

Ano XI - n. 147 - Setembro 2018

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



SICOOB COCRED



Novo supermercado marca força da Copercana

Empreendimento mostra flexibilidade, solidez e dinamismo da cooperativa

Tiragem auditada por
MOORE STEPHENS

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



Entrevista
Uma conversa
com Arnaldo
Jardim



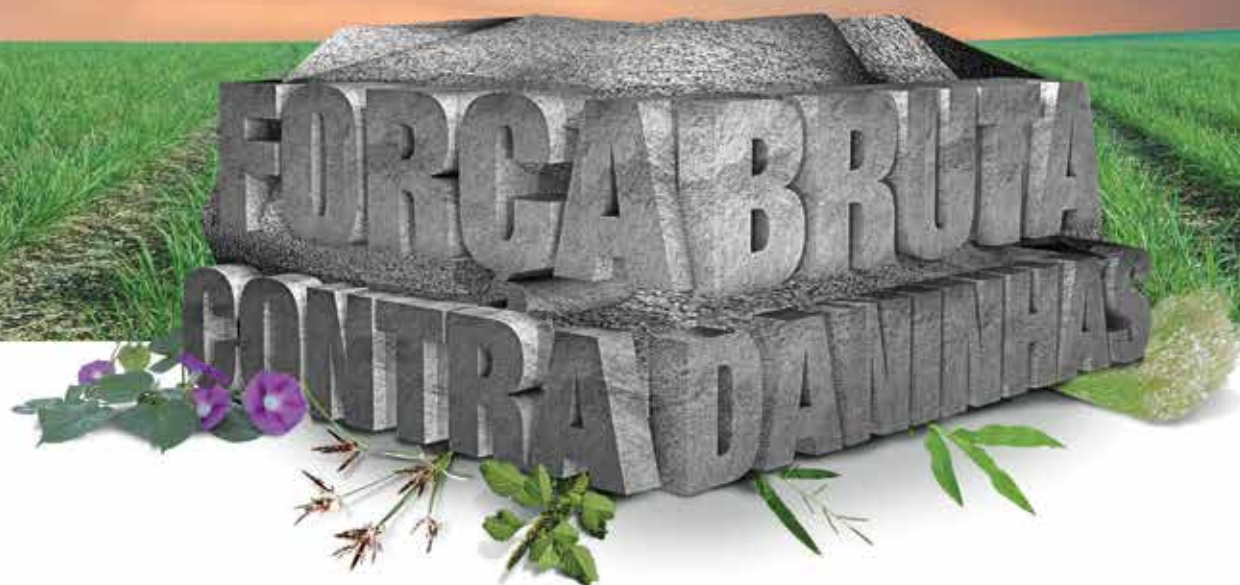
**Especial
Fenasucro**
Do otimismo e
esperança
para a realidade



Artigo Técnico
A atividade de
produção de
amendoim precisa
fazer uma análise
de swot

STONE

Um herbicida de peso na soca úmida e plantio.



Ideal para
períodos úmidos



Excelente ação em folhas
largas e estreitas



Controle e
residual em
sementes grandes



Ótima ação em pré e
pós-emergência inicial
das plantas daninhas



Altamente
seletivo



STONE. CONTROLE COMO NUNCA.

SEMEANDO E CULTIVANDO A VIDA, Juntos



ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE
UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB
RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

FMC

Copyright © Agosto 2018 FMC. Todos os direitos reservados.



/fmcagritalia



/FmcAgricolaBrasil



/fmcagritalia

fmcagritalia.com.br



O QUE TENHO A VER COM ISSO?

Quase impossível imaginar o cooperado de Paulo de Faria, ou de Descalvado, ou até mesmo de Batatais, fazer suas compras mensais no Novo Supermercado da Copercana, recém-inaugurado em Sertãozinho. Considerando esse pensamento prático, o da usabilidade, não dá para entender os motivos que levam a cooperativa a investir em uma operação de varejo desse porte.

Porém, depois de ler a reportagem de capa desta edição, que vai além de contar apenas a história da construção e inauguração do empreendimento, mas fala do papel e importância da operação dentro da cooperativa, o leitor vai compreender que esse investimento vai ampliar a força da Copercana que sendo mais robusta conseguirá negociar melhor

os insumos e também aumentar seu portfólio de serviços agropecuários, atendendo ao interesse de todos os envolvidos, seja ele do Triângulo Mineiro ou do centro da Rodovia Anhangüera.

O momento delicado pelo qual passa o país também não poderia ser deixado de lado nesta edição pré-primeiro turno das eleições. Sendo assim, realizamos uma profunda entrevista com o deputado federal, líder da Frente Parlamentar em Defesa do Setor Sucroenergético, e candidato à reeleição, Arnaldo Jardim, onde são apontadas as prioridades para o setor conseguir sair definitivamente do buraco e o perfil que os leitores eleitores (que dependem da cana, açúcar e etanol para viver) devem escolher no pleito.

Ainda não deixamos passar nenhum

grande evento do setor, e dentre eles trazemos uma cobertura especial de tudo que aconteceu ao longo da última edição da Fenasucro&Agrocana, e lógico a atuação de destaque da Copercana.

O conto sobre a vida nos canaviais deste mês traz uma reflexão sobre um problema que toda a família baseada nessa cultura vai enfrentar, se ainda não passou, o da sucessão, fase delicada e que precisa ser feita com muita sabedoria, pois às vezes somente o tempo poderá descortinar a melhor solução.

Não é só um supermercado, uma simples eleição, nem tanto eventos sem importância e muito menos apenas um conto. Tudo tem muito a ver com a sua cooperativa, com a cultura que planta, com sua fazenda, família. Bom futuro a todos!

Boa leitura!

EXPEDIENTE

CONSELHO EDITORIAL:

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

EDITORIA:

Carla Rossini - MTb 39.788

PROJETO GRÁFICO, DIAGRAMAÇÃO E CAPA:

Rodrigo Moisés

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:

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

COMERCIAL E PUBLICIDADE:

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

IMPRESSÃO:

São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:

Luelli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:

21.200 exemplares

ISSN:

1982-1530

Conselho Editorial

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

ENDEREÇO DA REDAÇÃO:

A/C Revista Canavieiros - Rua Augusto Zanini, 1591
Sertãozinho - SP - CEP: 14.170-550
Fone: (16) 3946.3300 - (ramal 2008)
redacao@revistacanavieiros.com.br

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





Edição anterior
Ano XI - Agosto - Nº 146

SUMÁRIO

Setembro 2018

Revista Canavieiros

A força que movimenta o setor

LEILA DOS SANTOS MACEDO

14

O papel da biotecnologia para o avanço do agronegócio brasileiro

DELEGAÇÃO DO SUDÃO VISITA COPERCANA E CANAOESTE

34

Técnicos, gestores e diretores da Sudanese Sugar Company vieram em busca de novos conhecimentos e qualidade nos serviços prestados pela cooperativa

VAMOS CONHECER?

106

Plantadoras de cana-de-açúcar: “Indicadores de qualidade para se obter excelência no plantio”

E MAIS:

PRIMA DA BOTINA E PRIMO DO SAPATO

24

Pedro e Carlos eram dois irmãos inseparáveis. A infância de ambos foi curta, pois a responsabilidade chegou cedo e foram para a roça ajudar o pai no cultivo da cana-de-açúcar, que há 50 anos tinha seu manejo muito rudimentar. Para se ter ideia, a cana ainda era transportada à usina em carroças

FUSÃO UPL E ARYSTA, MAIS UMA GIGANTE NO MERCADO

92

Complementação de portfólio, geográfica e time é o que justifica fusão



UMA CONVERSA COM ARNALDO SUCROENERGÉTICO JARDIM

Arnaldo Jardim

Marino Guerra

Deputado federal candidato à reeleição e líder da Frente Parlamentar em Defesa do Setor Sucroenergético no Congresso Nacional



Dissociar o setor sucroenergético do deputado Arnaldo Jardim é algo bastante complicado, sua participação nos desafios em torno da produção de cana, açúcar, etanol, bioeletricidade, plástico verde, biometano e tudo mais que se pode produzir dentro dessa cadeia é tão intensa que soa naturalmente a leitura de seu nome acrescentando a nomenclatura do segmento.

Em uma conversa bastante franca, o deputado conta sobre inúmeras batalhas vencidas dentro do espectro político, também relata as brigas atuais e deposita no RenovaBio e tudo que o cerca a possibilidade do setor recuperar a plena capacidade respiratória depois da asfixia sofrida em governos anteriores.

Confira o nosso diálogo:

Revista Canavieiros: Sua carreira de trabalho no setor é longa. Dos tempos de assembleia legislativa, quais batalhas ficaram eternizadas em sua memória?

Arnaldo Jardim: Tem razão. Há tempo venho trabalhando ao lado do setor. Quando fui deputado estadual coordenei a frente parlamentar em defesa da energia limpa e renovável. Na época trabalhei para proteger o então álcool combustível, era um período anterior aos carros bi-combustíveis, batalhamos pela frota verde.

Uma das primordiais ações foi a aprovação e depois a sanção pelo governador Alckmin da diminuição da alíquota do ICMS sobre o etanol de 25% para 12%, o que significou um escudo para o biocombustível em relação à grave crise vivida naquela época.

Revista Canavieiros: Com certeza a redução do ICMS salvou muita gente da falência. Mas em paralelo os produtores de cana tiveram um grande desafio, que foi a pressão pelo fim da colheita mecanizada. Conte um pouco sobre esse período.

Jardim: Havia muita pressão de vários setores da sociedade, dentre eles o Ministério Público, que exigia o fim imediato dessa prática. Sabendo do desastre que isso poderia significar, e me atento aqui somente à questão do

desemprego repentino sem a implementação de um plano de reinserção no mercado de trabalho que tal medida geraria, conseguimos mudar a opinião de diversos atores, a de que deveria acontecer um processo de transição, e então aprovamos a legislação que estabeleceu a redução gradual do corte manual.

Revista Canavieiros: Se até hoje o setor busca a plenitude de produtividade adotando o corte mecanizado, imagina se a lei mudasse do dia para a noite? Seria uma tragédia. Mas falando em produtividade, quando foi secretário você esteve muito próximo dos institutos estaduais de pesquisa que trabalharam ativamente com os produtores nessa questão. O senhor já havia desenvolvido algum trabalho parecido nos tempos de deputado estadual?

Jardim: Com certeza. Inclusive nessa época fiz minha ação que considero mais emblemática, que foi um esforço muito grande para que o Estado de São Paulo fosse protagonista, através da Fapesp (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo) e o IPT (Instituto de Pesquisas Tecnológicas), no desenvolvimento dos sistemas de injeção de carburação que foram a base para a viabilização industrial do carro flex.

Revista Canavieiros: Imagina se hoje a frota nacional não fosse flex, não existiria RenovaBio, talvez nem etanol, diante da atual crise de preços, poucas usinas produziram açúcar, ou seja, o setor poderia estar fadado ao fim. Tocando no assunto do RenovaBio, o qual sua aprovação foi uma vitória e tanto, quais suas primeiras conquistas agora olhando para o Congresso Nacional?

Jardim: Lá sempre estive na liderança dos principais assuntos ligados ao setor, trabalhei em questões referentes ao financiamento agrícola, com foco especial aos incentivos à renovação de canaviais e também instalação de novas unidades industriais.

Houve um desafio importante envolvendo a Aneel (Agência Nacional de Energia Elétrica), que iniciou quando a cogeração de energia a partir da queima do bagaço da cana começou a ganhar força, onde tivemos um empenho

grande na solução de problemas relacionados à conexão de linha e também na criação de leilões específicos para a aquisição dessa eletricidade, feito isso conseguimos abrir o caminho da sua inserção na matriz energética nacional.

Revista Canavieiros: Como foi a criação da frente parlamentar em defesa do setor sucroenergético?

Jardim: Diante de tantos desafios era fundamental a criação da frente, onde eu, ao lado de amigos parlamentares montamos esse grupo importantíssimo no sentido de salvaguardar várias decisões de interesse direto de toda cadeia.

Quando terminei minha passagem pela Secretaria de Agricultura de Abastecimento do Estado de São Paulo e retornei ao Congresso Nacional fui reconduzido à liderança na frente, onde tive a experiência de trabalhar ativamente na aprovação daquele que é um dos maiores programas da história desse setor, o RenovaBio.

Revista Canavieiros: Um legado do seu trabalho como secretário com certeza foi a redução do hiato que existia entre os institutos de pesquisa e os canaviais. Como você vê essa afirmação?

Jardim: Me empenhei para o fortalecimento do Centro de Cana do IAC, bem como dos outros institutos de pesquisa no sentido de trabalharem em conjunto com ele. O maior resultado em termos de aceitação comercial foi a difusão da MPB (Mudas Pré-Brotadas) através da técnica de meiosi. Porém, se essa filosofia tiver segmento, muitos resultados práticos sairão do time do Marcos Landell.

Pensando nessa questão de resultados práticos de minha atuação como secretário, quero ressaltar a iniciativa de estabelecer uma nova resolução sobre o uso e conservação do solo em áreas de plantio de cana-de-açúcar, o que resguardou as novas características de ocupação da cultura em decorrência da busca de ganho de produtividade em um cenário de mecanização de diversas fases de seu manejo.

Revista Canavieiros: Como você bem lembrou a continuidade do trabalho é fundamental, para isso é preciso eleger representantes comprometidos com o setor. Quais características dos candidatos, tanto para o executivo



Arnaldo Jardim cumprimenta Pedro Mizutani, vice-presidente executivo da Raízen

como para o legislativo precisam ser observadas pelos eleitores que ganham a vida com cana, açúcar e etanol?

Jardim: A primeira característica é ver se o candidato conhece de fato toda a cadeia produtiva, isso porque, por incrível que pareça, há um grande número que desconhece essa virtuosidade, não sabe os efeitos benéficos para a sociedade e o meio ambiente. Em sequência se ele tem alguma raiz com o setor, se trabalhou nele de alguma maneira, se é de alguma região ligada com esse mundo.

Para a escolha do Presidente da República, o eleitor precisa ficar atento explicitamente a uma questão, que é o seu comprometimento na implementação do RenovaBio, pois é primordial para o setor que o próximo presidente apoie o programa.

E por fim é necessário constatar a disposição do candidato em defender o setor, em brigar contra os mais variados preconceitos dos quais ele ainda é vítima, a visão míope que a sociedade tem sobre a atividade agrícola, da degradação ambiental, que há relações de trabalho antiquadas e fora da lei, entre outras.

Revista Canavieiros: Fale um pouco mais desses conceitos.

Jardim: Como fui secretário da agricultura recentemente sei de todos os cuidados que há em relação à proteção de nascentes, na manutenção de matas ciliares. É um absurdo alguém apontar o dedo para a cadeia canavieira e dizer que essa é irresponsável sob esse ponto de vista. Sobre as relações trabalhistas, hoje o setor é referência para outros segmentos, através de um alto grau de formalização, muito superior que há nas cidades.

Revista Canavieiros: O RenovaBio será a sua maior briga no dia seguinte após a eleição?

Jardim: É o primeiro assunto da fila com atenção mais que especial. Embora esse processo esteja caminhando bem, com o decreto de regulamentação saindo antes do prazo máximo previsto e termos vencido a grande disputa no momento da fixação de metas, quando tivemos que enfrentar o lobby do lado comprometido com os combustíveis fósseis que tentaram estabelecer metas muito modestas, o trabalho continuará intenso até a sua entrada em operação.

No momento trabalhamos para a definição de como funcionarão as agências certificadoras, ao final desse processo de qualificação saberemos o que os responsáveis pela definição da quantidade de Cbios que cada unidade industrial poderá emitir terão que fazer para prestar tal serviço. Também já começaram as tratativas junto ao mercado financeiro, mais especificamente com a B3 (antiga Bovespa), local onde ocorrerão os movimentos de compra e venda dos certificados, de como funcionará esse comércio.

Revista Canavieiros: E quem mais está na fila?

Jardim: Ainda teremos batalhas na questão ambiental, embora tenhamos sido vitoriosos no Supremo, que finalmente, depois de sete anos, acabou acatando a visão que estabelece a constitucionalidade do novo código florestal, aguardamos a publicação do acórdão, assim que isso for feito, teremos um impulso para o processo de implantação efetiva do código florestal.

Sob a pauta voltada ao meio ambiente tem também a nova lei dos agroquímicos que permitirá ganhos de tecnologia e a desburocratização da pesquisa e desenvolvimento para todo o mundo agro. Nesse sentido também temos

o compromisso de desenvolver várias outras medidas de desregulamentação, ou seja, estabelecer regras acessíveis a todos. Cito como exemplo a criação em São Paulo, quando fui secretário, do PTV (Permissão de Trânsito Vegetal), que consistiu na introdução dessa autorização ser emitida de maneira eletrônica.

Revista Canavieiros: A situação delicada que a Embrapa atravessa também não é uma prioridade de trabalho?

Jardim: Vivemos hoje um momento delicado da Embrapa, é necessário que ela recupere a sua vitalidade e tenho certeza que poderei colaborar muito nessa empreitada, pois um dos trabalhos que mais me orgulho por ter participado em São Paulo foi a recuperação dos seis institutos de pesquisa do estado.

A manutenção e ampliação de investimentos em pesquisa e desenvolvimento não é uma prioridade de trabalho minha, mas uma marca do meu trabalho, defender essa matéria está no meu DNA.

Revista Canavieiros: Dessa sua vocação ninguém duvida. E com essa experiência já adquirida na matéria, qual é a virtude principal para acelerar essas instituições?

Jardim: Implantando dinamismo nelas, volto mais uma vez a citar como exemplo o trabalho relacionado ao Centro de Cana, o qual foi integrado de maneira intensa tanto em suas unidades (Ribeirão Preto, Assis e Jaú), como os outros institutos de pesquisa do estado e o setor produtivo. Um outro exemplo que merece destaque é o Bioen (Pesquisa em Bioenergia), da Fapesp, que concentra esforços em questões como o etanol de segunda geração e a utilização de células de combustíveis em veículos elétricos movidos a etanol.

Revista Canavieiros: Vamos voltar ao RenovaBio, o fato dele ter sido aprovado com quase unanimidade em tempos de extremos na política nacional, dá para concluir que pelo menos em Brasília o etanol é quase uma unanimidade?

Jardim: Eu festejo muito essa aprovação do RenovaBio, a única exceção foi do PSOL. Isso demonstrou um avanço

importante na convergência necessária para que uma política pública não seja uma decisão momentânea, monocrática de Governo, mas estratégica para o país.

Revista Canavieiros: Quais motivos geraram essa convergência?

Jardim: Sem dúvidas as virtudes que há na cadeia do setor sucroenergético, que é ambientalmente correta, socialmente equilibrada e economicamente desenvolvimentista, portanto essa conjunção de efeitos faz ela ter uma boa aceitação. Porém não podemos nos distrair pois existem riscos de assuntos já superados que podem voltar a ser obstáculos para o programa, como os irracionais ecochatos, que podem retomar a questão da expansão de área de cultivo para produzir bioenergia em detrimento na produção de comida, o que já é provado que não é verdade. Fatos já comprovaram isso, mas o risco de discussões como essa ressurgirem sempre existe.

Revista Canavieiros: Quem você aponta como os principais concorrentes dos biocombustíveis na conjuntura atual?

Jardim: Tem a oposição vinculada aos combustíveis fósseis, porém uma nova força é o surgimento dos defensores do carro elétrico (a bateria) que faz com que alguns questionem os biocombustíveis. Sob esse aspecto, os dados não mentem ao mostrar que a virtuosidade ambiental desses veículos existe até se observar a geração de energia elétrica que vai abastecer essa frota, eles não falam do alto custo de produção de baterias e o problema do descarte das mesmas e também não pontuam a necessidade de se construir uma nova rede de alimentação, ou seja, discutem o fato em si, sem falar o contexto que eles acontecem.

Revista Canavieiros: Conte agora um pouco sobre a enrascada que o Governador Márcio França se envolveu ao aprovar a lei que proíbe a caça controlada do javaporco?

Jardim: A questão do javaporco eu sou totalmente a favor da caça de controle. É uma barbaridade a propagação dessa espécie exótica, leia-se que veio de outro país, portanto não tem um predador natural e por isso provoca

desequilíbrio ambiental afugentando outras espécies, causando destruição de nascentes, além de grandes danos a lavouras de milho, grãos, entre outras. E não tenho dúvida que o melhor método de controle é através da caça.

Com relação à participação do governador Márcio França nisso, é preciso esclarecer dois lados: primeiro pontuar que a medida foi aprovada por unanimidade, por incrível que pareça, pela Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo, portanto apoiadores do França, do Dória, do Skaf, de todos os candidatos a governador votaram a favor. E, segundo, depois que ele sancionou, determinou que fosse feita uma regulamentação para disciplinar a caça de controle e essa foi promulgada. De qualquer forma, acho que a lei foi um grande equívoco e tenho publicamente me manifestado sobre isso.

Revista Canavieiros: Mas em seguida ele se envolveu em outra lei que não foi engolida pelo mundo agro, a da proibição de exportação do gado vivo. A que você deve essa postura?

Jardim: Realmente o governador se manifestou publicamente a favor dessa lei, que ainda não foi votada na

Assembleia Legislativa e acho temerário que nós estamos discutindo esses temas totalmente desprovidos de ciência, sem base nenhuma.

Sou a favor da exportação do gado vivo e espero que esse texto não seja aprovado, porém é preciso ressaltar que em Brasília também está tramitando uma lei parecida, de autoria do então deputado e hoje candidato ao senado Ricardo Tripoli, portanto estou focado em derrubar essa proposta tanto no estado como no país.

Revista Canavieiros: A impressão que dá é que alguns políticos, talvez por não ter uma bandeira verdadeira para defender, se apoiam na “causa ambiental” com muletas para sustentarem suas carreiras.

Jardim: Estamos vivendo um período muito perigoso, tempos de irracionalidade na criação de leis sem base científica nenhuma, e que propõe uma demagógica proteção ambiental. Vejam só, há um projeto que proíbe o confinamento, com isso deixariam de funcionar granjas de suínos, de aves, os próprios zoológicos teriam que ser fechados. Outro texto absurdo é sobre a proibição da pulverização aérea, não se atentam que vivemos uma verdadeira revolução na tecnologia de precisão, eles se baseiam simplesmente na possibilidade que podem acontecer erros e jogar produtos fora das regiões-alvo, acho que agora precisamos usar a ciência contra esse verdadeiro teatro de absurdos.

Revista Canavieiros: Vamos aproveitar essa temperatura mais alta para falar da questão do glifosato. A medida do juiz de primeira instância já caiu, mas ela já gerou uma insegurança jurídica a qual outra medida parecida pode acontecer e, dependendo da situação, causar estragos maiores no campo. Como você vê isso?

Jardim: Mais uma vez se trata da febre demagógica sobre preservação ambiental que atinge o país fazendo com que análises científicas sejam completamente ignoradas.

Todos sabemos que há um grande movimento no sentido dos orgânicos, não contra a produção e quem escolhe por esse tipo de alimentação, mas esse mercado deve crescer de uma forma natural. Mas é lógico que para alimentar toda humanidade não é possível fazer agricultura sem o



Ao lado de Antonio Eduardo Toniello, presidente do Conselho de Administração da Copercana

uso de produtos químicos, quer seja como adubo ou defensivos. Aliás, o governador Geraldo Alckmin sacramentou uma frase profundamente lúcida sobre esse tema: É remédio contra pragas e doenças, o uso dos químicos não é veneno. Da mesma forma que o ser humano também faz uso da química para enfrentar seus problemas de saúde”.

Revista Canavieiros: E essa frase é praticamente o mantra da nova lei dos defensivos

Jardim: A noção de veneno começa quando se tem uma dose excessiva ou o uso inadequado de qualquer substância que seja. Com isso, a lei nova dos defensivos se torna importante por se tratar de um processo de análise mais ágil e objetiva daquilo que são novidades, muitas vezes mundiais de novas moléculas, que são descobertas fruto de muita pesquisa, cuidados, investimentos, isso faz com que, através de um raciocínio lógico, elas sejam mais eficientes em relação aquelas que já estão sendo usadas, ou que causem menor impacto ao meio ambiente, enfim como



Com Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, presidente executivo da Copercana

novos remédios elas trazem uma eficiência maior.

Estas muitas vezes são aprovadas antes em países da União Europeia ou Estados Unidos, que possuem, como nós, regras muito rigorosas sobre toxicidade e outros possíveis prejuízos ao meio ambiente, portanto o que estamos fazendo basicamente com a edição da nova lei é tornar o processo de reconhecimento, análise e incorporação dessas novidades científicas e tecnológicas em uma forma mais ágil, para romper o burocrático procedimento que faz demorar em média de seis a oito anos para que um avanço como esse possa ser colocado à disposição do produtor brasileiro.

Revista Canavieiros: Há candidatos fortes contra essa lei?

Jardim: Há sim, muitos candidatos. Também acontece um movimento de mídia descriterioso que confunde a opinião pública identificando essa lei como o pacote do veneno. Isso para estimular uma sensação na população de que o agricultor estaria oferecendo alimentos comprometidos, olha o absurdo, o agro brasileiro busca resolver o problema da fome brasileira e mundial.

Revista Canavieiros: Sobre essa lacuna entre campo e cidade, como parlamentar, você enxerga alguma maneira de contribuir para a redução dela?

Jardim: Eu vejo as campanhas como a veiculada pela Rede Globo “Agro é Pop”, que deixou muita gente perplexa com a complexidade de uma cadeia produtiva e por outros aspectos, que são: primeiro, demonstrar que a produção agropecuária que se faz no Brasil é sustentável; segundo, mostrar que as relações de trabalho no meio rural são sérias, que há alto grau de formalidade no campo; terceiro, apresentar que o setor não é antiquado como boa parte da população urbana imagina, ele é moderno, tanto é que boa parte dos aplicativos desenvolvidos no Brasil são veiculados no meio rural.

Divulgar mais isso, mostrar a virtuosidade das cadeias produtivas, e convencer que é nesse campo, da produção agropecuária, que o Brasil é campeão mundial e tem vantagens competitivas e comparativas em relação a outros países do mundo é fundamental.

Revista Canavieiros: Seu trabalho à frente da Secretaria do Estado de São Paulo na última gestão Alckmin já o coloca como um forte candidato a ser o ministro da Agricultura se esse vencer as eleições. Mesmo que não seja o escolhido qual o perfil ideal para o ocupante dessa cadeira?

Jardim: A minha experiência como secretário da Agricultura de São Paulo na gestão Alckmin foi altamente compensadora, realizadora do ponto de vista pessoal.

Dentre os diversos desafios acabei me tornando presidente do Conselho dos Secretários da Agricultura do Brasil, o Conseagri, onde normalmente o cargo é ocupado por um ano e acabei ficando por dois devido à solicitação dos colegas dos outros estados, fato também que me deixou muito contente.

Isso me permitiu utilizar o que fizemos em São Paulo, principalmente minhas quatro diretrizes principais, que foram: trabalhar para que a agricultura tenha cada vez mais harmonia com a questão ambiental, incentivar o associativismo e cooperativismo, dar dinamismo aos institutos de pesquisa e produzir alimentos saudáveis, e replicar em âmbito nacional.

Ainda como presidente do Conseagri fui além, trabalhamos na matéria a respeito do plano safra, defendemos uma forma de torná-lo plurianual, como o Alckmin colocou em seu programa de Governo, a ampliação da área irrigada no Brasil, um instrumento muito importante para estimular a nossa produtividade; tivemos também a defesa do seguro agrícola, para ele ganhar abrangência, cobrir uma área maior, ir além de ser um seguro contra as intempéries e oscilações climáticas, mas caminhar para se tornar um protetor de renda, ou seja, dar mais estabilidade ao produtor.

