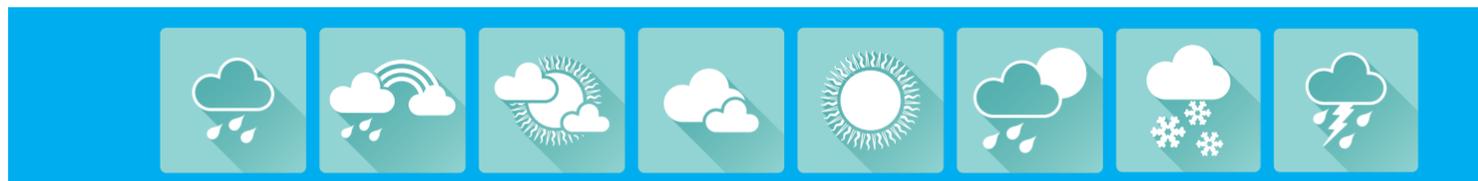
- Março: mais chuvoso e com temperaturas amenas durante a primeira quinzena do mês;
- Abril: mais chuvoso no início, diminuindo gradativamente ao longo do mês;
- Maio: chuvas pontuais.

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

As condições de pluviosidade e temperaturas durante a primeira quinzena de março poderão implicar, na faixa centro-norte de São Paulo e latitudes acima, em maior probabilidade de florescimento de cana. Fiquem atentos e a Canaoste estará monitorando esta possibilidade.

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

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



CRÉDITO

PRÉ-APROVADO

SICOOB COCRED

cocred.com.br
sicoobcocred

Agora ficou mais fácil conseguir aquele dinheirinho pra cobrir uma despesa ou realizar um sonho. Com o **Crédito Pré-Aprovado Cocred***, é dinheiro fácil na palma da mão! Rápido e sem burocracia, você pode contratar pelo celular ou computador, sem precisar ir até a agência.

SICOOB COCRED

Vem crescer com a gente.

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

* Modalidade sujeita à disponibilidade de limite. Consulte em seu aplicativo.



A IMPORTÂNCIA DA UTILIZAÇÃO DE MATURADORES NA CANA-DE-AÇÚCAR NO INÍCIO E FINAL DE SAFRA

* Carlos Crusciol

** Roberto Toledo

*** Bárbara Copetti

**** Ana Paula Bonilha



A maturação da cana-de-açúcar é o processo fisiológico que envolve a formação de açúcares nas folhas da planta e seu transporte até o colmo, onde ficará armazenado. Esse armazenamento acontece desde os primeiros meses de crescimento da cana, pois a sacarose é o principal metabólito sintetizado e transportado por ela. Inicialmente o processo acontece em menor intensidade, avançando gradativamente até o completo desenvolvimento dos colmos.

Quando a planta se encontra em alguma situação de estresse que possa resultar na redução do seu crescimento, ocorre um acúmulo máximo de sacarose. A condição pode ser influenciada por fatores como a diminuição da disponibilidade hídrica ou da temperatura, mantendo apenas uma nutrição adequada e sem restrição de luminosidade.

A maturação é, portanto, um dos processos mais importantes da cultura da cana-de-açúcar por estar diretamente ligada ao processo de industrialização e seus resultados. Durante essa fase, a cana diminui seu crescimento vegetativo e aumenta seu potencial de armazenamento de sacarose nos colmos. Nesse período, observa-se também uma

diminuição da umidade nos colmos da planta, que é contrabalanceada pelo ganho de sacarose e fibras.

Do ponto de vista agroindustrial, a maturação é definida de duas maneiras. A primeira é como aquele estágio de desenvolvimento em que a cultura apresenta a melhor produtividade qualitativa e quantitativa de açúcares. Já a segunda, é quando a produtividade agroindustrial e o resultado econômico se encontram maximizados.

Na região Centro-Sul, o aumento da taxa de maturação da cana-de-açúcar começa a ocorrer naturalmente a partir de abril/maio e se intensifica até setembro/outubro, ou seja, à medida que as chuvas se tornam mais escassas, o ATR (açúcar total recuperável – medida usada como parâmetro no setor canavieiro) atinge seu valor mais elevado.

No entanto, com a expansão da cultura e do volume de matéria-prima a ser processado, muitas usinas e produtores necessitam iniciar a safra nos meses de março/abril, processando colmos com baixo valor de ATR. Esta situação é constatada também quando o encerramento da safra se dá em outubro/novembro/dezembro, ou seja, no início ou em plena estação chuvosa, período de retomada do crescimento

das plantas e, portanto, consumo de energia pelas células, com redução dos valores de ATR.

Diante desse cenário, o uso de maturador torna-se uma opção eficiente de manejo, pois auxilia na disponibilidade de matéria-prima de qualidade para a indústria no momento correto. A utilização de maturadores irá maximizar o rendimento agroindustrial da cana-de-açúcar.

Atualmente existem diversas opções de maturadores no mercado. Esses produtos podem ser encontrados com classificações segundo a origem química e a forma de ação no metabolismo vegetal, ou seja, retardantes de crescimento (trinexapaque-etílico e ethephon) e inibidores de crescimento (glyphosate, sulfometuron, orthosulfuron, clethodim, fluazifop, bispiraque-sódico, dentre outros).

O trinexapaque-etílico é um dos ingredientes ativos mais utilizados como maturador. Ele atua na redução do nível de giberelina e diminui temporariamente o crescimento da planta de cana-de-açúcar, mantendo o processo

fotossintético sem danificar a gema apical. É possível detectar aumento no acúmulo de sacarose a partir de 15 dias após sua aplicação, sendo que o período de maior concentração ocorre entre 35 e 60 dias depois desse manejo.

Diante das condições apresentadas, é importante reforçar que as usinas e fornecedores de cana precisam realizar um planejamento adequado para a safra, priorizando a aplicação do maturador e a colheita dentro do período recomendado pela empresa desenvolvedora do produto, visando obter o máximo potencial de acúmulo de sacarose e rendimento econômico.

* Carlos Crusciol é prof. Titular da Unesp Botucatu e PhD.
** Roberto Toledo é eng. agr, PhD e gerente de Produtos Herbicidas da Ourofino Agrociência,
*** Bárbara Copetti é eng. agr. especialista de Desenvolvimento de Produtos e Mercado Cana-de-açúcar da Ourofino Agrociência,
**** Ana Paula Bonilha é eng. agr, MSc e especialista de Desenvolvimento de Produtos e Mercados Cana-de-açúcar da Ourofino Agrociência.



RE PENSE UTILIZE CICLE

Essa ideia não pode sair da sua cabeça!



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



MAPAS DE PRODUTIVIDADE: FUTURO GERENCIAMENTO DO CAMPO PARTE 1

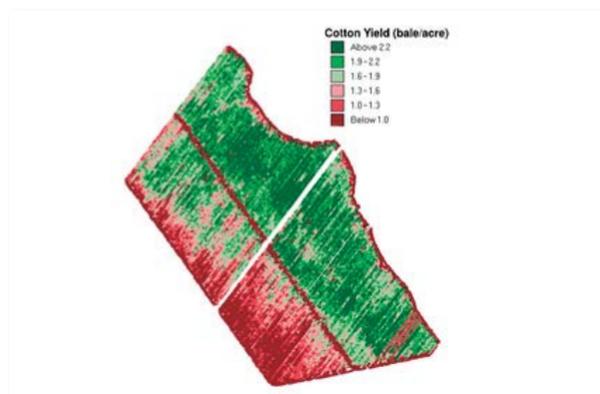
* Profa. Dra. Carla Segatto Strini Paixão Voltarelli - Coordenadora do curso de graduação de Engenharia Agrônômica - Centro Universitário Facens



As estimativas de produção e produtividade sempre foram muito importantes e norteiam a agricultura quanto à mudanças e melhorias a serem buscadas. A escolha da cultura, o tratamento de sementes, quanto e quais fertilizantes serão aplicados, a opção por um agroquímico ou outro, todas essas decisões têm como objetivo a obtenção de apenas um fim: a maior produtividade possível. Assim, para o gerenciamento adequado de uma propriedade agrícola, nada melhor do que utilizar a tecnologia a favor do produtor, obtendo dados e mapeando a área nos mínimos detalhes, caracterizados pela agricultura de precisão e uma de suas linhas: os mapas de produtividade.