Essa experiência me trouxe muito conhecimento e preparo do ponto de vista do agro nacional, mas mais importante de ser eu ou não, será que o ministro da Agricultura tenha essa visão, trabalhar nas mesmas linhas, com objetivos parecidos e, além disso, volto a repetir a minha preocupação com a situação que está a Embrapa, a qual passa por uma fase difícil, necessitando de dinamismo.

Fora isso, um ministro da Agricultura precisa ser muito ousado na defesa de mercado internacional para o nosso produto, contra o protecionismo de outros países, vide o

caso que estamos enfrentando atualmente de uma concorrência desleal no que diz a respeito do açúcar.

Revista Canavieiros: A atual crise de preços do açúcar é um caso de total abandono governamental para um produto, o que fazer para reverter essa situação?

Jardim: Essa é uma pergunta muito importante porque toca em um ponto estratégico do setor, nós precisamos de garra e agressividade para defender o nosso mercado internacional de açúcar. O Brasil é disparado o melhor produtor do mundo, tanto em preço como em qualidade, e hoje está perdendo espaço por conta de subsídios principalmente o europeu e dos asiáticos (Índia, Tailândia e Paquistão).

Isso acabou incentivando o crescimento da oferta mundial de açúcar para números muito além da demanda e consequentemente seus preços caíram abaixo do custo de produção.

Recentemente estive nos Estados Unidos onde como parlamentar pude estabelecer diálogos sobre o futuro do setor e essa questão esteve muito presente. Inclusive conseguimos reunir Austrália e Canadá e planejar uma ação integrada para combater os principais subsidiadores.

Ações como essa têm que ser feitas à exaustão, inclusive do Itamarati na OMC (Organização Mundial do Comércio), pois somente assim poderemos normalizar novamente o mercado de açúcar.

Revista Canavieiros: Existe um absurdo potencial de aumento na geração de eletricidade a partir do bagaço da cana, pelo menos o dobro dos 7 GW do que é colocado na rede hoje. Estima-se que metade desse crescimento deve vir de ampliação da capacidade de unidade que já cogera, enquanto que a outra parte virá de projeto Greenfield, nessa seara entrará o biogás a partir da vinhaça. Qual deverá ser o posicionamento do Governo diante desse cenário?

Jardim: Hoje já produzimos energia a partir da queima do bagaço da cana referente a mais de uma Itaipu e temos o potencial adormecido de pelo menos mais duas usinas. Para chegar na situação atual participei de todo o caminho, vi todo o processo no âmbito da Aneel, que permitiu a definição de regras no que diz a respeito de conexão, ou

seja, para que a produção pudesse ser alçada na rede de média tensão e depois colocada na de alta.

Estou empenhado em fortalecer a bioeletricidade que já é uma virtuosidade do país e tenho certeza que ganhará cada vez mais força agregando valor nessa espetacular cadeia que é a baseada em cana-de-açúcar.

Revista Canavieiros: A cada dia a corrida tecnológica entre os carros elétricos movidos à bateria e etanol fica mais acirrada, o biocombustível tem a vantagem aqui no Brasil da infraestrutura de abastecimento, ou seja, dá para mudar o tipo de motor sem precisar usar um centímetro de cobre, porém quem dita os padrões da indústria automobilística mundial apresentam forte tendência a utilização do modelo a bateria. Essa é uma trincheira já armada em Brasília sabendo que o Governo é um importante balizador desse futuro através da implantação de leis de incentivo ao desenvolvimento tecnológico?

Jardim: É preciso entender que muitas vezes as políticas públicas parecem ignorar o impacto de certas medidas. Para ilustrar isso eu lembro de uma decisão do Governo de anos atrás para incentivar a inovação tecnológica de motores através da constituição de um programa denominado “Inovar-Auto”.

Sua essência era baseada em isenções tributárias para o desenvolvimento de motores, o detalhe é que na época de sua aprovação tivemos que trabalhar muito para incluir os motores flex no programa, isso porque simplesmente no projeto original só estavam sendo amparados os movidos somente à gasolina.

Recentemente o Governo fez um novo pacto com a indústria automobilística e lançou o “Rota 2030”, que também consiste em incentivos fiscais e tributários para o desenvolvimento de novas gerações de motores e, mais uma vez, entrei com emenda para fazer com que o desenvolvimento do motor híbrido, que é a combustão e elétrico, fosse feito tendo o etanol como combustível. Esse ponto não estava no texto do projeto inicial.

Diante disso, a atenção é constante e sempre que percebermos algum movimento onde o etanol levará desvantagem entraremos em ação.

Revista Canavieiros: Para fechar, o que você espera dessas eleições?

Jardim: Tenho uma preocupação muito grande com as eleições, precisamos ter eleitos menos gladiadores e mais construtores, precisamos de pessoas capazes de produzir o consenso e realmente comandar o país, tanto a nível do legislativo como do executivo é extremamente necessária a formulação de políticas públicas estáveis e duradouras e com isso trazer o clima de pacificação e estabilidade.

O Brasil é muito grande, muito especial, enquanto outros países se separam por questões raciais e religiosas nós temos aqui um clima de convergência e convivência inédito no mundo, isso somado com seu tamanho continental e diversidade cultural nos dá as condições ideais para sermos uma grande nação, como disse o então candidato à Presidência da República Eduardo Campos na sua última entrevista: “Nós não vamos desistir do Brasil”.

E acrescento, não vamos desistir do agronegócio, do cooperativismo, da pesquisa, da cana-de-açúcar, do açúcar, do etanol e da bioeletricidade, pois através desse pacote estaremos colocando o Brasil no lugar certo. 🌱



Ao lado de sua esposa, Cláudia Toniello

POTTENTE, CHOQUE DE EFICIÊNCIA CONTRA OS NEMATÓIDES

Corte o mal pela raiz com a força eletrizante do nematicida mais **POTTENTE** do mercado! Sua ação promove o enraizamento, gerando mais vigor e produtividade para o seu canavial.



Proteção das raízes
por muito mais tempo:
meia-vida de 180 dias



Flexibilidade de uso:
época seca e úmida, no
plantio e na soqueira



Maior residual mesmo
sob chuva: baixa
solubilidade e lixiviação



ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENHA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMO.

Pottente



**Agricultura
é a nossa vida**



O PAPEL DA BIOTECNOLOGIA PARA O AVANÇO DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO

**Leila dos Santos Macedo*



O uso da tecnologia do DNA recombinante, também conhecida como transgenia, para o melhoramento de culturas agrícolas comercialmente, teve início em 1994 nos Estados Unidos, com a introdução do tomate com maior tempo de prateleira. Ficou evidente desde então o potencial dessa tecnologia para inovação de produtos e sua importância para a Bioeconomia.

Em 1996, a soja tolerante ao herbicida glifosato teve seu início de comercialização nos Estados Unidos e de lá para cá os avanços na agrobiotecnologia não pararam mais, tendo como elemento motivador inicial a busca de alternativas de maior produtividade e para combate às pragas nas lavouras, responsáveis por grandes perdas.

Em 1998, a CTNBio (Comissão Técnica Nacional de Biossegurança), órgão responsável pela análise técnica da segurança desses produtos no Brasil, aprovou para plantio comercial a soja tolerante ao herbicida glifosato.

Atualmente, o Brasil completa 20 anos de plantio comercial de produtos transgênicos, sendo eles soja, milho, algodão, eucalipto, feijão e cana-de-açúcar, ocupando o segundo lugar no mundo em plantio desses cultivos, abaixo apenas dos Estados Unidos. Durante esses anos

foram identificados benefícios consistentes do uso desses cultivos, tanto para bioeconomia, traduzida pelo aumento de produtividade por área plantada e redução de custos, como vários benefícios ambientais.

Os benefícios dos transgênicos para a atividade agrícola são evidentes, bastando a simples observação da velocidade com que se deu a adoção da tecnologia, no Brasil e no mundo. O incremento da produção com o uso da biotecnologia corresponde a uma geração de receita adicional de R\$ 25,1 bilhões para os produtores ao longo dos últimos 20 anos. A cultura na qual a transgenia foi sozinha, a responsável pelo maior acréscimo de receita foi a do milho com R\$ 20,1 bilhões. Na sequência, aparecem a soja (R\$ 4,8 bilhões) e algodão (R\$ 0,3 bilhão).

Os benefícios proporcionados pela adoção de transgênicos extrapolam os limites da fazenda, refletindo em toda atividade econômica. Do ponto de vista do PIB, o ganho decorrente da adoção da transgenia nas culturas de soja, milho e algodão representa hoje R\$ 2,8 bilhões. Desse total, a cadeia da soja contribui com 1,6 bilhão, a do milho com 1,2 bilhão e do algodão com 100 milhões.

Outro ponto de destaque é o número de postos adicionais de trabalho vinculados exclusivamente aos ganhos de produtividade proporcionados pelos transgênicos ao longo das últimas duas décadas. Foram 49.281 empregos adicionais gerados em toda a economia. Isso ocorre porque o setor agrícola é um propulsor de atividade econômica e, ao gerar renda, acaba por estimular não apenas o próprio setor, como também os fornecedores de insumos, prestadores de serviços, setor de construção civil, comércio e etc.

Com relação às vantagens ambientais foi observada nos plantios transgênicos no Brasil durante esses 20 anos a diminuição da quantidade utilizada de defensivos para controle de pragas, havendo redução na dosagem aplicada de defensivos por hectare de até 36% para soja, de 18% a 16% para milho e de 32% para algodão. No total, o cultivo de plantas transgênicas no período de 1998-2017 contribuiu para redução da utilização de 839 mil toneladas

de defensivos agrícolas. Os benefícios combinados de redução na aplicação de defensivos e da economia de área cultivada impactam diretamente nas emissões de gases de efeito estufa decorrentes do plantio de cada uma das culturas. A redução de emissões chega a 26,5 milhões de toneladas de CO₂, o que equivale ao plantio de 189 milhões de árvores nativas.

Considerando o diferencial de produtividade entre os sistemas que adotam a biotecnologia e os que não a utilizam, outro benefício ambiental observado traduz-se na menor extensão de área plantada. Em outras palavras, caso fosse necessário manter o nível de produção alcançado pelas áreas que adotam variedades transgênicas, deveriam ter sido plantados 9,9 milhões de hectares a mais no país neste período.

Outro cultivo que tem sido considerado prioritário no Brasil e mundialmente para aplicação da biotecnologia é a cana-de-açúcar. A cana é o cultivo mais eficiente para transformar a luz solar e água em biomassa. Por esta razão, os cientistas consideram a cana-de-açúcar ideal para co-produção de substâncias de uso farmacêutico e aplicações industriais. Os mecanismos genéticos da cana podem transformar a planta numa biofábrica, como por exemplo, para produção de biopolímeros naturais e proteínas terapêuticas, além da produção de energia.

A cana-de-açúcar é um importante cultivo tanto para uso como alimento como para a produção de energia e tem sido cultivada em mais de 100 países, sendo importante fator de geração de emprego e renda. Cerca de 80% desses cultivos estão concentrados em 10 países, sendo o Brasil o maior produtor, seguido pela Índia. Dentre os fatores limitantes para aumento da produção da cana, sem o aumento de área plantada, temos doenças provocadas por fungos, bactérias e vírus, além de estresses provocados por condições climáticas.

A broca da cana, por exemplo, (*Diatraea saccharalis*) é responsável por perdas que chegam a R\$ 5 bilhões ao ano no Brasil, devido a redução da produtividade agrícola e industrial, menor qualidade do açúcar e elevado custo de inseticidas.

O etanol, um dos principais produtos fabricados a partir da cana-de-açúcar, tem se mostrado vantajoso em relação ao produzido através de outras fontes, como o milho (principal nos EUA) e a beterraba (principal na Europa). O etanol de cana apresenta o mais baixo custo de produção, a maior produtividade (litros por hectare), além do melhor balanço energético dentre as principais matérias-primas. Entretanto, o etanol de milho americano responde por quase 55% do etanol produzido em todo o mundo, seguido do etanol brasileiro de cana responsável por cerca de 35%.

QUALIDADE É EFICIÊNCIA SÃO NOSSA MAIOR TRADIÇÃO.

Conquistamos a sua credibilidade com a qualidade de que o seu projeto precisa.

Afinal, cada equipamento Alpha é desenvolvido com as melhores matérias-primas e componentes.

Aqui, você encontra soluções customizadas em iluminação, painéis, caixas e conexões para atmosferas explosivas e áreas industriais.



PAINÉIS



LUMINÁRIAS LED



CAIXAS DE PASSAGEM





Alpha 45 anos

Acesse www.alpha-ex.com.br e conheça todos os nossos produtos!
Fone: +55 11 3933 7533

Juntos, os EUA e Brasil respondem por quase 90% da produção mundial do combustível.

O melhor aproveitamento da palha da cana é tema de grande importância para a bioeletricidade e o desenvolvimento do etanol celulósico, de segunda geração. Esse processo permite a produção de etanol a partir de qualquer matéria orgânica, como por exemplo, o bagaço de cana. A retirada de parte da palha, que hoje permanece no campo após a colheita mecanizada, poderia aumentar a oferta de energia elétrica nas usinas através da bioeletricidade.

Os canaviais poderão gerar mais de 13 mil MW (Megawatts) médios anuais de eletricidade até 2020/21, sendo a palha responsável por quase 50% desse potencial. Essa capacidade instalada é quase três vezes superior à garantia física atribuída à futura usina de Belo Monte. Além de fornecer energia sustentável, em alguns anos a palha da cana também viabilizará a fabricação de um combustível renovável com um poder de redução das emissões de GEE (Gases de Efeito Estufa) ainda maior que o do etanol de primeira geração. O processo tem potencial para dobrar a produtividade dos canaviais, que poderia chegar aos 14 mil litros de etanol por hectare (ha), contra a atual média de 7 mil litros por ha.

O manejo mais eficiente dos resíduos do processamento da cana pode proporcionar uma redução ainda maior no uso de defensivos químicos nos canaviais. Atualmente, a torta de filtro e a vinhaça, que são resíduos do processo industrial da cana ricos em fósforo e potássio, são aplicados nas diferentes fases produtivas da planta.

A tecnologia transgênica pode aumentar a produtividade da cana-de-açúcar em níveis extraordinários, beneficiando os agricultores com reflexos para a Bioeconomia do país. Genes de outros organismos podem ser inseridos na cana-de-açúcar para proteger a planta de condições ambientais e de pragas. A primeira cana transgênica liberada para fins comerciais aconteceu na Indonésia e é uma variedade tolerante à seca.

Um dos maiores problemas enfrentados para o crescimento do agronegócio no setor da cana-de-açúcar é o baixo rendimento na produção de açúcar, o que obriga o desenvolvimento de cultivares com resistência à seca, salinidade de solo, resistência a insetos e pragas e tolerante a herbicidas. Para atender à demanda mundial, é possível saber quanto teremos que produzir de cana-de-açúcar, mas no setor sucroalcooleiro existe o impasse para onde projetar seus investimentos: mais terra ocupada ou mais produtividade? É fundamental avaliar tecnologias disponíveis e diferentes cenários para o crescimento da produção canavieira sem a necessidade de dispor de mais terras, levando em conta as preocupações ambientais associadas.



O emprego da transgenia no Brasil para o cultivo da cana-de-açúcar teve seu primeiro produto aprovado para plantio comercial em 2017 pela CTNBio. A cana resistente à broca (Cana Bt) começou a ser plantada este ano (2018) na região Centro-Sul do país. Agora o objetivo é conseguir a aprovação para outras variedades com a mesma transgenia, mas apropriadas a condições mais adversas, destinadas ao plantio em solos mais pobres, como no Cerrado. Até o momento, a variedade liberada já foi plantada em 400 hectares. Variedades de cana resistentes à broca e tolerância ao herbicida glifosato, que visam a um melhor manejo no campo, menos aplicação de defensivos com aumento da biomassa e da produção de etanol, também são pesquisas que estão próximas de avaliação pela CTNBio para plantio comercial no Brasil.

O açúcar produzido pela cana transgênica do Brasil já foi aprovado para consumo humano tanto pelo Canadá como pelos Estados Unidos, o que dá grande otimismo aos investidores e ao agronegócio brasileiro.

A comunidade científica e o agronegócio brasileiro acreditam no futuro da biotecnologia para a bioeconomia do Brasil, além de ser forte aliada na redução de impactos ambientais, com aumento da produtividade e redução de áreas plantadas, redução no uso de defensivos agrícolas, redução na emissão de gases causadores do efeito estufa, redução no uso de combustíveis fósseis, além do impacto positivo na geração de emprego e renda, como já comprovado pelos estudos de 20 anos de cultivos transgênicos no Brasil. 

** Leila dos Santos Macedo - Ph.D. em Microbiologia e avaliação de risco de OGMs; ex-presidente da CTNBio (Comissão Técnica Nacional de Biossegurança); laureada com o Prêmio Internacional de Heroína da Biossegurança e o Prêmio Norman Borlaug de Sustentabilidade, 2018*



**10 ANOS
EM JABORANDI**



VISITE NOSSA NOVA AGÊNCIA EM JABORANDI!

A nova agência está localizada na Rua Alexandre de Ávila Borges, 930, Centro. Um espaço todo estruturado, muito mais amplo e moderno, onde você poderá ser atendido com mais conforto e o jeito próximo e personalizado de sempre, que marca o dia a dia da Sicoob Cocred com todos os seus cooperados.



TECNOLOGIA APRIMORA CONCESSÃO DE CRÉDITO RURAL E IMPULSIONA O AGRONEGÓCIO

*Rafaela Mancilha



O agronegócio é um dos principais setores do Brasil, sendo responsável por quase 25% do PIB (Produto Interno Bruto) de 2017, segundo a CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil). Favorecido pelo clima, que influenciou uma safra recorde de grãos no ano passado, o segmento obteve o maior crescimento dos últimos anos (13,4%) e as expectativas para 2018 não são diferentes.

Um dos fatores que deve contribuir para o aumento da representatividade do setor na economia brasileira é o investimento em tecnologia e inovação, visando à digitalização do campo, que resulta em produções maiores e redução de perdas. Aspectos fundamentais para enfrentar as margens apertadas com que os produtores operam.

Mesmo diante desse cenário de alta, alguns setores têm enfrentado algumas dificuldades. A safra de cana, por exemplo, está caindo pelo terceiro ano consecutivo. Porém, existe um desafio que é inerente a todos os segmentos do agronegócio: a previsibilidade de riscos, cuja falta encarece os seguros e dificulta a obtenção de crédito rural. A tecnologia, além de conferir mais produtividade ao campo, pode facilitar o processo de

concessão ao aumentar a base de dados e aprimorar as análises de risco, reduzindo assim, o valor das apólices.

O clima, por exemplo, é uma das informações mais importantes para diversas previsões e análises. No entanto, a malha brasileira de estações meteorológicas é muito limitada e ineficiente, e a falta de dados climatológicos assertivos afeta diversos aspectos do setor rural, como o planejamento e a tomada de decisão do produtor sobre o plantio, tratos culturais e colheita, e, até mesmo, as ofertas e adesões a serviços financeiros, como seguro e crédito rural, devido aos altos preços e à falta de previsibilidade de riscos.

Segundo o Inmet (Instituto Nacional de Meteorologia) temos no Brasil menos de mil estações meteorológicas em todo o território, sendo que apenas 25% apresentam consistência de coleta e histórico de dados. Nos EUA, há mais de 25 mil – embora o país tenha apenas 1.310.000 km² a mais que o nosso. Ou seja, o Brasil representa 87% da área dos EUA, mas tem menos de 5% da quantidade de estações meteorológicas.

O número restrito de equipamentos exige que as informações sejam advindas de técnicas de interpolação, o que afeta consideravelmente a precisão desses dados. A falta de qualidade delas fica ainda mais evidente quando analisada a característica tropical do Brasil, repleta de microclimas. As consequências disso são previsões imprecisas que afetam a tomada de decisão dos produtores, provocam tragédias socioambientais - como desmoronamentos -, comprometem o planejamento de tradings e indústrias, e elevam os preços dos serviços financeiros que, por falta de informações de cada produtor ou região, tem sua oferta pautada num modelo problemático, cuja precificação é feita em cima da média.

Para se ter uma ideia, no Brasil, menos de 15% do território rural é coberto por algum tipo de seguro, enquanto na China este número corresponde a mais de 65% e é ainda maior nos Estados Unidos, que possui cerca de 85% da produção assegurada. A diferença é



extremamente expressiva e o impacto na nossa economia pode ser enorme.

Por outro lado, vemos a chegada de seguradoras de outros países no Brasil focadas especificamente nesse setor, tendo como uma das principais exigências, o uso de tecnologia para obtenção de dados e informações assertivas para embasar a análise visando à mitigação dos riscos. Esse movimento pode ser benéfico para os bancos e seguradoras, e também para os produtores, que enfrentam constantemente dificuldades no planejamento das safras.

Dentro deste contexto, uma das formas de solucionar a questão é ampliar o número de estações distribuídas pelo país com o intuito de gerar um histórico mais preciso dos diferentes microclimas que existem no Brasil visando ao aprimoramento do setor. Os valores elevados destes equipamentos e a falta de conectividade para coleta de dados representam um desafio aos fornecedores de tecnologia e serviços, que precisam ser criativos para superar essas barreiras.

Com estas informações em mãos, as instituições poderão fazer análises mais precisas, mitigando o risco dos seguros e atrelando o pagamento deles aos dados da região. Por exemplo, se choveu mais do que o mínimo para uma produção de cana em um determinado microclima, mas o produtor não conseguiu obter o resultado previsto, a instituição poderá alegar que o impacto veio de fatores internos. Por outro lado, se choveu menos do que o necessário, o produtor não pode ser penalizado pela queda na produção e receberá integralmente o seguro contratado.

A tecnologia pode suportar também um maior desenvolvimento do setor como um todo, ao entregar às instituições que asseguram as plantações, dados específicos

da região ou de uma determinada cultura e, conforme esse histórico for crescendo, será possível fazer previsões ainda mais assertivas e oferecer, inclusive, seguros mais baratos. Além disso, as instituições poderão oferecer serviços adicionais aos produtores, como informações de microclima, controle de peste, manejo de lavoura, entre outros, aumentando assim o valor agregado de suas ofertas - tudo com base na tecnologia -, acelerando a digitalização e a produtividade no campo.

As informações de microclima ajudarão também os produtores, principalmente se levarmos em consideração que a mudança climática é um dos fatores que mais impacta no resultado das safras e leva à quebra de produtores. Isso porque muitos deles pegam o crédito para dar início à plantação e, se algo não sai como o esperado, não conseguem pagar o banco e acabam quebrando ou entrando em recuperação judicial.

Além disso, com os dados obtidos por meio da tecnologia, o produtor conseguirá tomar outras decisões em relação ao processo de produção, identificando a melhor data para o plantio e a colheita com base no histórico da região em que está instalado. O conhecimento dessas informações pode contribuir, inclusive, com decisões relacionadas à aplicação de defensivos agrícolas, uma vez que a condição climatológica influencia na proliferação de determinadas pragas.

Hoje, os produtores só conseguem identificar a proliferação delas de forma manual e presencial, ou seja, caminhando pela plantação. E ainda assim precisam ter sorte de passar no lugar exato em que a praga está para identificá-la. Porém, conhecendo o histórico da região e acompanhando a evolução do clima por meio da tecnologia, será possível determinar a aplicação de um defensivo antecipadamente, por exemplo, minimizando perdas.

A tecnologia pode elevar a produtividade no campo a outro patamar, aumentando ainda mais a representatividade do setor na economia brasileira ao possibilitar um melhor controle da produção e uma previsão de retorno mais assertiva sobre a colheita, mitigando riscos com antecedência. E, com a redução do valor dos seguros, acredito que haverá um aumento no percentual de plantações asseguradas. Porém, os benefícios não param por aí. Tenho certeza de que a tecnologia terá ainda um papel social ao ajudar os produtores não só a manterem suas produções, mas também a aumentarem o retorno delas, impulsionando assim, a prosperidade do segmento e também do país. 

**Rafaela Mancilha, arquiteta de transformação digital da Logicalis*



GESTÃO DA ENGENHARIA, DOS SUPRIMENTOS E DA CONSTRUÇÃO – EPCM

**Tercio Marques Dalla Vecchia*



É comum, em grandes empreendimentos, a contratação tipo chave em mãos ou EPC (Engenharia, Suprimentos e Construção). Neste tipo de contrato, a responsabilidade pela implantação do empreendimento é entregue a apenas uma empresa.

Nos países organizados esta é, talvez, a forma comum de contratação. É provável que os japoneses, americanos e alemães contratem suas obras após um estudo de viabilidade bem feito com dados levantados de forma adequada e não apenas um pequeno papel alinhavado junto aos engratados dos escritórios de bancos e consultorias como é comum no Brasil. Também realizaram os projetos básicos de forma adequada para definir a tecnologia e, portanto, a performance, os prazos e os custos.

As empresas convidadas para atender um determinado edital de concorrência têm em mão os custos, a avaliação dos riscos e os seguros necessários para caso algo não saia como planejado. A conclusão é que os japoneses batem recordes atrás de recordes em eficiência, rapidez e custo otimizado em suas obras. Quem viu o estrago que o último Tsunami causou no Japão e como tudo foi reconstruído de forma perfeita e rápida sabe do que estou falando.

Na Europa, as empresas e os governos se orgulham de terem construído obras fantásticas dentro do prazo, custo e performance. Portanto, o planejamento é crucial para a efetividade de um empreendimento.

No país do Carnaval, as coisas não são assim. Quanta tristeza dá nas pessoas de bem ao ver inúmeras obras paradas, superfaturadas, usinas fechadas e projetos que não dão certo. Em nossas obras públicas, a regra é atrasar a entrega e estourar os custos. Corrupção e falta de Gestão.

Nos 40 anos que trabalho com projetos vi muitos deles fracassados por falta de planejamento.

O nosso doce e alcoólico setor ainda não está bem preparado na contratação de projetos. Com a incorporação das usinas por grupos multinacionais há uma tendência de adotar métodos e modelos provenientes da matriz o que, nem sempre, é adequado.

Houve algumas tentativas de implantação de usinas ou parte das usinas com contratos tipo EPC total que, devido à falta de planejamento, não deram certo e hoje há uma enxurrada de processos judiciais correndo nas devidas varas. Não cito nomes para não ser antiético.

Quando se parte para um EPC, a Engenharia do Proprietário (Contratante) deve ser de excelente qualidade para poder definir em detalhes o fornecimento do EPC.

O EPCM é uma modalidade de contratação que tende a ser mais barata do que o EPC. Os riscos do negócio são menores, já que os contratos são pulverizados. Nas condições de nossas usinas pode ser a melhor alternativa.

Neste caso, toda a gestão do empreendimento é realizada por uma empresa. Entretanto, o Contratante não perde o controle sobre o empreendimento já que ele será o responsável pela negociação e aprovação de todos os pontos críticos do processo.

Neste modelo, é obrigatória a definição detalhada do escopo a fim de dar maior clareza e previsibilidade sobre o projeto.

O proprietário contrata uma empresa ('Epecemista') que

gerencia todas as etapas do empreendimento, mas não é fornecedor de equipamentos e serviços de construção e montagem.

Normalmente, a epecemista também é encarregada da engenharia que igualmente fica sob sua gestão. Entretanto, é perfeitamente possível que a engenharia seja feita por terceiros.