Para entender melhor essa novidade, vamos responder algumas perguntas:

- O que são os mapas de produtividade?
- Para que servem os mapas de produtividade?
- Como são feitos os mapas de produtividade?



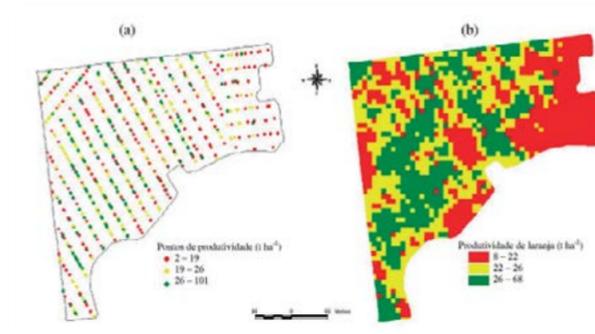
O QUE SÃO OS MAPAS DE PRODUTIVIDADE?

Inicialmente assume-se que o mapa de produtividade de um talhão é um conjunto de muitos pontos. Por ponto entende-se aqui uma pequena porção da lavoura, sendo que o dado

mais importante é a quantidade de grãos colhidos naquele determinado ponto, e enfatiza que é necessário conhecer a posição espacial deste ponto. A geração e a interpretação de mapas de produtividade de culturas agrícolas são um dos segmentos da agricultura de precisão que têm recebido especial atenção de pesquisadores e de fabricantes de máquinas agrícolas, em face de sua importância no contexto do entendimento do processo da variabilidade espacial da produção agrícola e na definição de ações de manejo agrônomico, que visam ao aumento e a manutenção dos índices de produtividade de uma lavoura agrícola.

Considera-se produção a quantidade total produzida, e produtividade toda a quantidade produzida em uma unidade, ou seja, por planta, por talhão, por hectare ou alqueire. E, para avaliar a produtividade, é importante ter noção de algumas características da planta que afetam a capacidade produtiva tais como: genótipo, peso dos grãos, o número de grãos por vagem, número de vagens por planta; número de plantas por metro; fertilidade do solo; condição climática; relevo, incidência de pragas e doenças, dentre outras.

Dessa forma, quando se tem em mãos todas essas variáveis, é possível destrinchar as áreas de uma propriedade e gerar mapas de produtividade que indiquem os fatores a serem melhorados com manejo. Para tanto, é fundamental ter um bom software agrícola, alimentá-lo com as informações adequadas e lembrar que a agricultura de precisão, por si só, não aumenta a produtividade. Ela é uma ferramenta que auxilia na tomada de decisões e permite o manejo minucioso dos fatores que influenciam o potencial produtivo da lavoura.



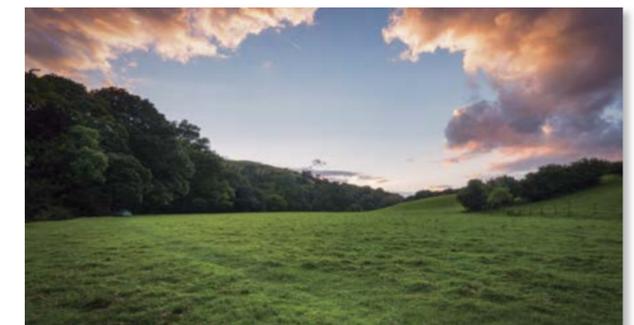
PARA QUE SERVEM OS MAPAS DE PRODUTIVIDADE?

Muitas vezes o agricultor se pergunta os motivos de tanta variação na produtividade de uma área para outra dentro de uma propriedade, mesmo tendo escolhido a mesma cultura e realizado os mesmos tratamentos culturais em todos os talhões.

Contudo, é importante lembrar que um ecossistema é influenciado por todos os fatores bióticos e abióticos em uma mesma região e, dessa maneira, pequenos detalhes acabam sendo cruciais na forma como uma planta responde aos estímulos a que é submetida.

A simples caracterização do ambiente no qual uma planta está localizada já permite projetar variações de produtividade como:

Áreas próximas a matas: Essas regiões, em geral, possuem uma incidência maior de pragas e doenças pelo simples fato de que as matas são habitat natural de muitos insetos pragas das culturas anuais e, normalmente, apresentam teores de umidade maiores, favorecendo o aparecimento de doenças fúngicas e, conseqüentemente, uma queda de produtividade.



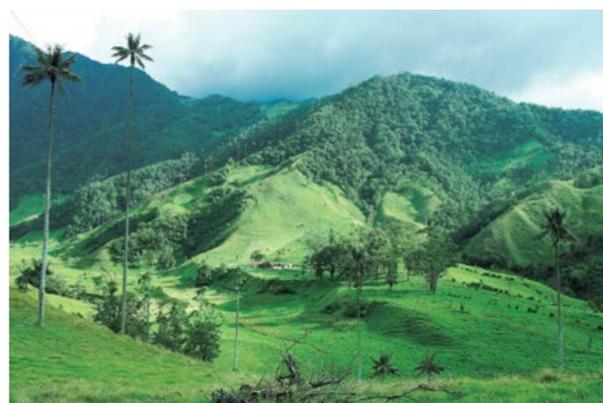
Local de manobra de tratores: Normalmente, as beiradas dos talhões próximos a estradas apresentam falhas de plantio e dificuldade no controle de pragas e doenças em decorrência da imprecisão do maquinário em realizar as atividades onde o acesso é dificultado, e por alguns fatores que dificultam a aderência dos defensivos agrícolas nas folhas como o excesso de poeira, por exemplo. O auxílio da tecnologia, como os drones pulverizadores, pode ser de grande valia para estes casos.



Regiões de relevo acidentado: O declive acentuado dificulta a operação de maquinário e exige práticas conservacionistas como a adoção de terraços e o plantio em nível, que amenizam a perda de nutrientes na camada superficial do solo. Dessa maneira, se comparadas a regiões planas, a perda nutricional será maior e pode influenciar negativamente no desenvolvimento da cultura.



Fundos de vale: Esses locais apresentam uma amplitude térmica maior que nos locais planos e podem ter temperaturas noturnas menores, especialmente em regiões com risco de geadas. É importante avaliar os riscos da implantação de cultivares pouco resistentes ao frio.



Conforme descrito anteriormente, os mapas de produtividade são uma forma de evidenciar os resultados de todos os manejos realizados na propriedade, dentro de um sistema de agricultura de precisão que otimiza todas as práticas agrícolas com substancial economia ao produtor e preservação do meio ambiente.

E este sistema de gerenciamento oferece uma série de vantagens ao agronegócio por indicar quantitativamente os locais onde houve maior ou menor produção e, a partir de um banco de dados, entender os motivos que levaram a tais resultados. Portanto, podemos elencar uma série de vantagens desta tecnologia e fatores que devem ser levados em conta ao utilizar um mapa de produtividade dentro de um sistema de agricultura de precisão.

Os mapas de produtividade permitem identificar pontos específicos de alta ou baixa produção e quais razões podem estar contribuindo para a ocorrência destes resultados como possíveis deficiências nutricionais, relevo acidentado com maior índice de perda nutricional, erros na aplicação de agroquímicos, ocorrência de nematoides e outras pragas ou doenças.

Como são feitos os mapas de produtividade? Ficou curioso? No próximo mês vamos descobrir! 🌱



EÓLICA



SOLAR



BIOMASSA



GTDC



A FORÇA DA ENERGIA
sustentável

Antecipe seu Credenciamento
Acesse o site:
www.feiraecoenergy.com.br

Ou Capture o Smartcode:



f i n /feiraecoenergy

Inscreeva-se para o Congresso Ecoenergy e BiomassDay
Acesse o site www.feiraecoenergy.com.br



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

“Não subestime ninguém. Trate sempre com respeito. A vida é uma dança das cadeiras. Um dia sentado; noutro, de pé.”

Fabrizio Carpinejar

1 - Maria comemorou “cinquenta” anos!

Parabéns duplamente, Maria – pelo aniversário e pelo uso correto da nova grafia.

Segundo o Novo Acordo Ortográfico (5ª edição), não se usa mais o trema.

Exceção: o trema permanece nos nomes próprios.

Atenção: A grafia foi modificada pelo Novo Acordo Ortográfico (5ª edição), mas a pronúncia não se altera.

* Trema: Sinal (¨) colocado sobre a letra para indicar que ela deve ser pronunciada nos grupos que, qui, gue, gui.