Todo o planejamento, gerenciamento, monitoramento e controle do projeto ficam a cargo da Epecemista.

O Contratante não necessita de uma equipe técnica e gerencial fixa para acompanhar o projeto, mas, nos pontos críticos, o Contratante deve estar sempre pronto a intervir naquilo que for necessário. O Contratante fica inteirado de todas as atividades e andamentos *on time*, já que todas as informações são disponibilizadas *on line*.

Todos os pontos de “não conformidade” relativos a atrasos, defeitos ou qualquer anormalidade são imediatamente reportados ao Contratante para a avaliação de alternativas e tomadas de decisão.

O controle financeiro é rígido e, desde que tenha sido realizado um orçamento realista, não deve haver surpresas.

A Epecemista coordena e gerencia, simplificada, as atividades de:

E – Engenharia

- Aspectos gerais
- Processos
- Mecânica
- Civil
- Elétrica
- Automação

P - Suprimentos

- Licitações
- Orçamentos
- Negociação
- Contratos
- Diligenciamentos
- Logística

C – Construção

- Obras civis
- Obras elétricas
- Montagens

Além do mais, coordena também as atividades de pré-operação, ou seja, comissionamento, posta em marcha e aceitação da obra.

Considero que este modelo é muito adequado para o setor sucroenergético. Custos, riscos, falta de EPCistas sérios, etc. mostraram que o sistema EPC não é uma boa solução para o setor.

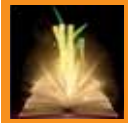
Qualquer empreendimento deve ter as bases do projeto muito bem definidas para que não haja problemas de descontinuidade ou retrabalho. Isto significa um Projeto Básico nível FEL3 bem executado.

É importante esclarecer que o modelo EPCM é bastante flexível e que pode – e deve – ser adequado ao sistema de gestão existente da equipe do contratante.

E voltemos ao país do Carnaval, será que é hora de mudar?!

**Tercio Marques Dalla Vecchia - Engenheiro Químico e CEO da Reunion Engenharia*





Contos dos Canaviais

PRIMA DA BOTINA E PRIMO DO SAPATO



Pedro e Carlos eram dois irmãos inseparáveis. A infância de ambos foi curta, pois a responsabilidade chegou cedo e foram para a roça ajudar o pai no cultivo da cana-de-açúcar, que há 50 anos tinha seu manejo muito rudimentar. Para se ter ideia, a cana ainda era transportada à usina em carroças.

Mesmo com a lida pesada, os irmãos amavam aquele lugar. Nos raros momentos de tempo livre saíam para pescar, pegar frutas, paqueram meninas da colônia da usina e jogar o tradicional futebol, descalços, no campo esburacado, desnivelado e com a grama grande no sítio do vizinho.

Embora tenham estudado pouco, educação nunca faltou para os dois, transmitida pelos pais, que mesmo com todas as dificuldades não se omitiram de repassar valores morais e de respeito aos seus filhos. A comida era também outro item que os dois sempre tiveram em abundância, a salada sempre vinha da horta, assim como os legumes refogados e a carne (boi, porco ou galinha), essa não precisava de rótulos estampados por celebridades para identificá-las como caipira, pois era criação do povo do campo, os verdadeiros donos dessa marca.

Como começaram a trabalhar muito cedo, aprenderam rápido como tudo funcionava e passaram a dominar o negócio de maneira prematura. Esse fator foi importante para o crescimento da operação, já que sabiam identificar e fazer negócio com as famílias vizinhas que iam crescendo e optavam por vender suas propriedades para começarem uma nova vida na cidade.

Assim foi se desenhando a história da vida profissional dos irmãos. A trajetória familiar dos dois também foi bastante parecida, ambos casaram cedo, tiveram um casal de filhos cada um, mudaram para a cidade, educaram as crianças até chegar o momento de se definir qual seria o futuro de cada um.

Os filhos de Pedro se chamavam João Marcos e Maria Aparecida (que ainda bebê ganhou o apelido de Cidinha), embora tivesse passado praticamente toda a sua infância na fazenda, o menino nunca mostrou nenhuma aptidão para o trabalho com a terra, um desastre em atividades mais brutas, achava um tédio quando o pai o colocava na caminhonete para rodar o canavial.

A família toda logo percebeu que dificilmente João Marcos se tornaria um agrônomo. Porém, o menino mostrava que poderia continuar dentro do mundo agrário. Devido a uma preocupação com os animais, um galo não podia cantar um pouco mais rouco que lá estava ele para analisar o bicho.

O moleque também tinha uma mania esquisita de analisar os animais mortos. Tinha encanto de ver por dentro desde o mais simples lambari, até quando os peões matavam as leitoas perto das festas de fim de ano. Onde analisava cada órgão interno.

Mas seu futuro não era nas cadeiras da faculdade de veterinária. E mais tarde foi a medicina o seu destino profissional. João Marcos se tornou um grande cirurgião, um grande orgulho para a família, principalmente depois de ter participado da cirurgia de transplante de coração da tia Ana, esposa

do tio Carlos, pai do João Francisco.

A relação entre pai e filho desse lado da família não foi tão tranquila como a de Pedro e João Marcos. De um lado o pai tentando direcionar a educação do filho para assumir os canaviais e do outro o filho, que enxergava na fazenda apenas a sede para brincar na infância e festejar na adolescência.

Aliás, o que o fazia vestir uma bota e chapéu era apenas no mês de agosto, quando partia para a festa do peão de Barretos e por lá ficava por dias. O pai quase enlouquecia com a falta de interesse do filho não só pela cana, mas por qualquer coisa séria da vida.

A gota d'água foi quando João Francisco entrou em uma faculdade de agronomia, e aqui cabe a ressalva que em uma das melhores do Brasil, o adolescente gostava de aproveitar a vida, mas era inteligente. Com o feito, o pai viu suas esperanças renovadas, se encheu de orgulho, deu uma caminhonete zero, cartão de crédito e o colocou na melhor república da cidade, que ficava no sul de Minas Gerais.

Ledo engano. Dez meses após o início das aulas, preocupado com a distância e o tempo que o menino não visitava a família, o pai decidiu fazer-lhe uma visita surpresa. Vale ressaltar que a essa altura, a fatura do cartão de crédito estava cada vez mais alta.

Chegando lá a “bomba explodiu”. A primeira imagem que viu foi a camionete estacionada do outro lado da rua. O veículo estava em frangalhos, suja de barro e a lataria toda amassada. O pai, mesmo apreensivo, respirou fundo e entrou na casa, que por sinal estava aberta. Passou pelo

cachorro na varanda, que embora fosse um pit bull era muito dócil e pensou “o grande número de frequentadores no ambiente, tornou o cachorro manso”. Ao entrar na sala viu uma cena que jamais imaginou. Garrafas de bebidas, copos sujos e bitucas de cigarro por todos os lados. Havia pelo menos umas dez pessoas dormindo, isso porque era uma terça-feira às onze da manhã. Logo na entrada havia uma mesa de sinuca onde roncava um gordinho. Foi ele que Carlos cutucou para perguntar sobre o filho.

No momento que foi acordado, o menino abriu um olho, tornou a fechar e, segundos depois, o abriu novamente emitindo um forte grito de susto que acordou todos os outros que estavam no ambiente (a cara do Carlos devia estar semelhante a de um touro bravo). João Francisco, que dormia com uma moça em um colchão do lado do bilhar, também despertou.

À beira de um infarto, o pai pegou o filho pelo braço e o arrastou pela varanda (de tão cansado, o cachorro apenas levantou a cabeça, deu uma olhadela e voltou a dormir). Foi ali que o pai despejou toda a raiva de decepção que tinha naquele momento, por Deus e falta de forças do filho, a cena não terminou em vias de fato.

Resultado: João Francisco abandonou a faculdade, voltou para casa e foi forçado a trabalhar na roça durante o dia e estudar à noite. Por falta de opção na única faculdade da cidade, escolheu o curso de administração de empresas, já que era ele ou pedagogia.

E como o destino não se cansa de brincar com a vida da gente, de repente, em um passe de mágica, o filho totalmente sem rumo, se encantou pelas ciências administrativas, passou a conversar sobre as aulas, comprar e ler livros sobre o assunto, com um entusiasmo que deixou a

família em um primeiro momento desconfiada, afinal tudo aquilo poderia ser apenas uma encenação. Mas o interesse se confirmou e João Francisco se apaixonou por algo útil na vida.

No entanto, com a mesma velocidade com que ia assimilando conhecimento e consequentemente tentando colocá-lo em prática na fazenda, foi criando conflitos, e dessa vez não era só com o pai, mas também com o tio, isso em decorrência do estilo conservador dos dois tocaram a operação.

Nesse ínterim, a irmã, Maria Clara, que havia se preparado durante toda a vida para constituir uma família, um pouco por influência da mãe, mas por personalidade própria, já havia casado com Roberto, um bem-sucedido empreendedor do ramo de tecnologia da informação. Ela estava grávida do segundo filho, quando teve uma brilhante ideia para resolver o novo problema que se instalava.

Habilidosa em conversar com todos os membros da família, convenceu a todos que naquele momento era melhor João Francisco respirar novos ares, e mostrou para o esposo que ele seria um bom valor em uma startup que acabara de fundar. A menina acertou na “mosca”, João Francisco foi tão bem no novo negócio que o cunhado lhe ofereceu uma parte na sociedade.

A história poderia acabar aqui, como de tantas famílias nascidas nos canaviais e que por falta de afinidade da segunda geração, arrendou ou vendeu sua operação. Mas entrou como protagonista a Cidinha, que desde criança tinha argila no seu sangue, como o seu avô, pai e tio.

Para se ter noção do amor da menina pelo campo, quando chegou a hora de fazer o colegial, ela renegou a escola da moda e chegou a brigar com os pais para se matricular no curso de técnica agrícola, o qual foi a única mulher

da sala. Nem precisa dizer que se formou em agronomia e logo assumiu a operação canavieira da família.

Quando trabalhou com o primo João Francisco percebeu o seu talento na área administrativa, porém como ela também estava começando a conhecer como funcionava tudo aquilo, não tinha o poder para convencer o pai e o tio a confiarem nas novidades que ele trazia.

O tempo passou, a sucessão aconteceu, e Cidinha, embora dominasse tecnicamente todos os manejos da cana-de-açúcar, as mudanças na cultura (mecanização, código florestal, entre outras) pressionou as margens da operação, ficando latente a necessidade de um bom gestor.

Ela quebrou a cabeça contratando consultores e sistemas que se provaram ineficazes por não ter ninguém para comandar o navio. Foi quando em uma festa, de bodas de ouro do tio, foi pedir umas dicas para João Francisco, que vivia uma vida de sucesso, mas estressante, em São Paulo.

No andar da conversa ela e posteriormente toda a família foram surpreendidos, quando ele abriu os planos de voltar para a fazenda, não só para ser o seu gestor administrativo, mas também para aproveitar os conhecimentos técnicos da prima e fundar uma segunda startup, voltada para a cana-de-açúcar.

Anos depois os dois irmãos, em uma conversa no banco em frente à cooperativa, falavam de como era engraçada a vida, e se emocionaram ao ver que os filhos, cada um à sua maneira, e principalmente felizes, estavam ligados ao primeiro pedaço de terra que o pai havia plantado, inclusive o dr. João Marcos, através de seu filho, formado em turismo, que transformou a sede em um delicioso hotel-fazenda. 

Soluções BASF para Cana-de-açúcar.



▶ Para conhecer todos os serviços, incluindo Gestão de Risco e os Programas de Relacionamento, acesse: www.agro.basf.com.br

BASF Cana. Máximo potencial para o seu negócio e longevidade para o seu canavial.

☎ 0800 0192 500

📘 facebook.com/BASF.AgroBrasil

www.agro.basf.com.br

www.blogagrobasf.com.br

BASF

We create chemistry

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

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa de Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Registro MAPA: Contain® nº 00128895, Plateau® nº 02298, Heat® nº 01013, Regent® Duo nº 12411, Regent® 800 WG nº 005794, Comet® nº 08801, Nomolt® 150 nº 01393, Abacus® HC nº 9210 e Opera® nº 08601. Restrição temporária de uso no Estado do Paraná: Contain® para o alvo *Brachyia plantaginea* na cultura da cana-de-açúcar e Plateau® para os alvos *Emilia sonchifolia* e *Indigofera hirsuta* na cultura da cana-de-açúcar.



* Marcos Fava Neves



Reflexões dos fatos e números do agro

🍋 A Conab – Companhia Nacional de Abastecimento (safra 2017/18) fechou sua estimativa e trouxe uma produção final de 228,3 milhões de toneladas de grãos (3,9% menor que a safra anterior) em 61,7 milhões de hectares, área 1,4% maior que a safra anterior. Fechamos com 119,2 milhões de toneladas de soja (usamos 35,14 milhões de hectares em soja, contra 33,91 na safra passada) e 81,3 milhões de toneladas de milho. A segunda safra de milho foi a principal responsável por não igualarmos o ano passado, perdendo 19% em volume advinda de uma produtividade 5,2% menor graças à seca que castigou as lavouras em maio e junho. São esperadas exportações de 25,5 milhões de toneladas de milho. Demos show no algodão, pois produzimos 2 milhões de toneladas, 31,1% a mais com bons preços.

🍋 Um número que impressiona: estamos plantando 70% a mais que há dez anos.

🍋 Agosto nos trouxe novamente bom número nas agroexportações, crescendo 3,6% em relação a agosto de 2017 e atingindo US\$ 9,3 bilhões (41,5% do total exportado pelo Brasil).

A ÍNDIA DESTRÓI O MERCADO MUNDIAL DE AÇÚCAR

Importações caíram 1,6%, chegando a US\$ 1,1 bilhão, portanto nosso saldo foi de US\$ 8,2 bilhões (5,1% maior que agosto de 2017). Mas este resultado não é geral, foi puxado pelo complexo soja que cresceu 43,4% trazendo US\$ 4 bilhões, com expressivos aumentos nos grãos e fârelos (45% maiores) e no óleo (29%). A carne bovina também cresceu 15% atingindo US\$ 700 milhões no mês. Praticamente todos os demais produtos trouxeram quedas, o que nos mostra pouca interferência do câmbio no curto prazo. O frango caiu 8,2%, suínos caíram 30%, açúcar e etanol 44% e café 32%. A China aumentou sua participação de 26% para 36% nas nossas vendas, com um crescimento de quase 50% no total importado, quando comparado a agosto de 2017, efeito dos problemas comerciais com os EUA. De janeiro a agosto, o agro está 4,7% acima, com US\$ 68,5 bilhões de exportações e superávit alcançando quase US\$ 60 bilhões. Com isto a balança comercial do Brasil apresenta superávit de US\$ 37,8 bilhões. Imaginemos que sem o agro teríamos déficit de US\$ 22 bilhões, comprometendo a inflação, câmbio e o pouco crescimento que o país mostra. A soja será o brilho deste ano, pois a Abiove (Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais) estima que o Brasil deve exportar 76,1 milhões de toneladas em 2018. Em apenas um ano, o Brasil coloca no mercado mundial 2,6 milhões de toneladas a mais.

🍋 De acordo com a pesquisa “Produção Agrícola Municipal 2017”, do IBGE (Instituto Brasileiro de

Geografia e Estatística), percebe-se a importância do agro para o crescimento do nosso interior. A renda gerada naquele ano em Sorriso (MT) graças à agricultura foi de R\$ 3,3 bilhões, 2,4% maior que 2016. Em Sapezal (MT) foi de R\$ 2,6 bilhões. Que alegria imaginar este recurso circulando na região e gerando oportunidades.

🍋 Em relação a preços internacionais, o índice mundial dos preços das commodities alimentares (índice da FAO - Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura) alcançou 167,6 pontos, 0,4% a mais que no mês anterior. Os cereais subiram bastante (4%), puxados principalmente pelo trigo (8%) e um pouco no milho, sendo os principais responsáveis pelo pequeno aumento do índice. As carnes também subiram (0,8%), açúcar caiu novamente (5,4%) e os lácteos também (1,5%). Os óleos vegetais caíram 2,6%.

🍋 No mercado interno os preços andaram meio de lado neste mês, mas estão em bons patamares em reais. No momento do fechamento desta coluna os produtores recebem R\$ 80-82/sc de soja entregue em cooperativas do Sul e Sudeste e R\$ 32-36 no milho. A R\$ 80 para maio de 2019, eu venderia parte da soja a ser produzida.

🍋 Já sonhando com uma nova e grande safra 2018/19, temos boas e más notícias. Entre as boas, vale destacar que a contratação de operações de crédito foi 45% maior que no ano passado, nos meses de junho e julho, mostra que podemos ter mais uma excelente safra. A Céleres acredita que a área de milho (primeira safra) deve

aumentar para 5,8 milhões de hectares, avançando em áreas de pastos e até de feijão. Seriam 360 mil hectares a mais. Vale lembrar que em primeira safra o milho já teve 14 milhões de hectares no Brasil (1986). Boas margens propiciadas por preços ao redor de R\$ 32/37/sc, pela demanda por rações, exportações e pelo valor do Real devem favorecer os plantios. A soja também está promissora para a próxima safra. Entre os pontos negativos estão o aumento do preço do petróleo e a desvalorização do real, que trouxeram um aumento da inacreditável tabela de fretes, além de estarmos lidando com preços de insumos mais elevados e alguns em falta e ainda as dificuldades logísticas para a chegada de fertilizantes. Mas estou otimista.

☀ Entre os estudos internacionais publicados neste mês, destaco alguns: um primeiro, da ONU (Organização das Nações Unidas) sobre sustentabilidade no agro, contando com os critérios ambientais e sociais para certificações que incluem praticamente 45% das exportações do Brasil. Ou seja, temos que prestar cada vez mais atenção a este aspecto não correndo riscos e ajustando nossa produção a esta demanda crescente por certificações, mesmo sabendo do impacto em custos que isto traz.

☀ O segundo é da FAO, destacando que o Brasil teve 5,7% do mercado global de commodities em 2016. O líder é a Europa, com 41%, seguida dos EUA com 11%. Em 15 anos, a fatia dos emergentes nas exportações mundiais pulou de 10% para 20%. Outro fato curioso deste estudo é que o Brasil era o 13º maior importador em 2000, e agora desapareceu da lista dos 20 principais importadores. O comércio agrícola era de US\$ 570 bilhões em 2000 e atinge US\$ 1,6 trilhão no ano de 2016. A FAO ainda acredita que o mundo precisa dobrar a produção de alimentos nos próximos 30 anos.

Portanto segue, nesta projeção, uma grande oportunidade ao Brasil.

☀ Um terceiro foi lançado pela OMC (Organização Mundial de Comércio) sobre os chamados de “PAP - Produtos Agrícolas Processados”, tais como café torrado e moído já com industrialização, chocolate e outros. Estes têm 44% do total das exportações do agro. Segundo a OMC, a participação do Brasil vem caindo, pois este mercado cresceu em média 2,4% nos últimos 8 anos e o Brasil teve queda de 1,2%. Países desenvolvidos têm quase 80% destas exportações. Uma das hipóteses é a de tarifas de importação maiores para estes produtos, justamente para favorecer a indústria local. A maior agregação de valor deve ser sempre uma meta a ser buscada pelo Brasil, sem deixar de ocupar cada vez mais os mercados das tradicionais commodities, que também não deixam de ser produtos com valor agregado, porém em menor estágio.

☀ Finalmente, um quarto veio de 5 organizações internacionais (entre elas a OMC, OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico e Unctad - Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento) mostrando como a China cresceu no conceito de cadeias globais de valor na agricultura, onde é analisada a produção em etapas que agregam valor. O estudo mostra que existem hubs no mundo para o processamento de produtos, destacando o papel dos EUA e Alemanha, além da China. Segundo este estudo, todo tipo de barreira tarifária e não tarifária pode reduzir a participação em cadeias globais de valor. Melhoria das condições de competitividade ajudam, tais como infraestrutura, simplicidade tributária, inovação, pesquisa e desenvolvimento, educação, entre outros. Este documento deve ser estudado pelo futuro Ministro da Agricultura, como uma agenda estratégica de trabalho.

☀ Torço para que tenhamos boa safra e bons preços. Neste mês de setembro estamos bastante apreensivos com o destino que será dado ao Brasil nas eleições de outubro. O agro terá um futuro brilhante, independente do candidato vencedor, pois é o gerador de caixa e todos precisarão de caixa. Ele será melhor ou pior tratado e crescerá mais rapidamente a depender do grupo que vencer, e torço para que um grupo reformista e liberal possa assumir o Brasil, mesmo sabendo que este trará rápida valorização do Real. Nossos ganhos de competitividade compensarão.

Reflexões dos fatos e números da cana

☀ Segundo a Unica – União da Indústria de Cana-de-Açúcar, até o final de agosto foram processadas 391,8 milhões de toneladas de cana, 2,3% a mais que na safra anterior. Em açúcar foram produzidas 18,84 milhões de toneladas (19,3% a menos) e em etanol 20,5 bilhões de litros, 33,5% a mais que a safra passada. O destaque vai para o hidratado, onde produzimos 14,15 bilhões de litros, 62,1% a mais. Isto é fruto de um mix de 63,48% para etanol, contra 51,5% no comparativo com o ano passado. O ATR/tonelada está em 138,22 (4,77% maior) e o rendimento em agosto foi de 70 t/ha, queda de 9,9% em relação a agosto de 2017. Na safra temos 78,44 t/ha contra 81,20 t/ha da anterior, quebra esta que deve se intensificar nestes dois meses que faltam com uma safra que deve acabar bem antes.

☀ A produção da última quinzena de agosto mostra uma moagem quase 11% maior comparando com a mesma quinzena da safra anterior, velocidade esta que deve cair com as chuvas que banham nossos canaviais nesta terceira semana de setembro.

☀ Segundo a Archer, o endividamento das usinas chegou a R\$ 95,85 bilhões, quase 12,9% maior que no final de agosto de 2017, com um endividamento médio de R\$ 157,65 por tonelada de cana moída. Contribuiu a desvalorização do Real.

☀ A Raízen anunciou investimento de R\$ 153 milhões para uma usina elétrica movida por biogás, via queima de gás vindo da matéria orgânica (vinhaça com extração de potássio, torta de filtro e outros). Este gás pode ainda gerar biometano e ser usado em veículos, tratores e colhedoras, contribuindo muito para a pegada de carbono. Espera-se faturar R\$ 40 milhões ao ano com essa unidade. Acredito muito nas possibilidades de mais exemplos como este, que são casos do que chamamos da “economia circular”.

☀ A Volvo já opera caminhões autônomos com um sistema de geocalização na Usaçúcar, em Maringá-PR. Segundo a usina, a precisão dos caminhões elimina perdas. O motorista fica dentro do caminhão e retoma o controle para levar à usina, não pilotando apenas no canavial. É cada vez mais a tecnologia chegando ao campo para construirmos melhores resultados.

☀ Como a próxima safra, ao que tudo indica, deve partir novamente para o hidratado, usinas devem aumentar a infraestrutura para produção de etanol visando este objetivo.

Reflexões dos fatos e números do açúcar

☀ A OIA (Organização Internacional do Açúcar) estima que teremos dois recordes seguidos de produção. Na safra atual 2017/2018 deve ser de 184,170 milhões de toneladas e em 2018/19 de 185,215 milhões de toneladas. O consumo foi de 175,573 milhões de toneladas em 2017/2018

será de 178,468 milhões de toneladas em 2018/19, um crescimento de 1,67% (2,9 milhões de toneladas), estimulado por menores preços. Com isto, o superávit do ciclo 2018/19 será de 6,747 milhões de toneladas enquanto que nesta foi de 8,597 milhões de toneladas. Mundo inundado de açúcar, devido a um principal culpado, a Índia.

☀ Depois de muito tempo o Brasil perderá a liderança na produção mundial de açúcar para a Índia, que deve produzir 35 milhões de toneladas contra quase 30 milhões do Brasil. A Índia consome ao redor de 25,5 milhões, portanto inundará o mercado com seu excedente e estoques, mesmo com preços mais baixos que os do mercado interno. Por enquanto a exportação vem sendo dificultada por preços muito baixos. Os subsídios dados pela Índia provavelmente serão questionados pelos outros países exportadores. Com a queda na nossa produção de uma participação de 50% nas exportações mundiais que já chegamos a atingir, devemos ficar em 35%.

☀ Interessante observar que os preços do açúcar caíram cerca de 30% em um ano, e o câmbio também se depreciou quase neste valor, propiciando ao setor no Brasil uma vantagem nos preços do açúcar, uma vez que as moedas da Europa, Índia e Tailândia se desvalorizaram ao redor de 5,3% para o

Euro, 9,6% para a Rupia e 2,5% para o Baht. Mas o duro são os subsídios aos nossos concorrentes. Acredita-se que cerca de 15% da próxima safra de açúcar já esteja fixada a um valor médio de R\$ 1.186/t.

☀ A falta de investimentos no Brasil, devido à crise passada pelo setor, corroeu muito nossa produtividade e outros países produtores de cana, bem como o açúcar de beterraba, chegaram mais perto da competitividade da cana brasileira.

☀ Seguimos com o mundo inundado de açúcar e poucas perspectivas de mudanças, mesmo com grande esforço do Brasil de mandar cana para etanol. O mercado interno começa a ajudar, com preços em elevação, puxado pelo câmbio, mais de 7%, chegando a R\$ 51,25 a saca de 50 quilos, devendo em breve chegar aos R\$ 55. Mas como este tsunami da Índia, fica difícil.

Reflexões dos fatos e números do etanol e energia

☀ Em julho foi vendido pelas distribuidoras 1,553 bilhão de litros de etanol aos postos, impressionantes 47% a mais que julho de 2017 e 4,1% a mais que junho deste ano. O consumo da gasolina caiu 19% e com isto



derrubou o consumo dos veículos de ciclo Otto em 8,32% quando comparados com julho de 2017 e 2,7% comparado a junho deste ano e de agosto a julho foi de quase 3% a queda. A participação do hidratado nos carros Otto está em 26,66% (Unica). Em São Paulo chegou-se a quase 50%, mostrando quanto espaço ainda pode ser ganho.

🍋 As vendas de etanol no Centro-Sul em agosto foram de 1,97 bilhão de litros quase 38% a mais que no mesmo mês do ano anterior. Já se vendeu na safra 12,19 bilhões de litros, 15,7% a mais que na safra passada.

🍋 Preços da gasolina devem continuar ajudando. Segundo a Archer estava em 7% a defasagem do preço da gasolina no mercado interno. Petrobras vai usar um mecanismo de derivativos para conseguir manter os preços estáveis por 15 dias, o que deve trazer mais tranquilidade aos compradores e vendedores.

🍋 O Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) reforçou seu pedido à ANP (Agência Nacional de Petróleo) para rever a restrição à venda direta de etanol. Segundo este órgão a restrição não se sustenta sob a ótica concorrencial, tributária, ambiental ou de logística.

🍋 Como antecipado aqui, os preços do etanol deram boa subida na última semana de agosto (quase 10%), chegando a R\$ 1,59 para o hidratado e R\$ 1,69 para o anidro Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada-Esalq/USP), graças ao aumento da demanda. Devem continuar subindo.

🍋 Segundo a Asia-Brazil Agro Alliance, com metas de mistura em discussão nos diversos países da Ásia, um adicional de consumo de 19,4 bilhões de litros de etanol poderia existir, chegando a 26,9 bilhões de litros. Finalmente os baixos preços do açúcar fazem a Índia se movimentar

nesta direção. Faz 15 anos que proponho que os grandes países produtores de açúcar criem uma “OPEP do açúcar” direcionando ao mercado de etanol parte da cana quando existisse muita oferta. O que o Brasil está fazendo este ano ao tirar açúcar do mercado mundial, caso Índia, Tailândia e Austrália fizessem, os preços já subiriam.

🍋 Estive em interessante evento da empresa Novozymes realizado em Cuiabá, dois dias intensos de discussão sobre o etanol de milho, incrível o volume de empresários interessados. Nesta safra devemos passar pela primeira vez a marca de 1 bilhão de litros de etanol de milho. Existem planos para pelo menos 12 novas unidades. Segundo a Unem (União Nacional do Etanol de Milho) usinas no Brasil compraram milho a US\$ 1,87 o bushel enquanto que no meio oeste americano foi de US\$ 3,30. A Unem estima 3 bilhões de litros em 2023 e 8 bilhões em 2030. Devemos crescer bastante neste produto, e com isto estimular também as carnes, para usar o DDG. Pura economia circular!

🍋 Vale lembrar que 90% das importações de etanol brasileiro são feitas pela Califórnia, portanto temos que estar atentos ao que se passa lá.

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

🍋 Onde eu arriscaria agora em setembro/outubro: Resta esperar por mais crescimento do consumo de hidratado. Segundo a Unica, entre 2 e 8 de setembro o hidratado era mais competitivo que a gasolina em 65% do total de bombas de combustível. Em MT, MS, MG, GO, PR e SP chega a 60% do preço da gasolina. A recomendação é a de seguir fazendo e estocando o máximo possível de hidratado.

Quem é o homenageado do mês?

🍋 Todos os meses temos um grande homenageado aqui neste espaço e desta vez nossa singela homenagem vai ao engenheiro agrônomo Prof. Warwick Estevam Kerr, falecido em Ribeirão Preto neste mês de setembro. Foi o primeiro cientista brasileiro a ser eleito Membro Estrangeiro da National Academy of Sciences (EUA).



Haja Limão

🍋 Quando este artigo for publicado, o primeiro turno no Brasil terá terminado. Estamos numa incrível encruzilhada. Ou o Brasil se solta e vai na direção do mercado, do mérito, do trabalho, da empresa, ou aprofundamos nossa opção de ter um Estado enorme, ineficiente, corrupto e provedor. É a decisão sobre o nosso futuro. Quem sabe ainda dá tempo do centro democrático se organizar para oferecer uma alternativa. 🌱

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.



Dinheiro

CONSÓRCIO: UMA FERRAMENTA PODEROSA PARA EXPANSÃO

Através de um plano adequado, produtor pode aproveitar grandes oportunidades

Marino Guerra



O consórcio para a ampliação de área pode ser uma poderosa ferramenta para finalmente o produtor conseguir comprar aquele pedaço de terra vizinho tão desejado



Todo produtor rural “paquera” áreas vizinhas de sua operação imaginando o quanto poderia aumentar a sua produtividade e reduzir custos caso em uma bela manhã, ela fosse anunciada por um valor que não exigiria um rombo gigantesco em sua conta.

O problema é que essas oportunidades são bastante raras, via de regra, surgem naqueles anos de muita incerteza e pouca água, fazendo com que a simples ideia de fazer uma oferta, já é um sinal forte de insanidade administrativa.

Nos canaviais da região de Ribeirão Preto esse sonho pode ser ainda mais intangível, se conhece casos de vendas por até R\$ 250 mil/ha.

Resumindo: É preciso ter a quantidade de dinheiro certo no momento certo, e geralmente esse alinhamento acontece no máximo uma vez na vida.

Diante desse cenário o produtor mais estrategista e paciente pode optar por um consórcio de terras em sua carteira de investimentos para conseguir ter o recurso, ou parte dele, na hora que aparecer um bom negócio.

E nesse produto a Sicoob Cocred é especialista, não somente pelo pioneirismo em sua configuração, mas também pelo excelente trabalho de seu time em toda modalidade de consórcios, que a coloca como destaque em vendas. A cooperativa é a 3ª maior do Brasil e a 2ª maior do sistema Sicoob em número de ativos (mais de R\$ 3 bi).

Além disso, a Sicoob Cocred também possui mais de três mil cooperados ativos em consórcios, onde 30% já foram contemplados e concentram um montante maior que R\$ 320 milhões contratados. No entanto, não apenas os que aderem consórcios, mas todos os 35 mil associados da Cocred contam com a solidez da instituição, que possui Rating A3, a maior em escala de segurança, quando se trata de riscos.

O fator chave desse sucesso está no atendimento personalizado que acontece com cada cooperado, no qual produtos como o consórcio não são empurrados pelos gerentes como acontece em um ambiente comercial, mas fazem parte da composição de uma carteira personalizada conforme os objetivos do produtor rural.

“Nossos gerentes analisam bem o perfil de cada cooperado principalmente para entender se é de um consórcio ou financiamento que ele precisa, pois, os principais fatores que diferem um do outro é o tempo de espera para a aquisição do bem e o peso dos juros no balanço final da compra. O consórcio oportuniza a aquisição de um bem sem juros, todavia, sem tempo determinado para iniciar a utilização do mesmo. No financiamento, há incidência de juros e o recebimento do



Gabriel Jorge Pascon, diretor de negócios da Sicoob Cocred, diz que os gerentes da cooperativa estão preparados para analisar, segundo o perfil de cada cooperado, se é melhor ele adquirir um consórcio ou buscar outra forma de capitalização

produto comprado é imediato ou com data previamente definida”, explica Gabriel Jorge Pascon, diretor de negócios da Sicoob Cocred.

Um caso prático desse relacionamento próximo entre cooperativa e cooperado é o do produtor rural de Batatais, Fábio Nascimento, que orientado pelo gerente da agência Cocred da cidade, Fernando Cavatan, aproveitou uma oportunidade com taxas administrativas atraentes e adquiriu cotas de um grupo para aquisição de novas terras.

“Além de ter aproveitado uma taxa de administração bastante atrativa, outro ponto do consórcio que me chamou a atenção foi o baixo desembolso mensal. A questão do relacionamento foi fundamental para eu ter fechado negócio, o consultor de consórcios me ofereceu o produto mostrando todas as maneiras que ele poderá me ser útil dentro da minha estratégia financeira”, disse Fábio.

Às vezes é difícil a oportunidade de compra da área do vizinho aparecer no mesmo momento que a contemplação em sorteio. Nesse caso, se o cooperado tiver uma estrutura financeira sólida, poderá fazer uso do plano de negócio horizontal, que consiste na utilização de uma linha de financiamento para dar o lance, pegar o recurso, fazer o negócio e dependendo da negociação, sobrar até para quitar parte do compromisso assumido.

“Tudo é pensado em primeiro lugar para o cooperado não se frustrar. Se a necessidade for um capital em um curto espaço de tempo, o consórcio não será uma ferramenta para ele. Assim conseguimos manter os grupos sempre saudáveis, ou seja, temos números bastante baixos

de desistência ou inadimplência”, comenta Egídio Luiz Gueraldi, líder do time de consórcios da Sicoob Cocred.

Além do mais, conforme complementa Pascon, uma instituição financeira sólida faz toda a diferença na hora de contratar serviços como o consórcio. “Próximos a completar 50 anos com um histórico de crescimento contínuo, nunca apresentamos resultados negativos. Estamos com 30 agências, presentes em 26 municípios do Estado de São Paulo, que totalizam um PIB de R\$ 67,7 bilhões, e uma população de 2 milhões de pessoas. Ou seja, fazemos parte do desenvolvimento de nossos associados e das comunidades onde estamos inseridos”, explica.



O cooperado Fábio Nascimento com o gerente do PA de Batatais, Fernando Cavatan. Para o cliente dois motivos foram fundamentais na compra de cotas: o primeiro foi em relação à taxa administrativa atraente e o segundo foi o relacionamento próximo que ele tem com a cooperativa

Dificuldade para expansão de área

Embora o setor tenha vivido anos tenebrosos, os custos para expansão ou arrendamento de terras na região de Ribeirão Preto, de longe a mais valorizada da canavieultura brasileira, se mantiveram em patamares elevados, até aumentando em áreas mais nobres.

Para o professor do Pecege/Esalq, João Bota Rosa, hoje um valor teto interessante de arrendamento não pode passar das 15 t/ha, mas ele mesmo ressalva que isso não pode ser considerado padrão, pois é preciso considerar fatores como produtividade, custos de produção, condições de solo, regime de chuvas, declividade, raio da usina, entre outros. Por fim, o professor conclui que com o regime de preços da matéria-prima ultimamente, e a grande concorrência, o produtor precisa fazer milagre para conseguir ter rentabilidade em uma área arrendada.

Diante disso, meio acadêmico e produtivo, representado por Nascimento, entoam o mesmo mantra como solução, ganho de produtividade. O produtor de Batatais deixa claro que todas as suas energias estão concentradas para isso e caso venha a ser contemplado no consórcio pode até investir em novas áreas, mas em outras localidades e até mesmo para cultivar outras culturas. Na cana ele só tem olhos para ter mais toneladas por hectare.



Egídio Luiz Gueraldi, líder do time de consórcios da Sicoob Cocred, diz que tudo é pensado para o cooperado não se frustrar, com isso conseguem manter grupos sadios, tendo números mínimos de desistência ou inadimplência

Um outro ponto que o professor lembra é o de conhecer o momento de aumentar a área, não por oportunidade de mercado, mas por necessidade interna. Isso acontece quando o custo de operação é diluído até o momento que a estrutura não aguentar mais a escala, a partir desse momento será necessário o aumento da estrutura de custos e um novo processo de sua diluição será iniciado. Para ilustrar isso, Rosa dá o seguinte exemplo: “O dimensionamento de uma colhedora atende cerca de 800 a 1.000 hectares. Se o produtor tem isso, ele está, vamos dizer, no ponto ótimo. Caso eventualmente aumente a área a ser colhida, a mesma máquina não dará conta e o produtor terá que ou comprar uma nova máquina ou terceirizar, aumentando os custos”.

Nesse momento de crescimento, se ele tiver cotas de consórcio, poderá diminuir e muito essa nova estrutura de custos, primeiro pela questão dos juros (não vai precisar recorrer a grandes financiamentos) e segundo porque os valores das parcelas já fazem parte da operação anterior, ou seja, através dessa ferramenta ele (o produtor) conseguiu garantir uma musculatura financeira para a nova operação. 🌱



APROXIMANDO E INTEGRANDO OS PRODUTORES RURAIS

Os associados e cooperados de Ituverava puderam se informar e esclarecer dúvidas por meio de uma equipe de especialistas do setor



Equipe técnica da Canaoste e da FMC, juntamente com o presidente do Sindicato Rural de Ituverava, Gustavo Chavaglia

Fernanda Clariano

A Canaoste e a Copercana, em parceria com a FMC reuniu na noite de 16 de agosto, seus associados e cooperados no Parque de Exposição de Ituverava para um encontro técnico.

Entre os assuntos, o gestor corporativo da Canaoste, Almir Torcato, fez algumas considerações sobre as perspectivas do mercado de cana-de-açúcar. Já o profissional de desenvolvimento de mercado da FMC, Giovanni Oliveira, abordou o controle de brocas em cana, bem como o manejo e o portfólio de produtos da empresa para combater a praga que é hoje de extrema importância na cultura, principalmente no Centro-Sul.

A Canaoste também vem realizando um trabalho de orientação aos fornecedores quanto aos aspectos ambientais que cada vez mais preocupam o produtor. Neste sentido, para esclarecer as dúvidas dos produtores e possibilitar uma troca de informações, os advogados da Canaoste, Juliano Bortoloti e Diego Rossaneis, e o engenheiro agrônomo da associação, Fábio Soldera, proferiram palestra sobre “As boas práticas agrícolas para evitar multas em lavouras canavieiras”.

Na ocasião, Soldera frisou a importância dos aceiros com manutenção existente entre área de preservação permanente e a cultura da cana-de-açúcar que é considerado o critério

fundamental para o proprietário rural não ser autuado.

“É importante que os aceiros tenham no mínimo seis metros e estejam sempre com manutenção adequada, pois, só assim a polícia ambiental poderá computá-lo com pontuação positiva na planilha de critérios. Dessa forma, o associado conseguirá atingir os 16 pontos mais facilmente e logo não será autuado”, disse o agrônomo. 



Fábio Soldera: “É preciso que o produtor se empenhe na implementação das práticas para que não sejam autuados”



DELEGAÇÃO DO SUDÃO VISITA COPERCANA E CANAOESTE

Técnicos, gestores e diretores da Sudanese Sugar Company vieram em busca de novos conhecimentos e qualidade nos serviços prestados pela cooperativa



Tamiris Dinamarco

Paralelo aos principais eventos na 26ª Fenasucro & Agrocana, o que mais chamou a atenção pelas ruas da feira e da cidade de Sertãozinho-SP foi

a presença de sudaneses que visitaram a Copercana e a Canaoeste no dia 22 de agosto. Os técnicos, gestores e diretores representam a Sudanese Sugar Company, uma

empresa estatal com participação do capital privado, responsável pela gestão de políticas e iniciativas ligadas à produção de cana-de-açúcar no Sudão.

Conhecido como “Projeto de Melhoria de Produção de Cana-de-Açúcar do Sudão”, a iniciativa de cooperação técnica oficial está sendo implementada no marco da cooperação técnica bilateral entre Brasil e o país africano. Com o objetivo de proporcionar aos especialistas sudaneses o conhecimento da realidade brasileira no setor, o Itamaraty, com o apoio da Ufscar (Universidade Federal de São Carlos), organizou visitas técnicas no desenho do projeto elaborado em 2017 e com a vigência sendo prorrogada.

“Como se trata de cooperação técnica, os projetos são, obrigatoriamente, intervenções com recorte temporal (têm começo, meio e fim). Eventuais extensões de prazo ou seguimentos das ações são avaliadas caso a caso, desde que muito bem justificadas e caso coadunem-se com os interesses da política externa brasileira. Além de Sertãozinho, a atividade proporcionou, também, visita a Ribeirão Preto, São Carlos e Araras. O projeto tem horizonte de implementação até o final de 2019”, explicou André Gustavo Perdigão Barros, do Itamaraty.



Técnicos, gestores e diretores da Sudanese Sugar Company são recepcionados na sala de reuniões da Canaoeste

Para entender como o setor funciona no Sudão, é necessário saber que o Estado regula e comanda esta empresa, que tem quatro unidades produtivas principais: New Halfa, Assalaya, Sennar e Gunied.

“Os técnicos e dirigentes que visitaram a Copercana e a Canaoeste vinculam-se à última. Vale dizer que Gunied

é a unidade responsável pelo desenvolvimento de ações de pesquisa e desenvolvimento em cana-de-açúcar, mas há outros centros produtivos privados, como a Usina de Kenana”, comentou Barros.

Além disso, o setor sucroenergético brasileiro tem sido muito importante para o país, pois a parceria desenvolveu-se no âmbito da cooperação Sul-Sul implementada pelo Brasil em parceria com países em desenvolvimento. Como se trata de cooperação oficial, as ações devem seguir princípios e diretrizes pré-determinados. O principal deles, é focar a atuação do Brasil em programas e projetos que priorizem a transferência de tecnologias e conhecimentos aos países parceiros, afastando-nos, dessa forma, do modelo tradicional de cooperação “vertical” implementada por países em estágio mais avançado de desenvolvimento (Japão, EUA e Alemanha, por exemplo).

Essa é a essência da parceria em curso com o Sudão e por isso desenhou-se um projeto cuja estratégia de implementação é centrada em um ciclo de capacitações curtas, para otimizar os recursos aportados e o repasse do conhecimento.



Almir Torcato e Manoel Carlos de Azevedo Ortolan realizam uma apresentação da Associação

“Pelos primeiros depoimentos, o objetivo parece ter sido alcançado e eles ficaram bem impressionados com o que encontraram na Copercana e na Canaoeste. Ressalto que a maioria dos países africanos vivencia um estágio mais primitivo do sistema cooperativista, com baixa organização e pouca profissionalização da gestão”, disse Barros.

O presidente executivo da Copercana e presidente da Canaoeste, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, explanou

sobre como funciona uma cooperativa, esclarecendo as principais dúvidas dos sudaneses. Já Almir Torcato, gestor corporativo da Canaeste, apresentou o sistema cooperativista e os principais trabalhos não só da Canaeste, como também da Copercana e Sicoob Cocred.

“O intercâmbio de informações entre países é importantíssimo em todos os sentidos. A República do Sudão tem uma realidade produtiva extremamente diferente da nossa, principalmente na questão econômica. O fato de nos escolherem como associação-modelo para espelhar ações específicas na estrutura do Sudão, além de honrado, nos traz a certeza e a confiança de que estamos no caminho certo, trabalhando para o desenvolvimento de uma classe produtora, que hoje tem um significado tão grande na economia do nosso país”, enalteceu Torcato. 🌱



Estrutura e organização do barracão de defensivos agrícolas (Insumos) impressionam os visitantes



Os participantes encerraram o dia visitando a Unigrãos e o Laboratório de Solos



#DATAGROSP

29 e 30
de outubro
de 2018

LOCAL:
Grand Hyatt
SÃO PAULO,
BRASIL

**NOVOS TEMPOS
COM EFICIÊNCIA
E SUSTENTABILIDADE**

Esteja entre os profissionais
e líderes mais influentes
do setor de **açúcar e etanol**.



18ª CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DATAGRO SOBRE AÇÚCAR E ETANOL

+ DE 750 PARTICIPANTES

+ DE 30 PAÍSES

+ DE 60 PALESTRANTES

PALESTRANTES CONFIRMADOS

**KEYNOTE
SPEAKER**



JOSÉ ORIVE

Diretor Executivo,
International Sugar Organization (ISO),
Reino Unido

**KEYNOTE
SPEAKER**



RUBENS OMETTO

Presidente,
COSAN,
Brasil



**AURÉLIO CESAR
N. AMARAL**

Diretor, Agência Nacional de
Energia, Gas Natural e
Biodiesel - ANE, Rio de Janeiro, Brasil



**RENATO DOMITH
GODINHO**

Chefe de Divisão de Recursos
Energéticos Novos e Renováveis - DE
Ministério das Relações Exteriores
(MRE), Brasília, Brasil



**LUCIANA
TORRESAN**

Serente de Pesquisa
Açúcar e Etanol,
Bunge, São Paulo,
Brasil



**PEDRO
MIZUTANI**

Vice-Presidente de Relações
Externas e Estratégia,
Bacen, São Paulo, Brasil



**PEDRO
FERNANDES**

Diretor de Aproveitamento,
Itap S/A, São Paulo, Brasil



**OLIVIER
CRASSARD**

Sugar Analysis & Trading Desk,
SUCCOIN Group,
Sacré & Delaven, Paris, France



**PLÍNIO
NASTARI**

Presidente,
DATAGRO,
São Paulo, Brasil



**BESALVIEL S.
BOTELHO**

CEO,
Robert Bosch América Latina,
Cachoeira, Brasil



**AMAURY
PEKELMAN**

Presidente,
UDOS,
São Paulo, Brasil



**LUIZ
DE MENDONÇA**

Presidente,
Alvus,
São Paulo, Brasil

conferencia@datagro.com | www.conferenciadatagro.com.br | +55 (11) 4133.3944

Master:

Patrocinador:



Realização,
Organização
e Curadoria:



Parceiro
de Mídia:





SICOOB COCRED COOPERATIVA DE CRÉDITO
3214 - SICOOB/SP COCRED - CNPJ 71.328.769/0001-81
BALANCETE MENSAL - JULHO 2018
(valores em reais)

Ativo		Passivo	
Circulante e Não Circulante	3.042.436.583	Circulante e Não Circulante	2.703.132.622
Disponibilidades	12.161.897	Depósitos	1.412.726.309
Aplicações Financeiras	972.921.167	Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	437.799.375
Operações de Crédito	1.644.440.850	Relações Interdependências	6.398
Outros Créditos	319.025.110	Obrigações por Empréstimos Repasses	613.526.053
Créditos Cedidos	9.143.050	Instrumentos Financeiros e Derivativos	-
Outros Valores e Bens	84.744.510	Outras Obrigações	229.859.800
		Obrigações por Op. Vinc. a Cessão	9.214.688
Permanente	90.685.758	Patrimônio Líquido	429.989.719
Investimentos	75.353.612	Capital Social	278.285.867
Imobilizados de Uso	14.120.602	Reservas	125.313.967
Intangível	1.211.545	Sobras 1º Semestre	23.501.533
		Sobras 2º Semestre	2.888.352
Total do Ativo	3.133.122.341	Total do Passivo	3.133.122.341

SERTÃOZINHO/SP, 31 DE JULHO DE 2018.

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

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

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

Marcos Roberto Petri
Diretor de Crédito
CPF. 100.676.428-37

Antonio Carlos Giroto
Vice Pres. do Conselho de Administração CPF.
242.653.658-68

Gabriel Jorge Pascon
Diretor de Negócios
CPF. 071.394.958-90

RDC ESCALONADO

Com rendimentos de até
110% do CDI.

- ✓ Quanto maior o tempo de aplicação, mais o dinheiro rende.
- ✓ Alíquotas decrescentes no Imposto de Renda.
- ✓ Liquidez diária.
- ✓ Mais segurança com o Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito.

Vá até a agência Cocred mais próxima e converse com um de nossos gerentes.



SICOOB COCRED
Cooperativa de Crédito

Ouvidoria - 0800 725 0996
Atendimento Seg. a Sex. - 8h às 20h
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458
www.ouvidoriasicoob.com.br



EVENTO DEBATEU COMO AS ELEIÇÕES PODEM INFLUENCIAR A ECONOMIA EM 2019

Segundo especialistas, polarização do cenário político tende a dificultar recuperação econômica no próximo ano



O Antena Sicoob Cocred, evento realizado pela terceira maior cooperativa de crédito do Brasil em

volume de ativos, reuniu no dia 13 de setembro, em Ribeirão Preto (SP), especialistas para debater cenários econômicos e políticos.

O economista Alexandre Schwartzman, ex-diretor de assuntos internacionais do Banco Central, e o jornalista Merval Pereira, falaram



Alexandre Schwartzman - Economista

a um público de 450 convidados sobre como os resultados das eleições de 2018 podem influenciar na economia em 2019. Francisco Ney Magalhães Júnior, diretor do Bancoob, Banco Cooperativo do Brasil, fez a abertura do evento.

“O Brasil tem todas as condições de ter um 2019 de melhora importante da economia. O país tem capacidade ociosa, tem gente pronta para trabalhar, tem uma situação tranquila do ponto de vista de inflação e de contas externas”, afirmou Schwartzman.



Merval Pereira - Jornalista

Segundo o economista, o Brasil está preparado para viver um novo ciclo de crescimento econômico desde que haja disposição para mudar aspectos importantes principalmente no que se refere ao equilíbrio das contas públicas e à participação do estado na atividade econômica. “Se tiver essa coragem o futuro pode ser brilhante”, afirmou.

Política e economia em 2019



João Borges - Jornalista

Para o jornalista Merval Pereira, que acompanha os bastidores da política nacional, é fundamental que o novo presidente eleito tenha disposição para mudar o rumo do país, fazer as reformas necessárias e mudar a maneira de se relacionar com o congresso. “Temos que torcer para que o novo presidente tenha capacidade de conciliar os interesses. Se o próximo presidente tiver uma visão radical, de nós contra eles, de dividir o país, então teremos problemas”, disse.

Os reflexos deste radicalismo são sentidos ainda durante o período eleitoral. “Cada vez que sai uma pesquisa dizendo que um candidato



Francisco Ney Magalhães Júnior - Diretor do Bancoob

radical de esquerda e de direita tem mais possibilidade o dólar sente. Isso acontece porque o país está precisando de calma, de união, de fazer política sem atacar o adversário como inimigo”, avalia Pereira.

O debate foi mediado pelo jornalista João Borges, que há mais de três décadas acompanha a política econômica a partir de Brasília. Ele afirmou que o tempo para uma definição sobre os problemas na economia praticamente se esgotou.



Giovanni Rossanez - Presidente do Conselho de Administração da Sicoob Cocred

“Se não houver ações muito rápidas podemos entrar em recaída e piorar o quadro econômico, o quadro político e social, com desemprego”, afirmou.

“O aumento do dólar, por exemplo, é uma reação de incerteza em relação ao futuro. Dependendo da consistência e da capacidade do futuro governo dar repostas, vai haver mais ou menos turbulência”, completou Borges.

Para Schwartzman, independentemente dos resultados das eleições, embora o Brasil possua bons fundamentos econômicos, a incerteza já está deprimindo os investimentos e as decisões de consumo e isso também já coloca certas dificuldades para o ano que vem.

“O Antena Sicoob 3ª edição vem ao encontro de nossa estratégia de estarmos cada vez mais próximos e presentes junto a nossos cooperados, disseminando informações de qualidade, assessorando com os fundamentos e ferramentas necessárias para os desafios impostos, viabilizando tomadas de decisões mais assertivas e objetivando o crescimento e o desenvolvimento

de nossos associados e suas comunidades por meio do cooperativismo”, afirmou Gabriel Jorge Pascon, diretor de Negócios da Sicoob Cocred.



Walter Becker - Cooperado da Sicoob Cocred

Para Walter Becker, empresário de Sertãozinho que atua no setor industrial, as discussões foram muito ricas para auxiliar no planejamento das empresas “O evento foi muito realista sobre o cenário atual político. Teve foco político e



Dimar de Brito - Cooperado da Sicoob Cocred

mostrou que sem definição política não tem economia que vá para frente”, afirmou. Já o cooperado Dimar de Brito, produtor rural em Santa Cruz da Esperança e cooperado na Agência de Cajuru, observa que muitos dos problemas nacionais debatidos no evento também se refletem nos municípios, principalmente com relação ao cenário de indecisão. “Eventos como este nos trazem uma expectativa de melhora, mas não estamos



Gabriel Jorge Pascon - Diretor de Negócios da Sicoob Cocred



Antonio Cláudio Rodrigues - Diretor Administrativo e Financeiro da Sicoob Cocred



Marcos Roberto Petri - Diretor de Crédito da Sicoob Cocred



*Juliano dos Santos Bomfim -
Diretor de Controles Internos e
Riscos da Sicoob Cocred*

“vendo a pessoa com capacidade para fazer isso”, afirma Brito. “O associativismo e o cooperativismo são a solução econômica, principalmente em sociedades menores, e a Cocred trouxe isso aos cooperados de uma forma muito positiva”, finaliza.

Sicoob Cocred

A Cocred é a terceira maior cooperativa financeira do Brasil e a segunda maior do sistema Sicoob em volume de ativos - fechou 2017 com aproximadamente R\$ 3 bilhões. Com 35 mil associados,

a instituição oferece soluções financeiras para pessoas físicas e jurídicas. Hoje atua em 26 municípios do Estado de São Paulo, com sede na cidade de Sertãozinho, onde começou sua história em 1969. Possui o mais alto grau de avaliação de risco, o rating A3, que atesta a solidez como a confiabilidade da cooperativa. 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. 





Reportagem de Capa





Marino Guerra

NOVO SUPERMERCADO MARCA FORÇA DA COPERCANA

Empreendimento mostra flexibilidade,
solidez e dinamismo da cooperativa

Consolidação é a palavra de ordem no mundo dos negócios. As corporações que estão ganhando terreno possuem duas características específicas: flexibilizar suas atividades ou compra (fusão) de concorrentes.

Em tempos de fronteiras cada vez menores, embora alguns tentam remar contra a maré, a revolução da informação vai acabar engolindo cada medida protecionista como um tsunami, e margens cada vez menores, deixarão de pé somente os que crescerem sem a muleta governamental.