2 - Pedro foi à “estréia” do musical.

Pedro gostou muito, mas não estreou corretamente a nova grafia!

Correto: estreia (sem acento)

Dica fácil: Segundo o Novo Acordo Ortográfico, não se usa

mais o acento nos ditongos éi e ói das palavras paroxítonas (palavras que têm acento na penúltima sílaba).

3 - Ele entregou a carta “em mão”.

O destinatário recebeu-a corretamente! A correspondência é entregue “em mão”.

O Dicionário Aurélio Buarque de Holanda observa que tal expressão deve ser usada obrigatoriamente no singular.

Exemplo: Entreguei o convite de casamento em mão.

Há quem diga que em mão é o correto, porque quem recebe a carta ou equivalente, recebe-a com uma das mãos.

Abrevia-se: E.M.

Atenção: Porém, se for entregue um objeto de maior volume e que necessite ser segurado com as duas mãos, o certo é entregue em mãos.

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

SICOOBCOCRED

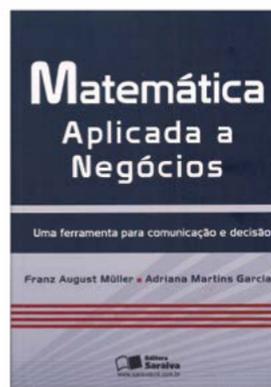
50 ANOS

Classificados COCRED



Grandes oportunidades a um clique de você.

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



BIBLIOTECA “GENERAL ÁLVARO TAVARES CARMO”

“A matemática deve ser entendida como ferramenta de comunicação e os seus gráficos, tabelas e funções devem ser usados para fornecer informações com maior objetividade e dinâmica. Baseando-se nisso, é possível chegar a resultados quantitativos que conduzam a tomadas de decisão mais rápidas e precisas.”

(Trecho extraído da contracapa do livro)

Referência:

MULLER, Franz. **Matemática aplicada a negócios.** Rio de Janeiro: 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



IMÓVEIS RURAIS

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**.

02 Glebas de Terras denominadas "Fazenda Cerne e Bebedouro do Turvo", matrículas nº 43.307 com área de 11,6886 Hectares e nº 43.308 com área de 1,0890 Hectares, localizado no município de **Embaúba/SP** e comarca de **Olímpia/SP**



TERRENOS

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**.



IMÓVEIS URBANOS

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

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

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

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

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

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

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



DIVERSOS

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

Veículo Fiesta Sedan 1.6 com 04 portas, Marca Ford, combustível etanol/gasolina, Ano/Mod. 2008/2008, Chassi: 9BFZ26P088245146, Renavam: 962160938, Cor: Prata, Placa: EDN-8013

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



VAMOS FECHAR NEGÓCIOS?

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

SICOOBCOCRED

50
ANOS

Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

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

Seja parte com sua marca e soluções!

 (16) 2132-8936

 comercial@fenasucro.com.br

Acompanhe nossos canais: www.fenasucro.com.br   [fenasucro](https://www.linkedin.com/company/fenasucro)

Realização:



Co-Realização:



Coord. Técnica Geral:



Organização e Promoção:



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.

VENDEM-SE

- Empilhadeira Hyster Fortys 70, automática, capacidade 3500 KG, torre duplex, 2009, 11156 horas trabalhadas. Valor R\$ 48.000,00;
- Palio Attractive 1.0 2014/15, branco, completo, 4 portas, flex, 49.000 Km. Valor R\$ 29.500,00 licenciado 2020;
- Palio Weekend Adventure 1.8, 2014/15, prata, completo, 4 portas, flex, 195000 Km. Valor R\$ 42.000,00 licenciado 2020;
- Renault Fluence Sedan Dynamique, 2.0, 16V, flex, automático, preto ametista, 2014/15, 197000 Km rodados em asfalto em longas distâncias, bancos de couro, ar condicionado dual zone, IPVA 2020 pago, R\$ 41.500,00,
- Apartamento de 70 m², no Jardim Brasil, com dois dormitórios, dois banheiros, área de serviço fechada, sala e cozinha, no segundo e último piso, todo mobiliado, garagem para um carro, condomínio de R\$ 20,00. Prédio com apenas quatro apartamentos, próximo à pista de caminhada do Piratininga. R\$ 170.000,00. Aceita troca de valor maior ou menor.