Exemplos disso pipocam nos cadernos de economia todos os dias. No setor de agroquímicos em menos de um ano e meio o mundo viu três negócios inimagináveis (Dow e Dupont, Bayer e Monsanto e UPL e Arysta). E com o cooperativismo isso não pode ser diferente.

Casos de verticalização também não faltam, no Brasil é muito comum cooperativas agropecuárias entrarem para o segmento de alimentos prontos, exemplos têm de monte, como: Coamo, Copacol, Aurora e Frimesa. Porém, a estratégia da Copercana, embora também tenha como foco o público final, é investir no fortalecimento do seu braço varejista.

Prova cabal disso aconteceu no final do mês de agosto, quando a cooperativa inaugurou mais que seu sexto supermercado, mas implementou um novo conceito de varejo com a união de soluções nunca vistas antes na cidade de Sertãozinho.

O conceito

Desde a concepção do projeto já estava incluída uma nova visão de varejo, na qual quesitos importantes como tempo de obra, sustentabilidade e acessibilidade tiveram a mesma importância que o projeto arquitetônico, que primou em introduzir o novo prédio de uma maneira que chamasse a atenção não no sentido de criar um contraste com o ambiente e isso causar uma poluição visual, mas de compor aquela cena, sendo mais um item para deixá-la agradável aos transeuntes.



Ricardo Meloni, gerente comercial da Copercana, analisa a magnitude da obra com a soma de cada detalhe do seu projeto e realização

E com a inauguração novos elementos da obra-prima finalmente vieram à tona. “É interessante andar pela loja e perceber todos os detalhes que a compõe, só assim é possível entender a magnitude do projeto”, disse Ricardo Meloni, gerente comercial da Copercana se referindo a presença em cada minúcia do supermercado de algo pensado em facilitar a vida do cliente enquanto ele estiver fazendo suas compras.

Para que isso acontecesse a loja foi constituída em cima de cinco prioridades: tranquilidade, conforto, requinte, modernidade e saúde.

A macro estratégia adotada ao se pensar na tranquilidade do cliente foi diminuir a quantidade de pequenos problemas que acumulados transforme o que era para ser prazeroso em uma experiência estressante.

Sob esse aspecto dois transtornos básicos da maioria dos supermercados foram trabalhados: confusão no estacionamento e interatividade para a criançada. Com isso a nova loja possui um amplo e moderno estacionamento (com 150 vagas e dotado de um sistema que identifica vagas disponíveis), oferecido gratuitamente.

Para espantar o tédio dos mais novos foi implantado um Espaço Kids completo, que conta com a presença de monitores especializados em recreação infantil, estrutura com diversos brinquedos, material para o desenvolvimento de brincadeiras lúdicas e video games.



Estacionamento moderno e de fácil circulação e a implementação de um Espaço Kids completo foram pensados para dar maior tranquilidade aos clientes do novo supermercado

Quando analisado o quesito conforto, três prioridades foram adotadas pelo time de varejo da Copercana: circulação dentro de loja, conveniência e o atendimento das necessidades de clientes de todas as gerações.

Ao se pensar em circulação dentro loja, chegou-se a um dilema, colocar mais produtos na área de vendas ou dar mais espaço para o cliente andar com o seu carrinho? Depois de muito estudar qual seria a melhor escolha, acabou-se por decidir pela circulação agradável pelo entendimento de tendências dos novos compradores, que preferem ter um ambiente organizado para escolher os produtos de sua preferência e reprime a inserção de informações em seu caminho identificando elas como ruídos em seu subconsciente que poluirão sua sensação da escolha agradável (nesse conceito pallets no meio de corredores funcionam como o *pop-up* de um site na internet, quanto mais tem mais o cliente fica irritado).

O significado para conveniência é o que pode saciar o gosto, o conforto ou o bem-estar de uma pessoa. E foi justamente nessas três sensações que o projeto implantou uma moderna e diversificada rotisseria a qual oferta salgados, lanches, variada pista de alimentação a quilo, opções para viagem, macarrão ao vivo e até risoto às sextas-feiras e um delicioso café colonial nos finais de semana. Fora um amplo mix de produtos refrigerados, que vão desde as verduras, legumes e frutas; passando por carnes, frios e laticínios; até chegar às bebidas, onde além das marcas de maior saída, é possível também encontrar cervejas especiais já na temperatura certa para o consumo.

Sob a ótica do conforto, o maior desafio foi atender às necessidades específicas de um variado público como o que frequenta um supermercado. As primeiras questões a serem respondidas foram em relação à acessibilidade e isso foi resolvido com a implantação de diversos meios para alcançar o ambiente da loja, onde o cliente pode entrar através de esteiras rolantes, elevadores, rampa e escada. Porém também era preciso disponibilizar um outro tipo de acesso ao público, principalmente o mais jovem, ao mundo virtual, problema resolvido com uma poderosa rede wi-fi interna. Imagine o desafio que foi cobrir com internet um prédio com mais de 6 mil metros quadrados de área construída e conectar até centenas de smartphones ao mesmo tempo.

Quando se pensa em requinte, logo vem a ideia de algo exclusivo, luxuoso; porém o conceito da nova loja busca quebrar esse paradigma e mostrar aos clientes que é possível comprar itens diferentes, de qualidade, para momentos especiais, a preços que cabem no bolso. Nesse sentido foi necessário investir em variedade, o que já se entende ao observar o tamanho da adega de vinhos, espumantes e destilados, instalada no novo empreendimento. Lá o cliente encontra uma vertical coleção de rótulos do mundo todo.

O setor de carnes corrobora com a postura de proporcionar



Circulação e conveniência foram itens primordiais na estratégia de proporcionar o maior conforto possível na experiência de compra de todos os frequentadores

requisito a todos e apresenta a questão da variedade, isso porque é possível encontrar diversos tipos de cortes nobres tanto de bovinos, aves e suínos, fora o já consagrado e exclusivo Cordeiro Copercana.

Muito vem se falando da indústria ou agricultura 4.0, que envolve principalmente implantação de tecnologias integradas relacionadas à automação e conectividade. No mundo do varejo isso não é diferente. Em uma visão mais simples logo vem à mente que nessa revolução o



O conceito de requinte para um supermercado não é apenas colocar produtos de qualidade superior, porém inatingíveis para os compradores, é preciso investir em variedade para proporcionar a todos novas experiências degustativas, como é o caso da adega do novo supermercado

comércio virtual vai acabar com as lojas físicas, porém o que visionários do setor enxergam é que estas sobreviverão pelo simples fato de que as pessoas gostam de sair de casa para comprar, mas que os níveis de robotização, desde a limpeza até o próprio caixa, atingirão níveis próximos dos 100% da demanda. Sendo assim, o novo Supermercado Copercana não poderia ficar de fora dessa revolução, dentre as diversas ações a respeito do futuro a que mais se destaca é o *self checkout*, caixa que o próprio cliente passa os seus produtos (por enquanto o sistema permite até 15 unidades), paga e ensaca.

Para terminar o processo de conceitualização da loja, o aspecto de destinar um bom espaço para ofertar produtos relacionados à saúde e bem-estar era a peça que faltava. Dessa maneira quem visita o supermercado vai encontrar produtos orgânicos, integrais, sem glúten, sem lactose, zero açúcar, light e diet. Os seguidores desse estilo de vida também terão opções de vinagres, azeites, castanhas, cogumelos, frutas, enfim tudo para seguir à risca as recomendações da nutricionista e ainda ter um prato saboroso.

A inauguração

Na manhã do dia 30 de agosto finalmente o intenso trabalho e investimento seria colocado à prova. Antes mesmo das portas se abrirem e a esteira rolante levar as



Acompanhar as tendências de automação no varejo também foi uma preocupação na execução do novo empreendimento

centenas de clientes para olharem pela primeira vez a sua nova casa de compras, uma essência diferente já era sentida. Lógico que a emoção de quem trabalhou duro para o projeto se concretizar era nítida em cada rosto, mas o que diferenciava de qualquer outra inauguração, seja ela pública ou privada, era o perfume do cooperativismo.

Ao longo da cerimônia esse frescor ficou mais evidente, primeiro no pequeno texto que contou a história da Copercana, seu tamanho, e principalmente sua importância tanto para o agronegócio como para a economia das diversas regiões que está inserida.

Em seu discurso, o presidente executivo, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, identificou o momento como mais uma comprovação de um trabalho sólido iniciado com a união de agricultores há mais de 55 anos e que culminou em uma organização capaz de diversificar seu ramo de atuação com sucesso, o que a coloca como um modelo para o cooperativismo agropecuário nacional.

Ele também lembrou da importância da Copercana para a sociedade que está inserida, “somos uma cooperativa que gera emprego e renda, cumprindo um importante papel



Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, presidente executivo da Copercana falou sobre a importância do cooperativismo, que é capaz de manter um ritmo forte de crescimento mesmo em tempos de crise



Antonio Eduardo Toniello, presidente do Conselho de Administração da Copercana fez questão de lembrar da eficiência do trabalho de engenharia na concretização da obra, que foi levantada em tempo recorde

econômico e social para o desenvolvimento dos municípios de nosso raio de alcance”.

Ainda sobre a sua atuação, o dirigente lembrou o quanto é grande, atingindo mais de 60 cidades, ultrapassando os quarenta pontos de varejo (supermercados, postos de combustíveis, loja de ferragens, magazines e auto center) e concluiu contextualizando uma grande máxima do cooperativismo, “ela (a Copercana) trabalha não para que um ou outro ganhe, mas para que todos tenham um melhor desempenho em suas atividades”.

Perante a concretização do projeto, Ortolan também apontou para mais uma marca atingida pela organização, a de 2 mil funcionários. E ainda disse que os planos do novo ciclo de crescimento não paravam naquela cerimônia, “a Copercana vem crescendo diante de um cenário econômico nacional complicado, reafirmando ainda o seu compromisso em buscar as melhores condições junto aos parceiros fornecedores para garantir os melhores preços e qualidade nos produtos oferecidos”.

O presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, anunciou mais uma conquista, a confirmação por parte do prefeito de Sertãozinho, Zezinho Gimenez (PSDB), da construção de uma rotatória sobre o rio que está em frente ao estabelecimento, de modo que facilitará o acesso de uma grande parte da população que reside nos bairros do lado oposto da avenida.

Ele também agradeceu ao engenheiro Fábio Costa e toda a equipe envolvida na fase de construção da obra,

lembrando da importância na redução de custos com o levantamento de um prédio em tempo recorde como foi o projeto (11 meses).

Para encerrar, Toniello agradeceu a todos os fundadores da Copercana, relatou as dificuldades dos pioneiros em fazer a cooperativa dar os seus primeiros passos, fundamentais para ter atingido o tamanho que tem hoje.



Um passado de valor é fundamental para se ter um futuro próspero, assim como um prédio não fica de pé sem um alicerce sólido. A Copercana valoriza essa máxima, tanto que homenageou seus fundadores que estavam representados por Antonio Wilson Lovato, Natalino Guidi e Pedro Redemptor Guidi acompanhado de sua esposa Marta Guidi

Mantendo a postura do dirigente, de reconhecimento aos personagens do passado da instituição, a organização da cerimônia preparou uma homenagem aos três fundadores que puderam estar presentes na ocasião: Antonio Wilson Lovato, Natalino Guidi e Pedro Redemptor Guidi.

Após a homenagem, a esposa do Sr. Pedro, Marta Guidi, solicitou o microfone e disse poucas palavras, mas que vinham de coração e que emanaram o perfume do cooperativismo: “É um prazer estar com vocês, a Copercana é admirável, ótima. Não foi fácil chegar até esse momento de inaugurar um prédio com essa suntuosidade, é muito gratificante fazer parte dessa história, amo vocês”.

Autoridades e fornecedores

A cerimônia também contou com dezenas de lideranças dos mais variados segmentos. Políticos, representantes de entidades de classe e sociais e executivos prestigiaram a ocasião.

Dentre os presentes, o deputado federal e candidato a reeleição Arnaldo Jardim, que conversou com a reportagem da Revista Canavieiros e analisou a importância de uma cooperativa diversificar sua atuação. Segundo ele, esse dinamismo, além de ser benéfico para a solidez da própria instituição e consequentemente aos seus cooperados, evidencia para toda a população que ainda não tem contato com a doutrina, a pujança do cooperativismo.

O prefeito de Sertãozinho, Zezinho Gimenez, compartilha com a visão do deputado e se diz feliz pela cidade que governa abrigar a sede de uma cooperativa tão forte como é

a Copercana. O prefeito ressaltou os ganhos da população que ultrapassam a esfera do emprego e movimentação econômica e trazem vantagens de preços e qualidade de produtos que a instalação de mais uma loja de supermercado de ponta traz, por acirrar a concorrência.

Ele também tece elogios ao DNA empreendedor da cooperativa, “quando você vê uma obra dessa, com um investimento de dezenas de milhões de reais em um momento complicado da economia como estamos vivendo nos últimos anos, temos que dar parabéns à Copercana, aos seus diretores, funcionários e cooperados e ressaltar que ela é o exemplo do Brasil que queremos, do país que dá certo, pois



Juliano César Arantes, da J Arantes e Antonio Roberto Schiavon, da 3M, veem a rede de Supermercados Copercana com grande crescimento no setor, além de ressaltar o padrão de qualidade que a organização sempre busca



Zezinho Gimenez, prefeito de Sertãozinho, considera o município que governa privilegiado por ser a sede de uma cooperativa tão forte quanto a Copercana

realizações como essa só são possíveis através de uma administração séria, de gestão, de transparência”.

Já o presidente do Ceise, Aparecido Luiz, com um otimismo aparente na retomada da economia da cidade perante a vinda de dias melhores para o setor sucroenergético, principalmente após os resultados anunciados de negócios na Fenasucro/Agrocana, analisa que o empreendimento terá bastante sucesso, primeiro por causa da chegada dessa primavera, mas também pela forma com que a Copercana atende seus clientes, onde segundo ele, todos se sentem como membros da família.

O diretor comercial da J Arantes (distribuidora Chock Doce e Nestlé), Julianio César Arantes, fornecedor dos Supermercados Copercana, enxerga a rede em amplo processo de crescimento com ganhos de representatividade em toda a região. “Nós como fornecedores, vemos ela muito dinâmica, ativa, muito próxima do consumidor, tenho certeza que esse novo empreendimento fará uma grande diferença tanto para os negócios da cooperativa como para a cidade”.

A solidez da organização é outro ponto positivo abordado pelo gerente de vendas da 3M, Antonio Roberto Schiavon. “Você percebe que uma empresa está forte no mercado quando busca junto aos fornecedores produtos de qualidade, e a Copercana exige isso”.

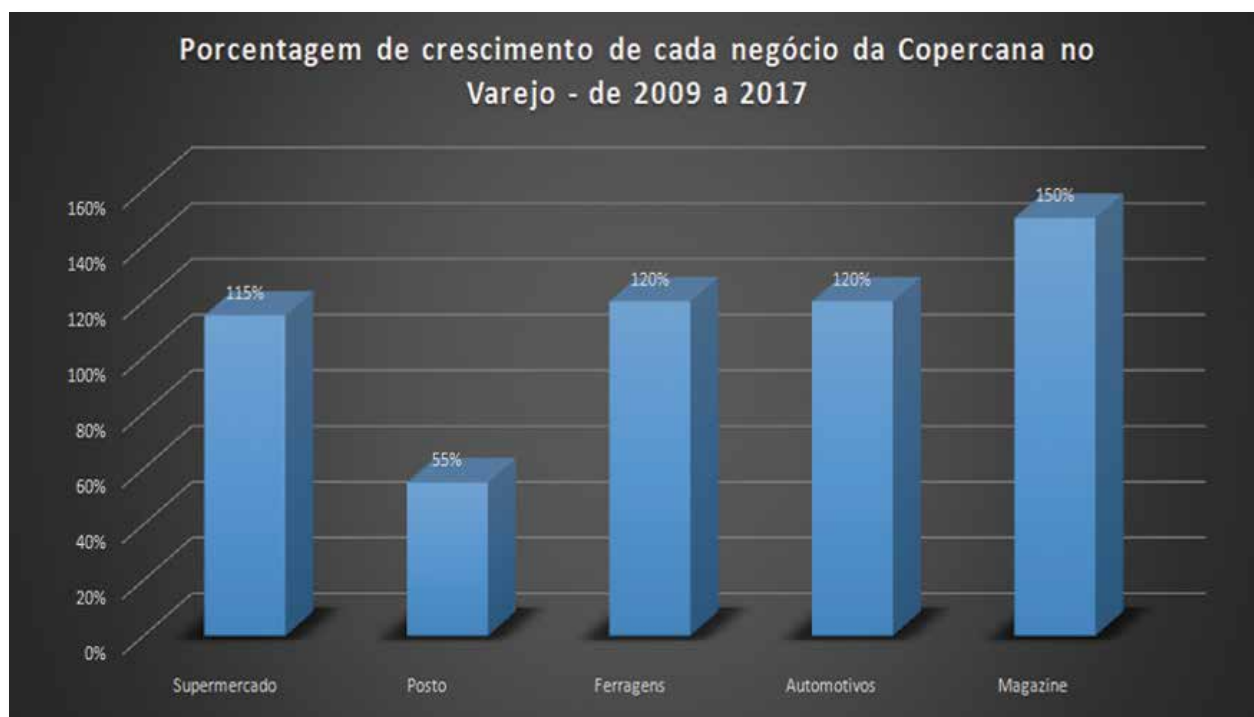
A Copercana entrou em 2015 e se manteve desde então em um seleto grupo de organizações que ultrapassam a marca do bilhão em faturamento anual. Lógico que a grande parte dos recursos vêm de sua atividade de origem, a comercialização de insumos agropecuários e grãos. No entanto o varejo é um braço que apresenta crescimentos expressivos a cada ano, sendo hoje imprescindível para manter sua solidez, isso porque quanto mais ramificadas as atividades, menos suscetível estará a eventuais resfriados que podem afetar ramos específicos.

Prova da importância dessa variação é que desde a virada da década as operações de varejo juntas respondem por cerca de um quarto de todo faturamento da cooperativa, ou seja, se considerar que ela praticamente duplicou suas receitas de 2011 até 2017, as lojas e postos acompanharam o seu ritmo.

Se todos os braços de comércio forem observados ao longo dos últimos dez anos, conseguiram pelo menos crescer 50%. A rede de magazines, de 2009 a 2017 aumentou seu faturamento em mais de 150%, nada mal se observada que esse foi um dos ramos mais afetados pela atual crise, o qual fez com que muitas concorrentes fechassem as portas.

Os serviços automotivos também cresceram mais que o seu tamanho no mesmo período de análise dos magazines, cerca de 120%. Muito desse resultado foi em decorrência da inauguração do Auto Center anexo ao posto de Sertãozinho.

Os números do varejo



Resultado praticamente igual ao segmento automotivo tiveram as Lojas de Ferragens, desempenho que pode ser atribuído a duas características. Primeiro ao crescimento no número de lojas, reformas e também investimentos na ampliação do mix de produtos. O segundo motivo se deve ao crescimento do comércio no segmento de bricolagem, jardinagem, pet e lazer rural, nos últimos anos tendência assimilada e disponibilizada ao público em suas prateleiras.

Os postos de combustíveis foram os únicos dentre as atividades de varejo que não cresceram acima dos 100% desde 2009, o aumento foi de 55%. A recessão, a qual ainda a economia trabalha para deixar para trás, é um fato que afeta demais esse negócio, pois como o país não cresce, as pessoas passam a se deslocar menos (seja porque perderam o emprego, as vendas do comércio caíram e até mesmo reduzir o número de viagens). Porém os números de 2018 deverá colocá-lo no mesmo patamar de crescimento dos outros negócios, isso devido à Copercana ter sido uma das poucas redes a conseguir manter a venda de etanol durante a greve dos caminhoneiros e também pela inauguração de três novas unidades em 2018 (Monte Alto, Ribeirão Preto e o segundo de Sertãozinho, em breve).

Não é mistério para ninguém que o carro chefe no braço de varejo da cooperativa é a rede de Supermercados, com 115% de crescimento de faturamento de 2009 a 2017 e desde 2012 na casa dos nove dígitos, seus números são a prova que o negócio estava maduro suficiente para o novo empreendimento, e ainda geram sobras para encarar novos desafios.

Além de trazer força para a cooperativa, os dados apontam para o varejo como negócio de importância relevante na geração de empregos, tanto que o número de colaboradores da Copercana estava estabilizado em 1,2 mil desde 2016, não somente por, mas por influência da inauguração das quatro unidades de 2018 (3 postos e 1 supermercado), seu quadro de funcionários ultrapassou a casa dos dois mil no último mês.

A história do varejo na cooperativa

Se a inauguração do novo supermercado ficará na memória das gerações mais recentes (diretores, cooperados e funcionários) que acompanharam de perto toda a sua concretização, imagina o filme que não passa na cabeça dos que estão há mais tempo envolvidos com a cooperativa.

A Copercana plantou a sua primeira semente varejista ainda na década da sua fundação, de 60, quando inaugurou dois postos de combustíveis e lojas de ferragens em Sertãozinho e Pontal. Na época dessa primeira movimentação as vendas eram exclusivas

somente aos cooperados e seus familiares.

Grande parte da população de Sertãozinho que nasceu antes de 1980 com certeza guarda na memória as compras na loja de departamentos da Copercana, local em que geralmente a família inteira adquiria vestuários de todos os tipos.

Pode-se dizer que o primeiro *boom* da Copercana no mundo do varejo veio a partir dos anos 80, quando foram inauguradas mais três lojas de ferragens (Cravinhos, Pitangueiras e Serrana) e os primeiros magazines (Sertãozinho, Cravinhos e Pitangueiras), nesse período o posto de Sertãozinho sofreu uma vigorosa ampliação.

As primeiras unidades de supermercado vieram nos anos 90, sendo a primeira em Pitangueiras, e há exatos vinte anos (1998), em Sertãozinho. Antes da virada do século a cooperativa ainda inaugurou uma loja de ferragens e um magazine em Severínia.

A década inicial do novo século marcou o início das atividades nos supermercados de Pontal e Serrana, fora a sua entrada em solos mineiros, com a abertura de loja de ferragens e magazine em Uberaba e Campo Florido.



Loja de departamentos



Posto de combustíveis

Ainda antes de 2010 veio a incorporação da Coopervam (Cooperativa Agropecuária do Vale do Mogi-Guaçu), que tinha sua matriz em Descalvado e filiais nos municípios de Santa Rita do Passa Quatro, Porto Ferreira, Santa Cruz das Palmeiras e Santa Rosa do Viterbo. Hoje todas essas unidades contam com Loja de Ferragens e algumas com Magazine. Santa Rosa do Viterbo teve um posto inaugurado no ano passado.

E o ritmo só aumentou na década atual. Com inaugurações de oito filiais, sendo as unidades de Barretos, Guaíra, Frutal e Ituverava somente lojas de ferragens; e Batatais, Frutal, Guará, Morro Agudo e Paulo de Faria, acrescidas do magazine.

Também foram inaugurados postos de combustíveis em Jaboticabal, Monte Alto e Ribeirão Preto, os supermercados de Jaboticabal e o segundo de Sertãozinho. Fora a abertura do seu primeiro Auto Center em Sertãozinho.

Com isso, somados todos os negócios a cooperativa conta hoje com 6 supermercados, 7 postos, 21 lojas de ferragens, 11 magazines e 1 auto center; totalizando 46 pontos comerciais.



Loja de ferragens



Supermercado



Márcio Zeviani, supervisor da rede de supermercados, analisa que a cada implantação de uma loja nova se agrega experiência em soluções que com o tempo vão sendo replicadas às outras unidades

E a cada inauguração faz com que a cooperativa se mantenha atualizada com práticas novas de negócios que com o tempo passam a ser disseminadas em toda rede, o supervisor da rede de supermercados, Márcio Zeviani, dá um exemplo disso. “Se olharmos para o projeto da nova loja cito a implantação das ilhas de congelados fechadas, onde além da economia de energia conseguimos preservar a qualidade dos produtos, e esse é apenas um caso de experiências positivas que devemos implantar em outras unidades da rede”.

Sempre mais, nunca do mesmo

O tamanho do conhecimento e profissionalismo para conceituar e construir o novo supermercado, os números impressionantes de crescimento que se tornam ainda mais absurdos se considerar que no período o país viveu a maior recessão de sua história e um passado que mostra um processo de ampliação ordenado, mostra que o varejo não é uma segunda operação da Copercana, mas a prova de que a cooperativa é muito competente em tudo que faz.

E o que mais impressiona em toda essa história de empreendedorismo bem-sucedido é que às vezes possa parecer redundante ouvir que a empresa inaugurou mais um posto, ou mais uma loja, mas para os funcionários que vão trabalhar lá, para os cooperados que poderão aproveitar mais dos benefícios da estrutura, para a sociedade que vai ter mais uma opção de compra, a vida nunca mais será a mesma. 



DO OTIMISMO E ESPERANÇA PARA A REALIDADE

Após alguns anos de ensaios como a feira da retomada, última edição da Fenasucro confirma seu protagonismo em impulsionar o setor

Diana Nascimento



De acordo com o balanço divulgado pela organização da feira, a 26ª Fenasucro&Agrocana, realizada de 21 a 24 de agosto, em Sertãozinho (SP), confirmou as expectativas projetadas com negócios na ordem de R\$ 4 bilhões iniciados no evento e que serão concretizados nos próximos meses, além de 39 mil visitantes, números que superam a edição de 2017. A feira, considerada vitrine mundial de tecnologia e investimentos para o setor sucroenergético, recebeu compradores de aproximadamente 25 países e de 20 estados brasileiros.

As rodadas de negócio, nacional e internacional, impactaram diretamente no volume de negociações realizadas *in loco* e naquelas que começam na feira e continuam durante os próximos meses. Somente nas reuniões direcionadas aos visitantes estrangeiros, promovidas pela Apla/Aplex, foram movimentados R\$ 300 milhões, com a realização de 616 reuniões durante o evento.

As negociações nacionais, realizadas pelo CeiseBr, contaram com um incremento importante gerado pela rodada agrícola, uma novidade este ano. Ao todo, 127 reuniões foram realizadas com movimentação de negócios da ordem de R\$ 24 milhões, superando os R\$ 13 milhões esperados.

Esquentando os motores para a abertura oficial

A 7ª Conferência Datagro Ceise Br Fenasucro 2018 antecedeu a abertura oficial e marcou o primeiro dia do evento ao contar com a presença e participação de lideranças do setor e autoridades como o prefeito de Sertãozinho, Zezinho Gimenes; o secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Francisco Jardim - que representou o governador Márcio França; o deputado federal e presidente da Frente Parlamentar do Setor Sucroenergético, Arnaldo Jardim; o presidente de honra da Fenasucro, Pedro Mizutani; o presidente de honra da Agrocana, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan; a presidente da Unica, Elizabeth Farina; o presidente do Ceise Br, Aparecido Luiz; o presidente da Reed

Alcântara Machado, Fernando Fischer; o presidente do Forum Nacional Sucroenergético, André Rocha e o presidente da Datagro, Plínio Nastari, além do presidente do Siamig, Mário Campos, e o presidente executivo da Udop, Antônio César Salibe.

Ao dar as boas-vindas para os participantes, Mizutani lembrou que todo ano temos uma crise diferente. “Esse ano temos a crise do açúcar devido à alta produção na Índia e a greve dos caminhoneiros. A Unica está fazendo um trabalho para acabar com todos os subsídios de alguns países produtores de açúcar. Temos que ser otimistas e otimismo dá trabalho”, pontuou.



Mizutani foi o presidente da honra da Fenasucro 2018

O presidente executivo da Copercana, presidente da Canaoste e presidente de honra da Agrocana, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, agradeceu a honraria recebida, resultado de 42 anos de atuação no setor junto aos fornecedores de cana. “Recebo essa honraria como reconhecimento pelo trabalho que venho realizando. Também estou surpreso, pois nesse setor há inúmeros colegas e companheiros que poderiam estar em meu lugar recebendo-a. Sempre dizemos que a feira é uma vitrine, mas além disso é também uma voz muito forte



Ortolan falou sobre o associativismo e o cooperativismo em Sertãozinho

do setor. Além do maior número de expositores este ano, temos cerca de 350 horas de conteúdo com vários palestrantes. Esse ambiente é propício para trocarmos ideias e conhecer as inovações no campo das novas tecnologias e o que há de mais atual e moderno para o setor”, destacou.

Na ocasião, Ortolan conclamou os produtores de cana a participarem da feira porque a cana é a base de tudo. “É ela que vai alimentar toda a cadeia e precisamos estar preparados para um salto de produtividade e, aqui, sem dúvida, será o ambiente propício para buscarmos ferramentas nesse sentido”.

O associativismo e o cooperativismo também foram citados por ele. “Sertãozinho é uma cidade modelo, pois aqui estão a Copercana, a SicoobCocred e a Canaoeste, que evidenciam a importância da cooperação que vem desde os primórdios da história da humanidade e tem sido fortalecida pelo mundo ao promover desenvolvimento econômico sustentável e social, gerando bem-estar aos indivíduos da comunidade onde ela está presente”, disse Ortolan.

Para o CEO da Reed Exhibitions Alcântara Machado, Fernando Fischer, a Fenasucro&Agrocana é o evento que

melhor representa o Brasil em modelo de inovação e resiliência, o que o brasileiro tem de melhor. “A Fenasucro&Agrocana é um case dentro da companhia em como exportar o que o Brasil tem de melhor”, reiterou.

O presidente do Ceise Br, Aparecido Luiz, completou ao dizer que o evento, a maior feira de tecnologia e relações comerciais do mundo do setor sucroenergético, é uma contribuição para ampliar a percepção de realidade e também de mercado, além de elencar as atuais urgências e necessidades para a efetiva retomada do setor. “Este ano está diferente, pois a Fenasucro & Agrocana acontecem em um cenário mais otimista para o setor. Em 2017 torcíamos para que o RenovaBio saísse do papel e virasse lei. Este ano isso é uma realidade e agora conseguimos enxergar o norte para o setor, a importância para a matriz energética brasileira reconhecida internacionalmente”, comentou.

De acordo com o executivo do Ceise Br, as indústrias de Sertãozinho precisam da iniciativa estratégica alinhada ao RenovaBio, alinhada ao futuro de energia limpa e renovável para que tenham condições de investir e atender à demanda que está por vir. “Estamos prontos para isso, a indústria de base de Sertãozinho e região está pronta para isso. Tudo será feito em busca do desenvolvimento e do



Segundo Luiz, a Fenasucro&Agrocana acontecem em um cenário mais otimista para o setor

crescimento deste setor que é tão importante”, ressaltou.

Opinião semelhante a de Elizabeth Farina, presidente da Unica, que citou que a Fenasucro é a maior feira de equipamentos para o setor e importante para a economia brasileira. “Estamos em um ano diferente, em que temos o desenho, o nascimento e o desenvolvimento da regulamentação do RenovaBio, um programa que pode, de fato, virar o jogo e contribuir com os biocombustíveis para a descarbonização do setor de transportes. Não é a única, mas é uma política pública que dá estrutura, esqueleto e musculatura para o setor passar a investir”, enfatizou.



Elizabeth lembrou que o RenovaBio é uma política pública que dá estrutura, esqueleto e musculatura para o setor passar a investir

Para ela, a Fenasucro é um projeto de investimento, pois ninguém compra equipamentos se não for para investir. Mas para isso é preciso ter retorno e antevê-lo em um mundo de incertezas que é o capitalista, mas com regras estáveis.

Elizabeth explicou que muito foi feito este ano e ainda há um trabalho duro a se fazer e sem esmorecer. “Temos uma regulamentação para terminar, uma mudança política importante no meio do caminho e todas as vezes que tivermos a oportunidade é preciso lembrar aos nossos

representantes no Congresso, aos participantes da área executiva do Governo que esse é um programa que para funcionar precisa ter reputação de regularidade e estabilidade e não de mudanças a todo o momento. É isso que temos que buscar. Em nome da Unica estamos prontos e continuamos na luta até que o RenovaBio seja implementado. Em 1º de janeiro de 2020 tem que estar tudo pronto”, observou.

O deputado federal e presidente da Frente Parlamentar em defesa do setor sucroenergético, Arnaldo Jardim, foi enfático ao dizer que Sertãozinho é a cidade síntese do setor, quer seja pela sua produção, quer seja pela sua indústria de equipamentos. “Temos avanços referentes à implementação do RenovaBio, o que nos faz ficarmos otimistas”, lembrou.

André Rocha, presidente do Fórum Nacional Sucroenergético, chamou a atenção para o crescimento de 7% da feira em relação ao ano anterior, o que mostra um pouco do novo momento vivido pelo setor: o de expectativa e esperança apesar dos três anos de pouco crescimento em nossa economia brasileira. “Seguem as incertezas que temos em relação ao nosso futuro nesse momento



O deputado federal Arnaldo Jardim enfatizou que Sertãozinho é a cidade síntese do setor sucroenergético devido a sua produção e indústria de equipamentos

muito ruim do preço do açúcar, mas apesar das diversas crises, o setor mostra que está esperançoso e ficamos felizes por contribuir, de alguma forma, com esse esforço para colocar de pé o RenovaBio e seguir adiante. Espero que possamos voltar no ano que vem com uma feira maior ainda, pois teremos a oportunidade de ter um ano melhor, mais negócios, mais realizações, mais conteúdo e sobretudo mais esperança e mais energia”.

O secretário da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Francisco Jardim, elencou as ações da secretaria em prol do setor sucroenergético como as pesquisas em cana-de-açúcar, novos sistemas de produção, MPB e o terceiro eixo. “Temos nossas Fatecs, as escolas técnicas e a Fapesp, que investem em pesquisas nesse setor. Temos que buscar cada vez mais essa integração e o Governo do Estado de São Paulo está junto com o setor”, assegurou.

Zezinho Gimenez disse estar esperançoso para que o RenovaBio aconteça. “O setor vem sofrendo e, em 14 anos que participo da abertura da Fenasucro, tivemos altos e baixos, mas nunca tivemos um momento tão difícil como esse, com a queda da economia desse setor tão importante para a cidade, representando 30% a menos de ICMS para o município, o que representa menos R\$ 25 milhões



O secretário da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Francisco Jardim, elencou as ações da secretaria em prol do setor sucroenergético

de recursos para Sertãozinho. Isso mostra o tamanho da crise que estamos passando. Mas a crise do setor passou e a esperança chega com o RenovaBio. Esse setor nos dará muitas alegrias e divisas para o nosso país”, concluiu.



Rocha chamou a atenção para o crescimento de 7% da feira em relação ao ano anterior



Apesar da crise, Gimenez acredita que o setor dará muitas alegrias e divisas para o país

O CAMINHO PARA A EFICIÊNCIA

RenovaBio pode alavancar o setor, mas enquanto não entra em vigor, gera preocupações quanto a sua regulamentação final

Diana Nascimento

O 1º Painel da 7ª Conferência Datagro Ceise Br Fenasuco 2018 teve como tema o RenovaBio e foi comentado por Plínio Nastari, presidente da Datagro, e Marlon Arraes, coordenador do Departamento de Combustíveis Renováveis da Secretaria de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis do Ministério de Minas e Energia.

Nastari abriu sua apresentação dizendo que há alguns marcos que indicam o nascimento do RenovaBio. Um deles é quando foram aprovadas as diretrizes no dia 08 de julho de 2017. Outros momentos ocorridos antes foram a aprovação, no Congresso, tanto na Câmara quanto no Senado, do projeto de Lei; a ascensão desta lei pelo presidente Temer no dia 26 de dezembro de 2017, a assinatura de seu decreto regulamentador no dia 14 de março de 2018 e a aprovação das metas de redução de emissão de carbono nos transportes no dia 05 de junho de 2018.

“A nossa expectativa agora é se ele será implementado do jeito que imaginamos ou não. A primeira constatação é que ele foi uma conquista extraordinária em curto espaço de tempo. Isso aconteceu porque houve uma convergência de compreensão sobre a importância estratégica de se utilizar o biocombustível como solução. Muitos setores reconheceram a importância do RenovaBio. Os investimentos se darão em vários setores econômicos envolvidos, não só em açúcar e etanol, mas bens de capital, veículos, insumos e uma cadeia enorme de produção e comercialização”, resumiu Nastari.

De acordo com dados do Caged, é possível identificar a criação de mais de 23 mil empregos na região de Pontal, Sertãozinho, Ribeirão Preto e Piracicaba nos primeiros quatro meses deste ano. A iniciativa de empresas em trocar caldeiras, cogerar e ampliar a capacidade de destilação também são indicativos de que o setor está se movimentando de novo.

No entanto, Nastari aponta que o mais difícil é incorporar

no preço de mercado a externalidade ambiental dos biocombustíveis. Isto deve ser feito sem muita intervenção, de forma inteligente e com uma regulação mínima que induza investimentos em produtividade, aumento de eficiência energética e redução de impacto ambiental, além de contribuir para o atingimento de metas. “Essa é a beleza do RenovaBio”, defende o consultor.

Outra beleza secundária do programa é criar uma precificação de carbono que é endógena, o que significa que o mercado é quem define e não uma autoridade. “A medida que o sistema fica mais eficiente, eventualmente, a necessidade de cobertura através de um preço de carbono para precificar as externalidades pode ficar mais eficiente. O mercado é que determinará o valor do carbono”, explica Nastari.

No RenovaBio, o mandato que se define é o de redução da intensidade de carbono. O mercado que apontará qual o biocombustível e a tecnologia mais adequada para atingir esta meta de descarbonização. O que importa é a meta de redução de carbono e não o biocombustível a ser utilizado.

“O RenovaBio não elege campeões, ele induz um caminho de eficiência e as pessoas precisam saber disso. Precisamos ser capazes de comunicar à sociedade o que isso significa e não estamos criando subsídio para tal”, observou o presidente da Datagro.

Ele comentou ainda que o programa tem algumas características, como o mecanismo que induz a estruturação do mercado em contratos, já que os biocombustíveis até hoje não têm estruturação em contratos. “Precisamos terminar a regulamentação do RenovaBio para definir o tamanho desse incentivo.”

A estruturação do mercado é importante porque o setor sucoenergético teve o problema da volatilidade no passado, ou seja, a participação do etanol no consumo de Ciclo Otto. “O



Segundo Nastari, para dar certo, a regulamentação do RenovaBio precisa ser eficiente e inclusiva

ideal é que tivesse mais estabilidade. Desde 2009, a participação do etanol no consumo de Ciclo Otto variou de 30,3% até 45% em gasolina equivalente. Isso é chamado de eletrocardiograma do etanol”, lembra Nastari.

Nos primeiros seis meses de 2018 este consumo ficou em 41,2%, o que significa que está se substituindo mais gasolina importada e gastando menos divisas com importação da mesma. Isso é fruto da decisão, nesta safra, de os produtores direcionarem mais cana para o etanol.

Por trás do RenovaBio há uma visão de que é possível aumentar a eficiência na produção e no uso dos biocombustíveis. Existe uma consolidada informação no mercado de que é desejável esse aumento de eficiência em mobilidade do que o aumento de eficiência associada com eletrificação.

“Quando se fala em eletrificação todo mundo pensa em carro elétrico à bateria, que é apenas uma das formas possíveis de eletrificação. Há a eletrificação com hidrogênio e com o biocombustível”, declarou Nastari.

No entanto, vale lembrar que a densidade energética das baterias é baixa, enquanto a do etanol é bem maior. É preciso muita bateria para ter o alcance de um tanque de etanol. O carro não otimizado de combustão interna utilizado no Brasil e movido a etanol emite 1/3 da emissão do carro elétrico à bateria.

Outro ponto difundido e defendido por Nastari é que para o

RenovaBio dar certo, a regulamentação precisa ser eficiente e inclusiva. “A nossa preocupação é que no detalhamento da regulamentação sejam criadas regras que induzam os agentes econômicos à direção do cumprimento da política do RenovaBio, e não rígidas a ponto da grande maioria dos produtores de biocombustíveis não participarem do processo.”

A regra tem que ser para que a maior parte dos produtores, de forma rápida, esteja dentro do RenovaBio e que ao longo do tempo esses produtores sejam estimulados a aumentarem a sua eficiência. A norma é que se crie um mercado de biocombustíveis.

Arraes, por sua vez, analisou que o RenovaBio é um case de política pública que inovou completamente a visão que se tinha no Ministério de Minas e Energia sobre os biocombustíveis. “Estamos olhando com cuidado para que seja feita uma regulação que dê toda credibilidade e segurança ao sistema financeiro e para a política do RenovaBio. É extremamente importante que tenhamos metas que não variem e sejam alteradas. Têm que ser metas firmes e exequíveis. Precisamos passar para o setor financeiro, para os investidores e para o setor produtivo toda a segurança de que o RenovaBio se dará de acordo com o que está planejado em seu escopo. Estamos, dentro do MME, incumbidos do esforço concentrado em conduzir essa regulação durante esse ano mesmo tendo uma transição de Governo. Queremos essa regulamentação pronta, de modo que o próximo Governo, naquilo que ainda não tiver sido implementado e estruturado, possa ser feito no menor intervalo de tempo possível”, garantiu ao dizer ter a certeza de que a regulação será inclusiva. “Não é intenção do RenovaBio ser excludente”, completou.

Na visão do coordenador, o setor sai na frente por ter o biocombustível com a chance e capacidade de ter a melhor nota e o melhor desempenho no programa. “O setor é o mais preparado para se posicionar bem dentro do RenovaBio”, frisou.

Possíveis entraves

Nastari aproveitou o painel para elencar alguns pontos que cercam a regulamentação do RenovaBio e que podem ser excludentes.



Arraes comentou que o RenovaBio é um case de política pública que inovou completamente a visão do Ministério de Minas e Energia sobre os biocombustíveis

Citou como exemplo uma regra que poderia ser utilizada no RenovaCalc onde, para o produtor de biocombustível ser elegível e participar do RenovaBio, teria que ter a totalidade de suas propriedades agrícolas cultivadas com a biomassa cadastradas no CAR.

“Há empresas que têm 30 mil hectares e outras com 400 mil hectares de cultivo. Imagine ter uma fazenda com 50 ou 100 hectares sem o CAR por qualquer motivo que seja (inventário, partilha, incremento de registro de cartório e outros) e por causa de uma, duas ou três fazendas essa empresa não ser elegível para participar do RenovaBio porque não cumpre esse critério? Esse tipo de critério pode tornar o programa inclusivo ou excludente”, avaliou.

Isso pode ser resolvido de forma proporcional. Se a empresa tem sob seu controle ou processa 30 mil hectares de cana e tiver algum percentual em atendimento ao CAR, poderá emitir CBio equivalente ao seu percentual.

Outro critério que ainda não está decidido e pode ser definido na regulamentação, para efeitos de certificação e de dados na calculadora, é a necessidade de informações de 100% das áreas. Isso é excludente porque é muito caro levantar informação técnica detalhada de 100% das áreas, podendo ser criado um critério de amostragem representativa.

“Me preocupam algumas ações da ANP como o fato de ter

soltado uma minuta de resolução defendendo a transparência na precificação de combustíveis, mas obrigando os agentes de mercado a publicarem toda a sua estrutura de custo, inclusive de resultados e lucro em seu site e tornar isso público, o que não induz ao investimento”, argumenta Nastari.

Para ele, o desafio é implementar o RenovaBio e fazê-lo acontecer de forma eficiente porque podem surgir obstáculos relevantes ao processo. “Temos que tomar cuidado para superar isso com equilíbrio. O mundo não será só biocombustível. Vai continuar existindo derivado de petróleo e o Brasil caminha para ser cada vez mais um produtor relevante de petróleo. Vamos passar de 2,6 para 5,5 milhões de barris por dia de extração no período de quatro ou cinco anos. O biocombustível precisa conviver com o derivado de petróleo e essa combinação, por mais incrível que pareça, é melhor que o veículo à bateria”, esclarece.

Entre os desafios e incertezas estão o detalhamento da ANP sobre a regulamentação já feita no decreto e o detalhamento da regra de como irá funcionar a comercialização do CBio dentro do mercado financeiro, inclusive com todas as preocupações que os agentes financeiros têm em relação à segurança de sua emissão (integração com o sistema de nota fiscal eletrônica para que haja comprovação da venda efetiva). “Ainda têm muitos obstáculos a serem superados que dependem do discernimento e do equilíbrio das pessoas do Governo que estão envolvidas no processo, mas esperamos que isso seja conduzido a bom termo e de forma harmônica”, aguarda Nastari.

Ao ouvir as aflições, Arraes ressaltou que a intenção é continuar conduzindo o RenovaBio da forma que tem sido feita. “A discussão do RenovaCalc vem desde os tempos do decreto e muito se evoluiu. Tenho certeza que essas questões mencionadas estão resolvidas a contento, buscando a não exclusão e afirmação da credibilidade do programa. No entanto, enquanto as coisas não estiverem definidas e consolidadas no Diário Oficial como algo que passa a valer, estarão no plano da discussão. No processo de transparência da ANP, muitos agentes vão trazer suas preocupações e prevalecerão o bom senso e o equilíbrio nesse quesito também”, tranquilizou o coordenador.

MOTIVOS PARA INVESTIR

Cana leva desenvolvimento e qualidade de vida para as cidades e para a população

Diana Nascimento

O segundo painel da conferência discutiu o papel da cana no desenvolvimento e foi aberto pelo deputado Arnaldo Jardim, também presidente da Frente Parlamentar de Apoio ao Setor Sucroenergético.

Ele destacou que a cadeia em torno do setor sucroenergético é complexa e longa, tendo o mérito da produção agrícola concatenar com a produção industrial. “Sertãozinho é a capital de toda a indústria de equipamentos do setor sucroenergético. Uma indústria tão complexa e inovadora, que se permitiu, durante a crise, ter 14 mil desempregados na área metalúrgica, demonstrando uma quase dependência do setor de equipamentos em relação ao setor sucroenergético. Diante das dificuldades tem gente que chora e gente que vende lenço. A indústria daqui mostrou a sua capacidade de vender o lenço, de descobrir novas aptidões, buscar nova vocação”, lembrou.

A mecanização também foi citada pelo deputado, o que induziu a um estímulo para novos equipamentos e na mudança de perfil das pessoas empregadas no setor, que tiveram que fazer frente às novas exigências.

Jardim salientou que ainda existe preconceito em relação à cana, muitas vezes com argumentos fáceis como o fato de ser uma monocultura e as más condições de trabalho na área agrícola. “A realidade é que o IDH é maior nas cidades que tem na lavoura da cana a principal atividade agrícola. Isso deve ser ressaltado por nós. A cadeia de cana é sofisticada, tem uma marca de inovação muito acentuada”, disse.

O prefeito de Ribeirão Preto, Antonio Duarte Nogueira Junior, destacou que o setor sucroenergético é a grande mola de desenvolvimento de toda a região. “Quando o setor atravessa alguma dificuldade não é só na unidade produtiva, nas atividades agrícola e industrial, no

fornecimento, na distribuição ou na exportação que os principais elementos da produção do setor sofrem, isso vai até a ponta: na borracharia, no supermercado, na redução da atividade econômica e na redução de empregos. É um reflexo para a comunidade.”

Segundo Nogueira, vivemos em um país cada vez mais urbano, onde 85% dos brasileiros, 93% dos paulistas e 99,7% dos ribeirão-pretanos vivem nas cidades. Para ele, estas pessoas precisam conhecer a magia e a transformação que o setor na área produtiva é capaz de fazer em benefício das cidades, garantindo abastecimento, redução no preço da comida, energia limpa e outras estratégias importantes para o país.

A presidente da Unica, Elizabeth Farina, pontuou que o setor gera produtos da maior importância do ponto de vista ambiental com o etanol e a bioeletricidade, do suprimento



O deputado Arnaldo Jardim abriu o painel que discutiu o papel da cana no desenvolvimento



Duarte Nogueira destacou que o setor sucroenergético é a grande mola de desenvolvimento de toda a região

de combustíveis e do açúcar na área de alimentação.

“O setor também tem uma importância muito grande na relação entre geração de energia e PIB. Ou seja, para crescermos a renda no país e para melhorarmos os índices de desenvolvimento urbano, precisamos de energia desesperadamente. E quanto mais rápido crescermos, mais energia será necessária em termos de combustíveis líquidos e energia elétrica”, lembrou Elizabeth.

Alguns estudos mostram, ao comparar o início dos anos 2000 até meados de 2014, que houve uma mudança importante de escolaridade na população das cidades com áreas de cana-de-açúcar e o perfil dos trabalhadores também mudou para melhor. Essa mudança veio associada à mecanização, o que exigiu maior escolaridade, e também aos programas de melhoramento com o envolvimento de sindicatos rurais, usinas de cana e o Governo - o Programa Renovação.

Exemplo em Goiás

André Rocha, presidente do Fórum Nacional Sucroenergético, salientou que a região de Ribeirão Preto sintetiza o potencial do agro no Brasil, a chamada Califórnia Brasileira, localidade que teve uma economia muito forte no café e hoje tem, na cana-de-açúcar, a indústria de base e



Elizabeth pontuou que o setor gera produtos de importância ambiental, de suprimento de combustíveis e de alimentação

serviços em toda a região, sendo o principal polo regional de São Paulo, estado que possui o maior desenvolvimento e a maior economia do país.

“Ficou muito claro a importância do setor sucroenergético para as pessoas das regiões do Mato Grosso do Sul, Triângulo Mineiro e Goiás, que foram as três novas fronteiras de desenvolvimento quando houve a expansão do setor em 2008. As cidades que tiveram o maior crescimento no IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) no estado de Goiás foram aquelas que receberam as indústrias sucroenergéticas. Não existe nenhuma política melhor de distribuição de renda do que gerar emprego”, observou Rocha.

Ele conta que em Quirinópolis o mercado imobiliário sofreu valorização de 40% com a implantação de duas usinas. O município também recebeu concessionárias de veículos e máquinas agrícolas, setor de serviços, hotéis, supermercados e restaurantes. Houve o crescimento de uma cadeia produtiva, distribuição de renda e giro em toda a economia. A cidade, que era a de número 50 em competitividade, num universo de 246 municípios do estado de Goiás, atingiu a 9ª colocação. Isso ocorreu de maneira geral em diversos lugares. Além disso, vieram as creches, as escolas e as unidades com seus programas sociais”, descreveu Rocha.

O executivo acredita ser importante que o meio urbano conheça um pouco do agro para tirar a visão de que a atividade é primária e atrasada. “A mesma tecnologia que está no dia a dia do agro é revertida em tecnologia para os urbanos. Essas tecnologias trazem mais conforto, desenvolvimento e qualidade de vida para todos.”

Novos indicadores com o RenovaBio

Aurélio Amaral, diretor da ANP, participou do painel e mencionou o programa RenovaBio, que tem uma proposta de abertura de concorrência, estimular a atividade agrícola e a produção de combustíveis.

“Temos para o Brasil nos próximos anos imensos e enormes desafios que é abastecer o país. Temos um déficit, pois nossa produção de petróleo e derivados não é suficiente para suprir toda a demanda de combustíveis e por isso a necessidade de se incorporar na matriz de combustíveis novos elementos”, explicou.

Amaral também disse que a ANP ficou com o papel de regulamentar, com a responsabilidade de toda a estruturação do credenciamento, a sua forma de funcionamento e a definição das metas individuais.

“Estamos fechando a resolução que cria a RenovaCalc, como ela irá afetar a atividade dos produtores para que os mesmos possam se credenciar e ser participantes do programa RenovaBio. Este é o marco inicial do programa, pois a RenovaCalc dará estrutura de funcionamento, planejamento e a inteligência de mercado. O produtor terá que olhar para a sua sustentabilidade, o uso de insumos mais naturais e menos poluentes, o uso de biocombustíveis em suas frotas. O programa tem essa indução positiva e de retroalimentação do próprio setor”, esclareceu Amaral.

“A partir do momento da implementação do RenovaBio, as usinas terão novos indicadores para serem perseguidos e as relações associadas às emissões terão a ver com a técnica produtiva”, lembrou Elizabeth.

Durante sua fala, o prefeito de Ribeirão Preto, Antonio Duarte Nogueira Junior, argumentou que os prefeitos não têm como mexer na política cambial, nas alíquotas de



Rocha destacou que as cidades que tiveram o maior crescimento no IDH no estado de Goiás foram aquelas que receberam as indústrias sucroenergéticas

importação, exportação e na inflação, mas podem fazer a microeconomia, ou seja, tornar os municípios menos burocratizados, incentivar políticas públicas locais de incentivo aos combustíveis renováveis, criar ambiente de certificação, emissão de licenciamentos, alvarás e tudo o que for possível para não comprometer o tempo de cadência do investidor, além de ter uma engenharia financeira para amortizar, empregar, produzir e vender.

“Nós, prefeitos da região, devemos estar sempre atualizados para que possamos ser o menos onerosos possíveis na velocidade de avanço do setor empresarial e daqueles que geram emprego e riqueza. Temos que ser mais eficientes”, propôs Nogueira.

O secretário de Desenvolvimento Econômico de Sertãozinho, Paulo Gallo, afirmou que nenhum outro segmento distribui emprego e qualidade de vida como o setor sucroenergético. “É uma diferença brutal quando chega uma usina na cidade e também é deprimente quando uma usina vai embora”, pontuou.

Gallo citou o Senai de Sertãozinho - referência nacional em formação de mão de obra para o setor e que investiu R\$ 60 milhões nos últimos três anos. “A escola possui



Segundo Amaral, com o RenovaBio o produtor terá que olhar para a sua sustentabilidade

uma planta que reproduz 100% a produção de etanol. O Senai está junto com algumas empresas desenvolvendo uma nova tecnologia para a produção de etanol de milho. A indústria de base da cidade está se qualificando e está preparada para executar os serviços que serão necessários. A mão de obra está a disposição do setor”, reiterou.

Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento necessários para o aumento da produtividade no setor sucroenergético também foram elencados pelo secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Francisco Jardim.

Segundo ele, os números do estado são fortes, pois 62% da produção de cana está em São Paulo. “A cada ano que visitamos a feira vemos uma modernização do processo. Estamos trabalhando para montar cases nos municípios que mais se utilizam de tecnologia. Temos interesse em fazer isso em Sertãozinho em relação às tecnologias usadas no setor sucroalcooleiro, trabalhar em cima de produção de conhecimento aplicado, pois não adianta o Governo do estado investir em pesquisas que não são aplicadas. Os grandes desafios são ampliar a renovação e produção dos canaviais, uso de variedades produtivas, investimento em pesquisas com etanol de segunda geração, implementação

da reforma trabalhista. O empenho do estado é trabalhar junto ao setor produtivo com o intuito de direcionar pesquisas para que o produtor receba o resultado daquilo que vem do estado”, finalizou o secretário Jardim.