Tratar com Leonardo nos telefones (16) 3720-9691 ou WhatsApp (51) 9 9782-1657.

VENDE-SE

- Fazenda Batatais de gado e plantio com 560,4 hectares de área, localizada a 38 km do município de Arinos/MG, sendo 18 km de terra e 9 km distrital, denominada Igrejinha, a 240 km de Brasília. A fazenda é documentada - reserva averbada, e possui 12 divisões de pastagem, toda cercada com arames lisos (forma em Brachiarão, Piata e Andropogon). Possui uma casaseide; uma casa para empregados; duas cisternas em funcionamento; quatro nascentes, sendo 1600 metros de ribeirão denominado Extrema; um poço artesiano com capacidade de 3500 l/h ligado em uma caixa d'água de 25 mil litros, distribuindo em todos os pastos; energia mono da Cemig; georreferenciamento em andamento, um curral com brete e cinco divisões. A fazenda foi aberta e abrigou plantações de soja, milho e feijão durante quatro anos e, posteriormente, semente de capim. Foi obtida junto aos órgãos competentes outorga para a colocação de 2 pivots de 70 hectares cada, que ainda estão no projeto. Valores de mercado compatíveis com a região e com a propriedade. Tratar com Godofredo pelo telefone (16) 9 9219-8020.

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 bovino-cultura, ovinocultura, piscicultura e horticultura (Hidropônica). Reserva legal, pastagem formada, 4 mil metros de cercas novas, sede, estábulo, 40 correntes, granja para 15.000 aves e várias outras instalações. Tratar com Luciano pelo telefone (19) 9 9828-3088.

VENDE-SE

- Fazenda no município de Guataparã -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 suite. Armário planejado na cozinha e banheiro da suite. 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, curral 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 Mauricio 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 suite, 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

- 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\$ 280.000,00, aberta a negociações. Tratar com Paulo ou Fidelis Pioto pelo telefone (16) 9 9236-4247 ou (16) 9 9250-1247 ou e-mail: paulo-937@hotmail.com

VENDE-SE

- Terraceador com 2 pistões hidráulicos e 16 discos, em perfeito estado. Valor: R\$ 18.000,00 - Santa Rita do Passa Quatro-SP. Tratar com Rodrigo pelo telefone (11) 9 8319-9913.

VENDEM-SE

- Rolo compactador Caterpillar 433C, 98; - Retroescavadeira Caterpillar 416C, 2002; - Caminhão VW 24-220, 93, basculante traçado; - Caminhão Ford, modelo F12000, 99, toco basculante; - Caminhão Chevrolet D60, 79, toco prancha; - Pá-carregadeira Caterpillar 930, 77, - Motoniveladora Caterpillar 120B, 83. Tratar com Stela pelo telefone (16) 9 9212-6353.

VENDE-SE

- Kit eixo dianteiro, bitola 3 metros, para Trator New Holland TM 7040 - na caixa, sem uso, acompanham terminais de rótulas. Tratar com João Pimenta pelo telefone (17) 9 9781-5750.

VENDEM-SE

- Cama de frango, - Esterco de galinha para lavoura. Tratar com Luís Americano Dias pelo telefone (19) 9 9719-2093.

VENDE-SE

- Máquina para Produção/Extração de óleo de soja, algodão, amendoim ou mamona. Capacidade de 1.000 kg/hora com extração média de 87% farelo e 13% óleo na extração de soja, nova, utilizada apenas uma vez para

teste e o projeto acabou parando por outros motivos. Boa condição para venda e pagamento. Tratar com Carlos pelo telefone (16) 9 9632-3950.

VENDEM-SE

- 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, benfeitórias 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

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

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 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 colaboradores, 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 Agrobras 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, Dreeser, 1980, motor Scania 112, toda revisada, motor, embreagem e bomba d'água nova, pneus seminovos, tander revisado, balança. Valor R\$ 26.000,00,
- 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\$ 29.000,00.