Gallo: “É uma diferença brutal quando chega uma usina na cidade e também é deprimente quando uma usina vai embora”



O secretário Francisco Jardim elencou os investimentos em pesquisa e desenvolvimento necessários para o aumento da produtividade no setor sucroenergético

ABERTURA OFICIAL DA FENASUCRO&AGROCANA

Após a Conferência Datagro e CeiseBr, foi realizada a abertura oficial da feira com o desenlace da fita inaugural com a participação do presidente da Orplana, Eduardo Romão; do secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Francisco Jardim; do presidente do CeiseBr, Aparecido Luiz; do prefeito de Serãozinho, Zezinho Gimenez; do secretário nacional de Desenvolvimento Urbano do Ministério das Cidades, Gilmar Sousa e Santos; do presidente de honra da Fenasucro, Pedro

Mizutani; do presidente de honra da Agrocana, presidente executivo da Copercana e presidente da Canaoste, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan; do diretor regional da Reed Alcântara Machado, Paulo Montabone, e do ministro chefe da Secretaria Geral da Presidência da República, Ronaldo Fonseca.

Montabone lembrou que algumas pessoas presentes na cerimônia são lutadoras de longa data do setor sucroenergético nacional, que tem para o planeta uma solução ambiental. “O Brasil está a um passo de assumir o

protagonismo mundial dos biocombustíveis graças a essas pessoas que acordam cedo para trabalhar, gerando paixão e lideranças. A função da Fenasucro&Agrocana é unir pensadores e passar as informações. Temos o poder de transformar, de levar o nome do etanol e usar um combustível amigo da natureza”.

A importância da feira foi destacada por vários representantes e autoridades. O presidente do CeiseBr ressaltou que o evento abre um novo cenário para o desenvolvimento do



Montabone destacou que o Brasil está a um passo de assumir o protagonismo mundial dos biocombustíveis



Luiz ressaltou que a Fenasucro&Agrocana abre um novo cenário para o desenvolvimento do agronegócio



Santos afirmou que o país vive um momento importante neste setor que envolve uma cadeia imensa de produtores e empreendedores, investidores e especialistas

agronegócio, enquanto o secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo destacou a altíssima tecnologia e a difusão de conhecimento.

“Acreditamos que o Brasil vive um momento muito importante nessa área que envolve uma cadeia imensa de produtores e empreendedores, investidores e especialistas. Que possamos ter um país cada vez melhor e competitivo”, disse Santos.

Fonseca reconheceu a importância do setor para alavancar a economia brasileira. “O setor de açúcar, etanol e bioenergia representa a nova eficiência energética do mundo, a

sustentabilidade ambiental que o mundo persegue a fim de preservar o planeta. Nesse ambiente em que a energia dos bons negócios prospera, destaco a importância da energia limpa na bioenergia, afinal, o Brasil possui uma das matrizes energéticas mais limpas do mundo”, apontou.

O ministro chefe da Secretaria Geral da Presidência da República sugeriu ainda que o país precisa explorar dois caminhos promissores: o da sustentabilidade e o da eficiência energética. “Essa feira internacional de tecnologia sucroenergética nos impulsiona de forma muito positiva para esses dois objetivos”, concluiu. 



Fonseca lembrou sobre a importância do setor em alavancar a economia brasileira



Líderes e representantes do setor participaram da abertura oficial da 26ª Fenasuco&Agrocana

A BUSCA INCESSANTE PELA COMUNICAÇÃO EFICIENTE

Comunicadoras de usinas, grupos sucroenergéticos e entidade representativa contam sobre os desafios da interlocução interna

Diana Nascimento

Não são apenas lançamentos e demonstrações de tecnologias que chamam a atenção para a Fena-sucro&Agrocana, mas também suas palestras, seminários, conferências, encontros, networking e bate-papo como a Expedição Cana Substantivo Feminino, por exemplo.

Em sua terceira edição na feira, ocorrida no dia 22 de agosto, no auditório do Centro Empresarial Zanini, em Sertãozinho (SP), a expedição reuniu comunicadoras de usinas, grupos sucroenergéticos e de uma entidade representativa para contar e debater as dificuldades em se comunicar com o seu público interno.

O que parece fácil, na verdade é bem complexo. Usar com maestria a comunicação para informar, ensinar e qualificar exige cuidado, estudo, persistência, dinamismo e até mesmo psicologia.

Ainda mais hoje, em tempos onde as redes sociais costumam sair na frente e em segundos são pipocadas informações, hábitos, memes e outros. Nela, todos podem fazer notícia e fotografar, mas a qualidade do que é publicado pode ser duvidoso na maioria das vezes. No entanto, as postagens não param e enquanto você está lendo esse parágrafo, uma enorme quantidade delas já se foram ou estão sendo replicadas, comentadas e atualizadas. Como lidar com isso dentro do universo de uma empresa e seus colaboradores?

Essa é apenas uma parte do desafio que Érika Pardini, coordenadora de Comunicação Corporativa da Raízen; Mara Pinheiro, gerente de Comunicação Corporativa e

Responsabilidade Social da Biosev; Jô Elias, responsável pela gestão de Reputação e Comunicação Corporativa do Grupo Tereos; Daniela Rodrigues, coordenadora de comunicação da Usina Jalles Machado; Sueli Aguiar, responsável pelo Serviço Social e Comunicação do Grupo Pedra Agroindustrial; Elisabete Martins, especialista de Comunicação da Usina Batatais e Elisabeth Alves, coordenadora de Comunicação da Orplana, têm diariamente.

Entraves

Érika confessa que o desafio é grande. A Raízen tem 30 mil funcionários, sendo 16 mil na área agrícola. “O maior erro da comunicação é achar que lá de São Paulo é possível fazer uma comunicação que o operador irá entender. Tem que saber a linguagem a ser utilizada, colocar botina, ir a campo e entender o que ele quer. Esse público gosta de vídeo, desenho, quadrinhos. Tem sido um grande aprendizado”, disse.

Ela conta que, na área agrícola, estão criando pílulas de informação, vídeos e coisas lúdicas porque é isso que funciona. “Na indústria ainda não tenho a resposta, precisamos entender a rotina desse trabalhador porque não posso tirá-lo da operação”, relatou Érika.

“O desafio do orçamento é grande e buscamos soluções para sermos efetivos, sempre fazendo mais com menos. Ao mesmo tempo que estamos lidando com a revolução tecnológica como indivíduo, os nossos colaboradores também estão e a empresa tem que lidar com isso. Estamos

nas redes querendo ou não, pois o funcionário posta uma foto a caminho para o trabalho ou logo que chega dizendo que está ‘no trampo’, ‘é nós’(sic), por exemplo. Temos que lidar com isso porque faz parte da vida, não é algo que está externo e alheio a nossa realidade”, analisa Mara.

A gerente de Comunicação Corporativa e Responsabilidade Social da Biosev comentou que a comunicação está cada vez mais “hitouch”, ou seja, no toque das telas. “Mas o toque não é só na tela, tem que ter o toque do olhar, da fala com o outro”, pondera.

Jô Elias tem a missão de tornar a Tereos uma marca corporativa mais conhecida. Embora todos conheçam a Guarani (usina que foi adquirida pelo grupo Tereos no começo dos anos 2000), a marca homônima foi utilizada até o final de 2016. “A Tereos decidiu unificar as suas marcas no mundo inteiro”, contou.

Além de promover a marca, Jô trabalha a comunicação interna e externa do grupo com a mensagem de que a Guarani é Tereos. “A gente continua com a marca Guarani mais focada no varejo, mas a Tereos é o segundo maior grupo do mundo no ramo sucroenergético e com atuação muito forte na área de amido. Esse desafio de tornar a marca forte passa também por uma cooperação e integração com a comunicação interna”, salienta.

O grupo possui uma TV corporativa instalada em todas as unidades, informativo, painéis e comunicação com as frentes agrícolas e industriais. “Nos comunicamos pelo celular, pelo whatsapp, mas quando se vai para o campo não é bem assim. Qual a penetração dos smartphones nesse universo completo? É necessário resolver as questões de tecnologia de comunicação no campo”, observou Jô.

Sueli contou sobre o trabalho de comunicação interna realizado no Grupo Pedra Agroindustrial. “Ainda estamos caminhando. Começamos o jornal, chamado Observador, falando do bebê do funcionário. Com o tempo, este informativo pegou o formato de um jornal corporativo, com ênfase para fatos de interesse coletivo. Hoje temos outro jornal, Destaque, que mostra quem é o funcionário dentro da usina, além de outros assuntos da unidade.”

O grupo possui murais informativos padronizados e de

mesma linguagem tanto na indústria quanto na agrícola e também foram criados os mantenedores, funcionários que ajudam a elaborar os murais. “Essa ferramenta tem sido muito útil. Temos feito um trabalho muito pé no chão”, enfatizou Sueli.

O cuidado com as diferenças entre as usinas é uma constante para Elizabete. A Usina Batatais possui duas unidades localizadas nas cidades de Batatais e Lins, com um bom intervalo de tempo de atividade entre uma outra. “Temos um grande desafio porque a unidade Batatais tem 33 anos e a unidade em Lins tem 11 anos. Nisso, já temos um choque de cultura em relação ao tempo de empresa dos funcionários, além do cuidado com a comunicação, que deve ser redobrada na hora de montar o material. É um trabalho que deve ser feito bem próximo com as equipes, pois o que tem em uma unidade pode não ter na outra”, explicou.

Para Daniela, da Jalles Machado, o desafio é elevar a comunicação do setor para outro patamar, assim como acontece em outros segmentos. “Fizemos um estudo sobre o que o pessoal gosta de ver, quais os tipos de linguagem e o conteúdo que quer ver sobre a empresa. Diante disso, nesta safra começamos a mudar a nossa comunicação interna e passamos a trabalhar com um conteúdo mais humanizado. Em vez de usar foto de um banco de imagem, por exemplo, usamos a foto de um colaborador, contamos a história de alguém que trabalha na empresa. As pessoas querem se ver, se identificam com isso e demonstram mais interesse nos materiais da empresa”, relatou.

Com a mudança, Daniela percebeu que os colaboradores estão mais engajados por meio da comunicação, criando uma identidade com a empresa e fazendo com que ele tenha orgulho em trabalhar na organização.

Elizabeth, que está à frente da comunicação da Orplana, que possui 32 associadas de 5 estados e representa 11 mil fornecedores, relata que esse é um universo muito heterogêneo. “Tenho associações que são mais antigas, como a Orplana que este ano completou 42 anos, têm associações com cinco anos de existência, associações que surgiram com ideias assistencialistas e que tinha uma estrutura

de assistência para o fornecedor e tem associações que surgiram única e exclusivamente pela representatividade ou por uma necessidade de assistência técnica. Tenho de tudo”, confessa.

Ela lembra que a Orplana não tinha redes sociais e o site era extremamente engessado e pouco acessado. O primeiro passo foi reestruturar o site institucional, que em breve terá um blog de notícias. “Em relação às redes sociais, havia resistência apesar de ser um canal fácil, rápido e que não tem custo. Hoje estamos nas principais redes sociais como um canal de comunicação com a comunidade, já que nossa ideia é interagir com as indústrias, a sociedade e o Governo. Tem sido um canal interessante para esse público que é um pouco fora de nosso meio”, aponta.

Outro obstáculo é que boa parte das associações não tem e-mail e nem um cadastro completo do produtor. “É um trabalho constante de formiguinha, de frustrações e alegrias. É desafiador o tempo todo”, resume Elizabeth.

Whatsapp

O aplicativo whatsapp é uma ferramenta que tem sido bastante utilizada pelas pessoas, inclusive pela Orplana. O número corporativo de whatsapp da organização está em 34 grupos e é uma forma que de atingir vários perfis de associados e de elos da cadeia.

“Para facilitar um pouco essa comunicação, foram criados grupos de trabalho na Orplana com a ajuda dos profissionais mais atuantes das associações em cada área como a técnica, jurídica, ambiental e outras. Essa é uma ferramenta útil para disseminar o nosso conteúdo e os trabalhos que fazemos”, exemplifica Elizabeth.

No entanto, uma preocupação pertinente vem após a elaboração e o envio do conteúdo: descobrir como o produtor está recebendo esta informação, pois é preciso um entendimento do outro lado. “Será que a linguagem utilizada está sendo clara? O silêncio é porque todo mundo entendeu ou ninguém entendeu nada? É preciso descobrir como ter um retorno real do entendimento da mensagem enviada”, pontua a coordenadora de comunicação da Orplana.

Na plateia e em uma rápida participação na Expedição, a gestora técnica da Canaoeste, Alessandra Durigan, explicou sobre o uso do whatsapp para informar os associados. “Essa ferramenta tem dado muito certo para nós e criamos alguns grupos apenas para a transmissão de notícias e notas. Fizemos uma pesquisa com os nossos associados e eles disseram que a informação recebida é rápida, objetiva e eficiente. Temos uma grande preocupação em como fazer o conhecimento, os dados e a tecnologia cheguem a esse produtor no campo, trabalhamos muito nesse sentido”, ressaltou.

Visita ao estande da Copercana e Canaoeste

Após o bate-papo com as comunicadoras, houve uma visita guiada à Fenasucro&Agrocana e cerca de 60 participantes da expedição aproveitaram a oportunidade para conhecer algumas novidades em equipamentos, produtos e serviços para o setor sucroenergético.

Entre os estandes visitados estavam o da Copercana e o da Canaoeste.

Na Copercana, as participantes foram recebidas pela gestora de Comunicação, Carla Rossini, que falou brevemente sobre a cooperativa e a associação de produtores. “Sediada em Sertãozinho, a Copercana possui 6.500 cooperados e é considerada um modelo de cooperativismo rural. Nossa estrutura é composta por 21 filiais, 6 supermercados, 21 lojas de ferragens e magazine, 7 postos de combustíveis e um autocenter. Já a Canaoeste oferece vários serviços para os seus associados, atua na assistência técnica ao produtor e em defesa da classe.”

No estande da Canaoeste, as visitantes puderam conferir a tecnologia de monitoramento de incêndios, um serviço oferecido pela associação, em parceria com a empresa GMC. “São monitoradas as propriedades agrícolas pertencentes aos associados que fazem parte da Canaoeste. Quando acontece um incêndio dentro da propriedade ou próxima à ela a ferramenta dispara um sinal, como se fosse uma sirene. O monitoramento é realizado 24 horas por dia”, explicou Alessandra.



Evento reuniu cerca de 60 participantes



No estande da Cana oeste, as visitantes puderam conferir a tecnologia de monitoramento de incêndios, um serviço oferecido pela associação, em parceria com a empresa GMC

GARANTA SUA PRDUTIVIDADE!

Evite problemas futuros analisando sua propriedade hoje mesmo.

COPERCANA
Laboratório de Análise de Solo

(16) 3946-4200 | www.copercana.com.br

O CENÁRIO DA BIOELETRICIDADE

O potencial da bioeletricidade foi discutido por especialistas do setor durante a Fenascuro&Agrocana

Fernanda Clariano

Nos últimos anos, a bioeletricidade vem ganhando espaço na matriz energética brasileira. A energia gerada pela indústria da cana equivale hoje em torno de 7% da potência concedida no Brasil e 77% da fonte biomassa, sendo a quarta fonte de geração mais importante da matriz elétrica em termos de capacidade instalada, atrás da fonte hídrica e das termelétricas com gás natural e das eólicas.

A geração de bioeletricidade para o SIN (Sistema Interligado Nacional), de janeiro a junho deste ano, aumentou em 14% em relação ao mesmo período do ano passado. O resultado foi impulsionado pelo início da safra da cana na região Centro-Sul, em abril, mês também em que o gerado correspondeu a quase 5% do consumo de energia no país nos 30 dias.

Ainda no primeiro semestre de 2018, estima-se que volume de bioeletricidade fornecido ao SIN evitou a emissão de 3,1 milhões de toneladas de CO₂. Os dados são do boletim A Bioeletricidade em Números - divulgado pela Unica (União da Indústria da Cana-de-Açúcar).

Este cenário foi discutido no dia 22 de agosto, no 8º Seminário Ceise Br/Unica sobre Bioeletricidade por renomados executivos do setor elétrico e sucoenergético, como o secretário de Planejamento Energético do Ministério de Minas e Energia, Eduardo Azevedo; o secretário de Energia e Mineração do Estado de São Paulo, João Carlos Meirelles; além de representantes da ABRACEEL (Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia); da CCEE (Câmara de Comercialização de Energia Elétrica); da ABiogás (Associação Brasileira de Biogás e Biometano) e da Unica.

De acordo com o gerente em Bioeletricidade da Unica, Zilmar de Souza, a bioeletricidade gerou em 2017 - 21 TWh para a rede, o que significou 5% do consumo nacional do



Zilmar de Souza - gerente em Bioeletricidade da Unica

Brasil, ou o equivalente para atender 11 milhões de residências o ano inteiro. “O potencial dessa geração é quase sete vezes superior, ou seja, aproveitamos em torno de 15% do potencial de geração da bioeletricidade para a rede. O nosso potencial com a biomassa que já existe no canavial seria o equivalente a quase quatro usinas o porte de Belo Monte instaladas no Centro consumidor do país que é a região Centro-Sul, principalmente”, disse o executivo.

Já o secretário de Planejamento Energético do MME (Ministério de Minas e Energia), Eduardo Azevedo, explanou sobre a bioeletricidade na matriz elétrica brasileira e, na ocasião, apresentou as medidas que estão sendo trabalhadas para melhorar o ambiente regulatório do mercado de energia no país. “Estamos trabalhando para fazer uma revisão extraordinária de garantia física dos empreendimentos de bioenergia, permitindo que ele possa redeclarar a sua garantia física e com isso ter capacidade de poder vender energia por meio de contratos e não somente liquidar a parte que está gerando a mais que é a garantia física no mercado de curto prazo”, comentou o secretário.



João Carlos Meirelles - secretário de Energia e Mineração do Estado de São Paulo

Atualmente, 6,5% de toda a energia consumida no Brasil é produzida a partir da biomassa da cana. Essa produção tem sido importante para os reservatórios de água. Na Região Centro-Sul do país, que costuma processar mais de 90% da cana no Brasil, a safra é concentrada entre os meses de abril e novembro. Justamente neste período, a bioeletricidade sucroenergética representa também mais de 90% da geração anual para o SIN (Sistema Interligado Nacional) – abril a novembro são meses do chamado período seco e crítico do SIN. “A bioeletricidade traz enormes vantagens, pois é uma energia renovável, atende às comunidades no seu entorno, ajuda



Eduardo Azevedo - secretário de Planejamento Energético do MME (Ministério de Minas e Energia)

as distribuidoras a bem servir os consumidores de energia elétrica e as usinas a terem maior competitividade”, afirmou o presidente executivo da Cogen (Associação da Indústria de Cogeração de Energia), Newton Duarte.

O seminário abordou também temas como Oportunidades no mercado livre para a bioeletricidade e a Contribuição do biogás/biometano no âmbito do RenovaBio.

Certificado de Energia Verde

O evento ainda foi palco para a entrega da Certificação de Bioeletricidade com o Selo Verde para as usinas, que produzem energia pela biomassa, e também aos consumidores que compram e priorizam esse tipo de energia.

O programa Selo Verde foi criado em 2015 numa parceria entre a Abraceel (Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia) e a CCEE (Câmara de Comercialização de Energia Elétrica) e busca certificar usinas tanto do ponto de vista da eficiência energética quanto do ponto de vista da sustentabilidade. Para que a empresa consumidora receba o selo é necessário que ela tenha consumido pelo menos 20% de energia elétrica entregue por usinas de biomassa de cana-de-açúcar, dentre outras diretrizes.

As usinas geradoras de bioeletricidade recebem o Certificado Energia Verde desde que atendam a critérios de sustentabilidade e requisitos de eficiência energética, além de



O presidente executivo da Cogen, Newton Duarte, destacou as perspectivas para a bioeletricidade no ambiente de contratação regulada

estarem adimplentes junto à CCEE e à Unica.

Atualmente, 67 usinas sucroenergéticas participam do programa de certificação da bioeletricidade.

Empresas certificadas



A Copercana consumidora de bioeletricidade no mercado livre de energia, e a Viralcool Açúcar e Álcool, usina produtora de bioeletricidade receberam o certificado Selo Verde.

Na ocasião, a Viralcool Açúcar e Álcool por meio do seu presidente, Antonio Eduardo Toniolo, recebeu o Certificado (fornecedor de energia), das mãos da diretora-presidente da Unica, Elisabeth Farina.

Já o Certificado (consumidor livre) foi entregue pelo gerente executivo da CCEE, Carlos Dornellas para o presidente executivo da Copercana e presidente de honra da Fenasuco, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan.

“Estamos em uma época onde a energia renovável é pauta do setor e também do país que se comprometeu em reduzir a emissão de gás natural de efeito estufa. A Unica desenvolveu esse projeto no sentido de estimular empresas a usarem a energia que vem do setor e a Copercana talvez tenha sido pioneira neste sentido de passar a comprar energia limpa e utilizá-la em toda área onde é possível. O importante é que, além de estarmos contribuindo com o meio ambiente, estamos

pensando no país porque sabemos que nessa época, em especial, os reservatórios de água estão numa situação crítica. Receber este certificado dentro do projeto confere também à Copercana uma imagem boa porque estamos contribuindo com o meio ambiente, com a redução de poluentes e à medida em que estamos utilizando essa energia limpa, cooperamos a amenizar a situação do país. Estamos recebendo este certificado com muito orgulho”, garantiu Ortolan.



O diretor da Viralcool - Antonio Eduardo Toniolo recebeu o certificado das mãos de Elisabeth Farina



Carlos Dornellas entregou o certificado ao presidente executivo da Copercana, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan

TECNOLOGIAS PARA A CULTURA CANAVIEIRA

O Fórum: Gestão da Cana “entre o céu e a terra” destacou as ferramentas tecnológicas que monitoram e trazem eficiência no processo agrícola

Fernanda Clariano

Com o objetivo de apresentar ao produtor rural as ferramentas de tecnologia em gestão para a atividade da cana-de-açúcar, bem como discutir a conjuntura da atividade canavieira no que diz respeito à gestão, risco e efetividade do negócio e sustentabilidade, buscando melhorias para a produtividade e eficiência, a Orplana (Organização de Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil), AgrocanaRoadshow e Ourofino Agrociência, realizou no dia 24 de agosto durante a Fenasuco e Agrocana

o Fórum: Gestão da Cana “entre o céu e a terra”.

Um programa inédito de melhoria contínua para o produtor de cana e fortalecimento das associações, o Mudacana - uma iniciativa da Orplana com a Solidariedad foi apresentada durante o fórum pela líder da Divisão de Desenvolvimento e Inteligência de Dados da Solidariedad Global, Monique Barenboim Salles Vanni.

De acordo com a profissional, os produtores desenvolverão sua capacidade técnica e gerencial, trocarão experiências ganhando em lucratividade, competitividade e sustentabilidade e as associações receberão coaching para suas equipes aprimorando a gestão, conhecendo melhor os seus associados para poderem se comunicar de forma mais eficiente. Esse processo irá gerar um banco de dados e informações extremamente úteis que poderão ser utilizadas tanto pelos produtores quanto pelas associações.

“O resultado desse programa é uma revolução digital no setor da cana que permitirá o acesso dos pequenos produtores, diminuindo assim a diferença para os grandes que já utilizam tecnologia de ponta tornando-os muito mais competitivos”, disse Monique.

Reimaginando a agricultura

Os defensivos agrícolas são extremamente necessários para a maximização da produção e da produtividade no setor de cana-de-açúcar. A Ourofino Agrociência, que



Monique Barenboim Salles Vanni, líder da Divisão de Desenvolvimento e Inteligência de Dados da Solidariedad Global

tem participação expressiva neste importante mercado, se fez presente no fórum por meio do diretor de Marketing, Pesquisa e Desenvolvimento da Ourofino Agrociência, Luciano Marcos da Silva Galera, que discorreu como a empresa pretende reimaginar seus produtos adequando-os às condições da agricultura brasileira e as estratégias para operar com cana-de-açúcar.

A empresa tem atualmente 34 produtos no seu portfólio e já reimaginou sete deles. “Temos vários outros produtos submetidos aguardando registro e temos também mais 23 que estão sendo desenvolvidos. Todos os produtos que estão sendo desenvolvidos já vêm com o conceito de inovação”, disse Galera. Ainda segundo o diretor, daqui quatro ou cinco anos a empresa terá um portfólio com mais de 80 produtos. Além do portfólio completo em cana-de-açúcar, a Ourofino terá também um portfólio em cereais para as principais culturas. “Temos a intenção de buscar pelo menos 5% de marketshare do mercado agrícola com vendas superiores a 600 milhões de dólares no curto prazo que eu digo cinco anos”, pontou.

Plataforma inteligente - A SmartBreeder, empresa dedicada à idealização, desenvolvimento e entrega de plataformas inteligentes voltadas aos novos desafios de culturas agrícolas, também participou do fórum.

A empresa apresentou o SmartBio, uma plataforma inteligente de previsão e automatização das tomadas de decisão para otimizar a performance e gestão do MIP (Manejo Integrado de Pragas) em culturas agrícolas. Através dela é desenvolvido um sistema de previsão e suporte à tomada de decisão do produtor, porém, mais do que informações, o manejo integrado de pragas e doenças exige decisões precisas.

Conforme o diretor da AgTechSmartbreeder, Donavan Rodero, já no início da brotação da cana, o SmartBio classifica cada talhão em cinco níveis de suscetibilidade e determina quais áreas são zonas de risco e devem ser priorizadas pelo manejo integrado de doenças e pragas.

“Os resultados têm demonstrado que, com o SmartBio, conseguimos identificar onde e quando as pragas e doenças

vão ocorrer em níveis epidêmicos com um acerto acima de 95”, destacou.



Luciano Marcos da Silva Galera, diretor de Marketing, Pesquisa e Desenvolvimento da Ourofino Agrociência



Donavan Rodero, diretor da AgTechSmartbreeder

CARA A CARA COM A REALIDADE E COM OS CANDIDATOS A DEPUTADOS

Encontro de produtores de cana aproveitou o momento político para apresentar as demandas e necessidades do setor

Diana Nascimento

Como parte integrante dos eventos de conteúdo da 26ª Fenasucro&Agrocana, o 18º Encontro Anual de Produtores de Cana, realizado pela Orplana e Agrocana Road Show, reuniu os associados das 32 entidades integrantes da organização, responsáveis por 66 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, além de políticos, autoridades, pesquisadores e representantes do setor.

Este ano, devido às eleições, o encontro teve uma dinâmica diferente ao reunir alguns candidatos a deputado federal e a deputado estadual para que os mesmos pudessem apresentar as suas futuras ações, se eleitos, em prol do setor sucroenergético.



De acordo com Romão, o setor está passando por desafios na produção de cana-de-açúcar

Para o diretor regional da Reed Alcântara Machado, Paulo Montabone, foi um momento oportuno para, reunidos, discutir e conhecer os benefícios que os futuros políticos trarão para o segmento. “Tivemos a oportunidade de debater com os candidatos em uma conversa franca, honesta e olho no olho”, comemorou.

Aparecido Luiz, presidente do CeiseBr, disse que a ocasião foi especial. “É o ambiente ideal para fazermos uma reflexão sobre a questão canavieira juntamente com os seus associados ediscutir mecanismos estratégicos para o futuro da cadeia produtiva da cana”.

“Trata-se de um momento adequado para dar conhecimento e clareza sobre quais caminhos podemos seguir. Temos plena ciência do desafio que estamos passando pelo setor na produção. Dentro desse desafio temos chances de achar um caminho para vencer em nosso negócio, perseverar na nossa produção e em nosso patrimônio”, conclamou Eduardo Romão, presidente da Orplana.