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: madeireiraruralista@hotmail.com

VENDEM-SE

- Ensiladeira Menta 3000, superconservada - R\$ 22.700,00;
- Arado Iveca de 3 bacias, Tatu, R\$ 14.000,00,
- Trator John Deere 5403, 2010, com 3.400 horas, R\$ 45.000,00.

Tratar com Wilson pelo telefone (17) 9 9739-2000 - Viradouro - SP.

VENDEM-SE

- F250 XLT-L, 2003, cinza;
- Pajero Dakar, 2009, preta, 7 lugares;
- Honda Civic, 2008, prata;
- Honda Civic, 2013, preto;
- S10 Executive, flex, prata;
- Gol 1.6, 2015, completo,
- Moto Honda, PCX, 2015, branca.

Tratar com: Diogo (19) 9 9213-6928, Daniel (19) 9 9208-3676 e Pedro (19) 9 9280-9392.

VENDE-SE

- Silo em sacos especiais.

Tratar com David pelo telefone (17) 9 8188-8730.

VENDE-SE

- Caminhão Cavallo MB1932, 1985, mecânica original, pintura branca e azul, em bom estado de conservação, pneus razoáveis.

Tratar com Mauro Bueno pelo telefone (16) 3729-2790 ou (16) 9 8124-1333.

VENDE-SE

- Sítio com 13 alqueires, localizado na Vicinal Vitor Gaia Puoli - Km 2, em Descalvado-SP, em área de expansão urbana, com nascente, rio, energia elétrica, rede de esgoto e asfalto.

Tratar com o proprietário Gustavo F. Mantovani pelos telefones (19) 3583-4173 e (19) 9 9767-3990.

VENDEM-SE

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

- desarme, 1 pistão de controle e 2 pneus. Valor R\$ 14.000,00;
- Grade Niveladora Super Tatu, parte dianteira com 4 mancais, mais complemento da parte dianteira com 4 mancais, total 8 mancais, parte dianteira com 14 discos, mais complemento da parte dianteira 14 discos, total 28 discos, parte traseira com 4 mancais, mais complemento da parte traseira 4 mancais, total 8 mancais, parte traseira com 14 discos, mais complemento da parte traseira 14 discos, total 28 discos, total geral de discos da grade 56, discos de 24 polegadas, 2 pneus e 1 pistão de controle. Valor R\$ 19.000,00;
- Adubadeira e Calcareadeira Comander 3.6, marca Kamaq, calcário 2.700 kg, adubo 2.000 kg, 1994. Valor R\$ 12.000,00;
- 2 Rodas - 18 - 4 - 38. Valor R\$ 2.000,00;
- 2 Rodas - 14 - 9 - 28. Valor R\$ 2.000,00;
- Caixa de ferro (60cm de comprimento x 40cm de largura x 20cm de altura) com 3 repartições para chaves. Chaves Grandes - 1 - Combinado Belzer 27, 1 - Mayle estrelinha 24x25, 1 - Tramontina estrelinha 25x28, 1 - Combinado Belzer 1", 1 - Robust estrelinha 1", 1 - Belzer combinado 30, 1 - Combinado Belzer 22, 1 - Combinado Belzer de 1/4, 1 - Estrelinha 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 Superslin 7/8x3/4, 1 - Mayle combinado 11/16, 1 - Robust estrelinha 7/8X13/16, 1 - Mayle estrelinha 5/8X3/4, 1 - Robust

- estrelinha 3/4 x 25/32, 1 - Mayle combinado 24, 1 - Estrelinha Drebol", 1 - 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 - Alicate de tiras trava reto, 1 - Alicate de tiras trava curto, 1 - Alicate comum pequeno, 1 - Alicate de pressão Vise Gripe, 5 - Alicate comum Mayle 1, 1 - Pendente, 2 - Peça para encher pneu 1". Valor: R\$ 1.500,00,
- Torre de 50 metros de altura, com 10 módulos de 3 metros cada e 1 módulo de 20 metros, em perfeito estado de conservação. Valor R\$ 10.000,00.

Tratar com Marcus Vergamini e Sandro Vergamini (Olimpia SP) pelos telefones, (17) 9 8158-1010, (17) 9 8157-5554.

VENDEM-SE

- MB 2831/13, chassi;
- MB 2729/13, bombeiro pipa;
- MB 2729/13, comboio;
- MB 2729/13, chassi;
- MB 1719/13, baú oficina;
- MB 2726/11, comboio;
- MB 1718/10, comboio;
- MB 2423/05, munck;
- MB 2423/01, bombeiro pipa;
- MB 2318/96, bombeiro pipa;
- MB 2220/90, bombeiro pipa;
- MB 2220/90, chassi;
- VW 17190/13, poliguindaste;
- VW 17190/13, chassi;
- VW 15190/12, comboio;
- VW 26260/12, bombeiro pipa;

- VW 15180/12, comboio;
 - VW 15180/10, baú oficina;
 - VW 17180/10, comboio;
 - VW 26220/10, bombeiro pipa;
 - VW 26220/10, caçamba agrícola;
 - VW 13180/11, carroceria;
 - VW 26220/09, chassi;
 - MunckMasal, 20;
 - Rollon on off 25;
 - Caçamba trunck;
 - Caçamba toco;
 - Baú oficina novo;
 - Baú oficina ¾;
 - Tanque fibra 21000 litros;
 - Tanque fibra 17000 litros;
 - Tanque fibra 14000 litros;
 - Caixa transformadora MB 2217/2318.
 Tratar com Alexandre pelo telefone:
 (16) 3945-1250 ou pelos celulares
 9 9766-9243 (Oi), 9 9240-2323 Claro,
 WhatsApp.

VENDEM-SE

- Trator MF 265, 4x2, ano 79;
 - Trator MF 265, 4x2, ano 80;
 - Trator MF 50X, ano 70;
 - Trator MF 65X, ano 74;
 - Trator Valmet 62 ID, ano 72;
 - Trator Valmet 885, 4x2, ano 90;
 - Trator Valmet 785, 4x2, ano 93;
 - Grade intermediária 20 x 28;
 - Grade aradora 14 x 26;
 - Grade niveladora 32x20;
 - Grade niveladora 20x22;
 - Carreta agrícola 4 e 2 rodas;
 - Cultivador São Francisco DMB;
 - Sulcador de cana 2 linhas;
 - Cobridor de cana 2 linhas;
 - Tanque de água 3000 litros com
 bomba action;
 - Pulverizador Jacto Condor 600 litros,
 - Vincon adubadeira.
 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-condicio-
 nado 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 agricul-
 tura, plana, boa de água, 4 km margem
 GO 443, vários secadores/recepção de
 grãos (50 km). A região é nova na agri-
 cultura (1 milhão de sacas de soja), mas
 está em plena expansão e é própria
 para integração lavoura/pecuária.
 Tratar com Maria José (16) 9 9776-1763
 - WhatsApp (16) 9 8220-9761.

VENDEM-SE OU ALUGAM-SE

- Quatro unidades comerciais (boxes)
 no Novo Mercado da Cidade, locali-
 zadas 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
 empregada, varanda gourmet, 4 vagas
 na garagem paralelas, vista livre. Loca-
 lizado 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, tratos
 culturais em canavial, pulverização em
 soqueira e plantio com GPS.
 Tratar com Itamar pelo telefone
 (17) 9 9670-5570.

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**

- 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.



rossam
 NUTRIÇÃO E SERVIÇOS

✉ rossam@rossam.com.br

☎ 19 3802 1125

📞 19 97164 1980

PROGRAMA
GENNESIS cana

MÁXIMA PRODUTIVIDADE DE FORMA SUSTENTÁVEL



Genesis é uma nova maneira de pensar o manejo para plantio e soqueira da cana. Com produtos de alta performance e variados modos de ação, o programa possibilita que a cana possa brotar e se desenvolver equilibrada, sadia e vigorosamente, em um ambiente livre de matocompetição, pragas e doenças. É um novo patamar de produtividade e máximo retorno do investimento ao alcance do produtor.

STAND

Proteção contra as pragas iniciais, mantendo o equilíbrio biológico

VIGOR

Máxima integração do sistema planta e ambiente

SANIDADE

Proporciona produtividade, longevidade e qualidade

EFICIÊNCIA

Otimização dos recursos investidos com máxima rentabilidade

Altacor[®]

QUARTZO

Seed+

AUTHORITY

STONE

BORAL
500 SC

REATOR
360[®]

ATENÇÃO

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

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

www.fmcagricola.com.br