O gestor executivo da Orplana, Celso Albano, salientou que embora os encontros tenham a função de discutir as necessidades e demandas dos produtores, dessa vez o objetivo é escutar a posição de quem vem pela frente se comprometendo com o setor que passa por uma situação complicada. “Há dois anos seguidos falamos que o setor está retomando, mas estamos sentindo que o grau de endividamento do produtor de cana cresce, aliada a uma queda de produtividade de 18% nos últimos dez anos e de precificação defasada”, elencou.

Antes da apresentação e debate com os candidatos



Albano lembrou que o grau de endividamento do produtor de cana cresceu, aliado a uma queda de produtividade e precificação defasada

convidados, o presidente da Abag e diretor da Canaplan, Luiz Carlos Correa Carvalho, o Caio, comentou sobre o cenário atual e a visão de futuro do setor sucroenergético brasileiro, mostrando aos postulantes o que é o setor e o que vem pela frente.

A realidade do setor

Em sua palestra, Caio foi enfático ao dizer que estamos passando por uma série de frustrações e problemas. “No Brasil tudo pode acontecer. As coisas acontecem quando você não espera. O governo de transição aprovou o RenovaBio, por exemplo”.

Segundo o consultor, o centro econômico se volta para a Ásia, o que é algo relevante para nós. Ele acredita que em 2025 isso será mais efetivo e a Ásia será a nossa grande competidora e consumidora.

Paralelo a isso, o Brasil, mesmo sendo um país fechado e que sofre em discussões internacionais quando relacionada ao agronegócio, é o centro das atenções e um exemplo de sustentabilidade. “É o primeiro país tropical que assume uma liderança desse tamanho. O Brasil saiu de uma posição medíocre para ser o que é na balança comercial agrícola. Além disso, tem o maior índice de luz recebida e a

maior possibilidade de produzir biomassa em larga escala. Isso é um fato relevante para qualquer análise de futuro em demanda de alimentos”, argumentou Caio.

Por outro lado, o petróleo segue sendo fundamental e prestes a uma recuperação de preços, visto que a Opep conseguiu se ajustar e recuperar do ataque dos EUA com a produção de petróleo de xisto. Com isso, o balanço de oferta e demanda de petróleo está se ajustando.

Já o açúcar enfrenta o protecionismo na Ásia. “É essencial que o agro dê um salto e tenha presença cada vez maior e efetiva no mercado internacional”, frisou Caio.

A nova geografia da cana no Brasil elevou estados que até então ocupavam posições menores em oferta de matéria-prima, mas passaram a ser relevantes. Para se ter uma ideia, ao somar a área de cana dos estados de Goiás e Minas Gerais, tem-se 20% da produção de cana do país.

Com essa nova configuração territorial veio a competição, pois alguns grupos que foram para as regiões novas estão com dificuldades em conseguir terras porque a soja, juntamente com o milho, compete de forma clara e positiva com a cana-de-açúcar.

“A visão que está aos nossos olhos é de que o país estagnou, travou. Se olharmos a produção de cana, veremos fases de muito sofrimento: pressão de preços,



Caio comentou sobre o cenário atual e a visão de futuro do setor sucroenergético brasileiro

oferta, política e estagnação”, enumera Caio.

Esse cenário pode caminhar para o encontro das águas ou levar o setor de volta ao leito do rio, ou seja, para uma situação conservadora ou para uma situação positiva e a todo vapor.

“O cenário de volta ao leito do rio, conservador, diz respeito à recuperação da produtividade. O milho é uma novidade que surge forte, principalmente no Mato Grosso, o que deve fazer crescer a oferta de etanol de milho. Para isso, precisaríamos crescer o equivalente ao Nordeste no período de dez anos. No cenário de encontro das águas, que seria o positivo, iríamos para 880 milhões de toneladas, só que a área de colheita seria menor porque teríamos o etanol tradicional (cana) e o de milho. No entanto, seria necessário crescer, em área, o equivalente a duas regiões Nordeste”, contabiliza Caio.

Vale mencionar ainda que esse crescimento deve contar com a irrigação em áreas de déficit hídrico, a questão do manejo varietal, agricultura de precisão e outros.

Para Caio, a agroindústria canavieira continua muito competitiva apesar de alguns fatos. A tendência é que nos próximos anos haja um novo movimento de consolidação até mesmo pela situação econômico financeira e endividamento de grupos.

“Crescer ou não crescer é o nosso dilema. A necessidade de inovar e de recuperar o tempo perdido é fundamental e o RenovaBio é o grande cenário que temos”, enfatizou Caio ao dizer também que é necessário ampliar a posição do agricultor canavieiro para visualizar um cenário melhor.

De olho e ouvidos nos candidatos

A apresentação e debate com os candidatos foi mediado por Haroldo Torres, diretor do Pecege.

Os candidatos a deputados federal e estadual sabatinados foram: Arnaldo Jardim (PPS - federal); Davi Zaia (PPS-estadual); Eduardo Novaes (Partido Novo - federal); Itamar Borges (MDB - estadual), Ricardo Salles (Partido Novo - federal) e Samanta Duarte Nogueira (PSDB - federal).

As perguntas foram formuladas em três temas: legislação

ambiental, legislação trabalhista e pesquisa e investimento, todas voltadas para o setor sucroenergético.

Cada candidato se apresentou individualmente em três minutos, logo após começaram a responder as perguntas.

Ao término das perguntas e do debate, o presidente de honra da Agrocana e também presidente executivo da Copercana e presidente da Canaoeste, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, avaliou o encontro. “A Orplana trouxe candidatos confiáveis que sempre estiveram conosco, seja ocupando os cargos públicos ou não. Fico feliz pela organização dar a oportunidade de apresentá-los a vocês como pessoas de bem, que se forem eleitas certamente apoiarão o agronegócio e defenderão o interesse dos produtores e, especialmente, o interesse de nosso país”.

“Tivemos a oportunidade de construir um raciocínio e ao mesmo tempo conversar com amigos e é exatamente isso o que acontece quando o setor começa a se mobilizar em prol de seus interesses partidariamente. O nosso voto é que todos sejam eleitos para que possam acompanhar e trabalhar nas demandas do setor que já sofreu um bocado”, argumentou Albano.



Durante o encontro, candidatos a deputados responderam questões sobre legislação ambiental, legislação trabalhista e pesquisa e investimento

VISITA DE JOÃO DÓRIA E ANA AMÉLIA

A Fenasucro & Agrocana 2018 também foi palco político para alguns candidatos às próximas eleições de outubro

Diante do momento, Manoel Carlos de Azevedo Ortolan, presidente executivo da Copercana, presidente da Canaoste e presidente de honra da Agrocana, fez um apelo: “Estamos em um momento ímpar na história política do país e, em breve, teremos eleições para presidente, governadores, senadores, deputados federais e estaduais. É importante chamar a atenção para esse momento e refletir sobre as nossas escolhas, é hora de buscar informações dos candidatos e não ceder às notícias falsas e argumentos precários. Precisamos pensar na reconstrução de nosso futuro e garantir um presente mais justo para todos”, observou.

O candidato a governador do estado de São Paulo, João Dória, e a candidata a vice-presidente, a senadora Ana Amélia Lemos, que faz dobradinha com Geraldo Alckmin, candidato a presidente da República, visitaram a feira.

Foi a primeira vez que Dória esteve no evento. “O agro-negócio tem desenvolvimento, prosperidade e cresce de

forma entusiasmada. O setor sucroalcooleiro é tecnologia, inovação e isso comanda o processo do RenovaBio. Estou impressionado com a dimensão que o setor sucroenergético representa, com a quantidade de equipamentos e tecnologia, o que aumenta a sua capilaridade, geração de empregos, oportunidades, impostos, multiplicação de tecnologia, estudos e investimentos em pesquisa”, comentou.

Já a senadora Ana Amélia discursou durante o 18º Encontro Anual de Produtores da Orplana. “Os produtores estão em um momento desafiador da produção. Estão sol a sol trabalhando e enfrentando governos perdulários, sem credibilidade e que destruíram um setor. No entanto, o mesmo deu uma resposta muito rápida ao Brasil e ao mundo ao ser competitivo, inovador em relação à sustentabilidade, ao crédito de carbono e ao enfrentar os desafios dos organismos internacionais. O RenovaBio é apenas um passo fundamental para esse processo”, afirmou.



A TRADIÇÃO DO BEM SERVIR

A Noite do Carneiro realizada durante a Fenasucro & Agrocana se destaca a cada ano pela excelência dos pratos servidos e pelo acolhimento

Fernanda Clariano



Foram servidos 170 quilos de carneiro ao vinho, 70 litros de cuscuz e 60 quilos de polenta

A Noite do Carneiro há muitos anos reúne amigos e convidados para degustar a famosa iguaria - o carneiro ao vinho acompanhado de um cuscuz mole e polenta - pratos apreciados na culinária árabe e italiana que fazem grande sucesso. A reunião acontece no penúltimo dia da Fenasucro & Agrocana no estande da Copercana e a cada ano atrai mais apreciadores dos pratos que também aproveitam para encontrar os amigos, falar sobre negócios e descontraír.

De acordo com o presidente executivo da Copercana, o requinte da gastronomia é um mero detalhe. “Realizamos a noite do carneiro há anos com o intuito de reunir amigos, comer carneiro, oferecer um pouco mais de conforto para os nossos parceiros e nossos cooperados, e estarmos mais



Os diretores Márcio Meloni e Francisco Cesar Urenha com a equipe responsável pela preparação do carneiro

próximos”. Opinião compartilhada com o diretor administrativo da Copercana, Francisco César Urenha. “Para nós é muito importante poder estarmos juntos e nos reunir com as empresas parceiras, associados e amigos como forma de confraternização com as pessoas que fazem parte do dia a dia da cooperativa - empresas parceiras, associados e amigos e ainda degustar o carneiro”. A forma de manter o relacionamento com os fornecedores, parceiros e amigos também foi destacada pelo diretor comercial da Copercana, Marcio Meloni. “Essa é uma forma gratificante de poder nos reunir com quem está o ano todo conosco e procuramos oferecer o que temos de melhor”.

A noite do carneiro também é marcada pelo clima familiar, afirma a diretora da destilaria Santa Inês, Cláudia



Cláudia Toniello - diretora da destilaria Santa Inês

Toniello, que destaca que, mesmo cansada, faz questão de prestigiar a noite do carneiro, que é um ponto de encontro onde se sente em casa. “Essa confraternização virou uma tradição - é um lugar onde você conversa sobre muitas coisas, degusta o carneiro e é um momento de relaxar junto aos nossos amigos e familiares”.

O ato de confraternizar também foi destacado pelo deputado federal Arnaldo Jardim. “Muitas vezes falamos das condicionantes econômicas, de produtividade, de RenovaBio. Aqui tenho a oportunidade de falar sobre confraternização, estamos falando daquilo que acredito ser uma marca da Copercana, que é uma cooperativa na acepção mais original da palavra, onde você respeita as pessoas e cria a oportunidade de participar. Cada um dos cooperados é visto não como um número, mas como uma pessoa que merece atenção e, esse carneiro, essa confraternização, é uma expressão disso”.

Para os “cozinheiros” Paulo César da Silva e Gilson Ferreira dos Santos, que há 14 anos preparam o carneiro juntamente com uma equipe, a satisfação é imensurável.

“A responsabilidade de dar seguimento nos preparos do carneiro foi passada a mim e ao Gilson depois que o senhor Valdemar Toniello se afastou. Abraçamos a

responsabilidade com carinho e passamos a colocar em prática tudo o que ele nos ensinou. É muito gratificante ver que vem dando certo e agradeço a diretoria pela confiança que nos foi depositada, e estamos nos dedicando a cada ano, pois é um trabalho que dura uma semana - é uma responsabilidade grande, mas para isso contamos com uma equipe de 10 pessoas trabalhando praticamente a semana toda para que o carneiro e também o cuscuz e a polenta sejam produzidos e agradem os convidados”, disse Silva.

A cada ano a prática de reunir os amigos durante a feira para degustar o carneiro atrai mais apreciadores

“É um prazer poder participar da noite do carneiro com os nossos parceiros, seja da Copercana, seja da Sicoob Cocred. Mais importante do que a confraternização é esse momento onde podemos expor nossa linha de raciocínio, estratégias sendo comentadas, a preocupação de crescimento, de produtividade, alinhamento com a economia. Isso nos permite entender melhor o cooperado, bem como nos dá subsídio para poder melhor atendê-los, seja na



Representando a Sicoob Cocred, Giovanni Rossanez e Gabriel Pascon receberam cooperados para degustação do carneiro

cooperativa de produção, que é a Copercana, seja cooperativa de crédito, a Sicoob Cocred”, disse o diretor Comercial da Sicoob Cocred, Gabriel Pascon.

“A Copercana tem um significado muito grande em toda a minha história e todo o meu trabalho como pesquisador e poder participar dessa confraternização é muito prazeroso, pois é um lugar onde me sinto muito à vontade com todos. Estar aqui ainda mais durante a Fenasucro, significa reencontrar amigos, pessoas que dou o maior valor, na minha mais autoestima, significa também me recarregar de esperanças e comer esse carneiro fantástico, é maravilhoso”, afirmou o pesquisador do IAC, Marcos Landell.



O presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello e convidados

Essa é a primeira vez que participo da Noite do Carneiro no estande da Copercana, já recebi o convite outras vezes, mas me faltou oportunidade de estar aqui devido aos compromissos de trabalho, porém esta noite eu fiz questão em vir visitar a feira e ficar para essa confraternização. Para quem aprecia uma boa culinária, essa confraternização é tudo de bom. Fiz questão em ir até a cozinha e conversar com quem preparou os pratos que nos foram servidos e cumprimentá-los pela excelência. Que Deus abençoe essas mãos privilegiadas porque é tudo muito saboroso”, destacou o coordenador da Apta, Orlando Castro Melo.

“Esse carneiro é maravilhoso, este é o quarto ano que sou convidado e faço questão em vir prestigiar o amigo Toninho Toniello e saborear esse carneiro que é maravilhoso”, disse José Francisco dos Santos da CMAA, da Companhia Mineira de Açúcar e Alcool e presidente JF Citrus Bebedouro.

“Eu acredito que esta Noite do Carneiro deve ter começado com uma brincadeira para reunir os amigos e que se transformou em um evento gostoso, reunindo os parceiros, empresários, associados, amigos e pessoas que fazem muito por Sertãozinho e pela região. Gostaria de parabenizar a todos que trabalharam no preparo do carneiro que é muito bom”, comentou o diretor da empresa Happening, Rodrigo Biagi.



CARRETA ALAMBIQUE

Tamiris Dinamarco



Uma das novidades na 26ª Fenasucro&Agrocana foi a unidade móvel da Carreta Alambique, que recebeu visitas guiadas em que eram apresentados os processos da produção de cachaça, além de degustação dos sabores e aromas de um dos produtos mais consumidos da cana-de-açúcar.

Com 13 metros de comprimento e 52 m² de área útil, a carreta possui alambique para aulas práticas, laboratório, sala de aula para 15 alunos, biblioteca e acervo de vídeos. Na ocasião, o diretor comercial da Copercana, Márcio Meloni, prestigiou um dos horários de visitação na feira.

“Gostei bastante da unidade e dos conhecimentos apresentados a partir da cachaça. Ainda podemos esclarecer

algumas dúvidas na produção dela, itens importantes como o armazenamento e os anos de envelhecimento em barris e como uma cana sadia, o tempo de colheita e o controle da temperatura impactam na qualidade do produto”, disse.

O principal objetivo da unidade móvel é levar conhecimento e novas vivências para produtores e pessoas que gostam ou querem começar um negócio com a cachaça. Ainda é apresentada a preocupação com o meio-ambiente com o uso sustentável dos recursos e a gestão de resíduos.

Para encerrar a apresentação, Meloni e os demais visitantes puderam aprender como fazer uma degustação técnica que envolve primeiro a análise visual, a fase olfativa e, por fim, a degustação. 

RECI*C*LE!

essa ideia não pode sair da sua cabeça



a **Natureza** agradece

Rua Expedicionário Lellis, 702
(16) 3946.3300 / ramal 2140
Sertãozinho/SP



ESTANDE DA COPERCANA



Equipe de trabalho



Diretoria Executiva e o presidente do Conselho de Administração



Diretores e parceiros



Cooperados e autoridades



UPL LANÇA SOLUÇÃO PARA OTIMIZAÇÃO DE ÁGUA NA CANA-DE-AÇÚCAR

Produto reduz o número de irrigação das mudas pré-brotadas após o plantio



O UPDT é um polímero vegetal superabsorvente que consegue reter a água próximo da raiz por muito mais tempo

Marino Guerra

A UPL, multinacional de origem indiana que deverá ganhar bastante relevância no mundo canavieiro, principalmente depois de ter anunciado a compra da Arysta, lançou no mês de agosto uma solução única no mercado, o UPDT, polímero vegetal superabsorvente que consegue reter a água por mais tempo próxima à raiz.

O posicionamento de entrada é voltado exclusivamente para as MPBs (mudas pré-brotadas), seu uso pode ser feito em dois momentos diferentes: misturado ao substrato, que vai na bandeja no estágio de formação do viveiro; ou então no transplântio delas, sendo colocado na catraca e inserido junto com as raízes. No evento de lançamento a empresa

apresentou um modelo do implemento para facilitar o uso do produto.

Usar o produto se justifica principalmente diante da alta necessidade de água demandada pelas mudas, devido à fragilidade no momento de transição entre viveiro e campo.

Para mostrar o desempenho prático do produto, uma empresa especializada na fabricação de mudas, um fornecedor de cana e uma usina, apresentaram resultados de campo, cada um com manejos ou objetivos distintos, mas todos com resultados muito visíveis.



Moisés Barbosa, gerente de tecnologia da Hess, disse que o uso do UPDT no substrato das mudas de cana, fez com que o material estivesse pronto para ir a campo com pelo menos 30 dias de antecedência

A empresa fabricante de mudas parceira é a Hess a qual, segundo o seu gerente de tecnologia, Moisés Barbosa, está apaixonada pelo UPDT, que começou a utilizar a partir do início do ano. Ele conta que o motivo do amor é devido ao seu IVB (índice de velocidade de brotação), “com o UPDT o material está pronto para ser plantado 30 dias antes”, disse o executivo.

Representando os fornecedores de cana, palestrou Ricardo Delarco, da RR Agrícola, de Monte Azul Paulista, que mostrou sua produtiva operação (os três dígitos de toneladas por hectare já foram superados há muito tempo), sendo essa plantada 100% com MPB no sistema de meiosi. Neste caso, o produtor insere o produto no momento de plantio (1,5 grama por cova), o que resultou em um intervalo de irrigação de 7 dias. Em uma área testemunha, ou seja, que não foi feito o uso do UPDT, foi necessário molhar a cada dois dias.

Com uma estrutura interna de desenvolvimento e reprodução de suas mudas, a Usina Ferrari é uma referência na adoção da tecnologia de plantio, nesse caso o UPDT está

sendo colocado no substrato, junto com o mix de nutrientes, o que acarretou na redução de duas irrigações por dia para uma por semana.



Ricardo Delarco, fornecedor de Monte Azul Paulista, enfatizou nos cuidados necessários que é preciso ter com a linha mãe da meiosi.

Diante da aprovação de distintos atores de mercado, faltava a chancela da área científica, e ela veio através do pesquisador do Centro de Cana do IAC, Mauro Alexandre Xavier, que mostrou que o reservatório de água resultante da ação do produto junto às mudas é de fundamental importância para o sucesso da operação, pois além de manter as raízes hidratadas, permite que elas consumam o líquido no seu tempo ideal.



Rodrigo Koriama, responsável pelo Marketing de Cana da UPL, disse que em breve a empresa deverá oferecer o produto também para o plantio com tolete

A eficiência no aproveitamento de água com certeza é um dos grandes desafios agrônômicos dentro da cana-de-açúcar, e a dúvida que fica é se o UPDT também poderá ser aplicado em outras situações, como no tombamento da cana (caso da meiosi), no plantio convencional com o uso de toletes (tanto mecânico como manual) e também em soqueira.

Segundo o responsável pelo Marketing da Cultura de Cana-de-açúcar da UPL, Rodrigo Koriama, a parte de desenvolvimento em todas as outras formas de plantio já está bem avançada, faltando ainda o aval de institutos de pesquisa para entrar no mercado, enquanto a questão das soqueiras, ele afirma que deve levar mais um tempo para entenderem aonde seria o melhor lugar de aplicação do produto e seu efeito real em um ambiente onde a raiz já está desenvolvida.

A cana tem sede de que?

Para entender a dinâmica do UPDT é válido conhecer um pouco da importância da água para a cana-de-açúcar.

Em primeiro lugar é preciso saber que as plantas produzem muito menos que o seu potencial. A cana-de-açúcar, por exemplo, em um ambiente perfeito, poderia gerar mais de 450 toneladas por hectare.

Sendo assim, a média nacional está abaixo de 20% do seu potencial, a maior perda (mais da metade) acontece em decorrência de estresses abióticos, mais conhecidos como hídricos, a famosa seca. A parte biótica dessa conta (pragas, doenças, daninhas, entre outros) é de menos 20%.

Só nesses dados superficiais dá para ver a importância da água para a lavoura, no entanto o representante do time global de inovação da UPL, Luiz Marcandalli, no evento de apresentação do UPDT, foi mais além e mostrou que em boas condições de preparo de solo, com 40 mm de déficit de água, a muda já perde quase metade de seu volume de massa, se o estado da terra for ruim então, com 80 mm de seca, sua morte é praticamente certa.

Isso porque o sistema radicular, ainda muito jovem, depende da água para funcionar com uma espécie de captador de nutrientes presentes na argila e na matéria orgânica do solo. Resumindo, sem a água a raiz não consegue se alimentar.

O representante da fabricante ainda mostrou que água e fotossíntese estão diretamente ligadas e para isso enumerou cinco fatores que a seca, mesmo tendo sol à vontade, atrapalha esse processo: desequilíbrio nutricional, redução na área foliar, temperatura acima de 38° e abaixo de 18°, baixa vaporização e deficiência hídrica.

Simplemente porque o solo precisa de pelo menos 30%

de água, e com a utilização do produto, a empresa garante ter pelo menos mais 15% de H₂O após 24 horas depois de uma irrigação completa, isso devido à capacidade do gel armazenar o líquido evitando que ele vá embora.

Estudo da Esalq/USP avaliou que em solos arenosos o pouco que se aplica de UPDT já reduz a velocidade da água no ambiente violentamente (cerca de 0,10 mm/min a cada 0,1 grama por litro de solo, até chegar a meia grama, quando a queda apresenta uma moderação maior).

Para solos argilosos, a redução se dá a partir de 0,6 grama por litro e com uma grama ela fica praticamente estática, velocidade menor que 0,1 mm por minuto.

Um outro estudo, onde foram colocadas três mudas (uma sem UPDT, outra com 0,5 grama e a terceira com 1 grama) para ser testado o seu desenvolvimento em condições adversas, após 45 dias sem chuva foram observados dois aspectos. O primeiro relacionado ao crescimento de perfilho (em centímetros), a que recebeu a menor dose do produto foi 27% maior em relação à testemunha sem nada, a diferença para a que recebeu o dobro foi inferior a 2 cm.

Porém, o antagonismo maior foi quando se mediu a massa da raiz, a testemunha estava 75% menor em relação a que recebeu 0,5 grama, entre as duas com UPDT a variação quase que foi inexistente.

Os cases e estudos mostram que o produto deverá trilhar um caminho de sucesso nos canaviais, principalmente com a eminente popularização do uso da MPB e também sua utilização em outros tipos de plantio e soqueira, até porque a inteligência hídrica é um dos calos no pé de quem cultiva cana-de-açúcar quando se fala em ganho de produtividade e toda novidade, desde que realmente funcione, é muito bem-vinda. 



Time da UPL, a empresa investiu na equipe técnica contando com pelo menos um representante em cada região canaveira do Brasil



Seminário UDOP de INOVAÇÃO

A INOVAÇÃO QUE O SETOR NECESSITA
EM UM ÚNICO EVENTO

07 e 08 novembro 2018

— INSCRIÇÕES ABERTAS —

Mais Informações: ☎ +55 18 2103.0528 ✉ uniudop@udop.com.br 🌐 udop.com.br/seminario

PROMOÇÃO



REALIZAÇÃO



APOIO OFICIAL



ORGANIZAÇÃO



APOIO CULTURAL (confirmados até 12/09/2018)



APOIO INSTITUCIONAL



MÍDIA PARCEIRA





FUSÃO UPL E ARYSTA, MAIS UMA GIGANTE NO MERCADO

Complementação de portfólio, geográfica e time é o que justifica fusão



Marino Guerra

A indiana UPL (United Phosphorus Limited) até o anúncio da compra da Arysta (por US\$ 4,2 bilhões), para a cultura da cana-de-açúcar, que tinha em grande parte de sua estante formada por genéricos (pós-patente), ainda era uma marca tentando um lugar ao sol.

Já a Arysta possui um portfólio consolidado entre os produtores canavieiros, destaque para o herbicida Dinamic, referência para controle em pré-emergência e pós-precoce de folhas largas na época seca.

Porém, esse domínio se inverte constantemente em outros mercados agrícolas ao redor do mundo fazendo

dessa complementaridade a força que alavancará a nova empresa entre as cinco maiores de defensivos agrícolas do planeta, representando um faturamento médio de US\$ 5 bilhões.

Em entrevista exclusiva para a Revista Canavieiros, o CEO da UPL Brasil, Rogério Castro, confirma que essa união de forças foi fundamental para o negócio ser concluído, no entanto, na visão dele, vai além de uma questão de portfólio, “as duas marcas juntas complementam vazios de mercado ao observar geografia e times”.

O executivo também falou sobre a primeira providência para conclusão da compra, que é aprovação em conselhos

antitruste (no caso do Brasil é o Cade), em cerca de 40 países. “Conseguir as liberações para aquisição é a nossa prioridade hoje, as outras definições, como questão de marca, virão posteriormente”.

Ao ser questionado sobre a pesquisa que a Andav (Associação dos Distribuidores de Insumos Agropecuários) publicou em seu congresso, local onde foi concedida a entrevista, sobre a percepção do mercado de que as fusões geram aumento no preço e redução de possibilidades de pagamento, o CEO mostrou outro ponto de vista, no qual acredita que com a sinergia os custos de produção e logística cairão em decorrência do ganho de escala.

“Existe muita insegurança, mas também há benefícios que vêm com a fusão. No caso da UPL e Arysta, especificamente, não vai dar para a empresa mais que 10% do mercado, ou seja, não existe monopólio com essa porcentagem. Vejo que vamos trazer mais competitividade entre os grandes e isso fará com que se traga mais equilíbrio do que ameaças”, disse Castro.

Um ponto importante que pode trazer vantagem para a nova gigante em relação a preços é o fato da UPL deter a produção da maioria das matérias-primas utilizadas nas formulações dos produtos finais, o que não a deixa dependente da produção chinesa, a qual enfrenta uma importante crise de oferta devido a um maior rigor ambiental, levando ao fechamento de centenas de indústrias.

Em cana-de-açúcar, o CEO observa

que não se trata somente da união de empresas que não tinham portfólios concorrentes, a UPL é muito focada em genéricos enquanto que a Arysta se posiciona como produtora de patentes, mas em um ganho considerado no volume de investimentos em pesquisa, desenvolvimento, inovação e serviços, o que acarretará em novas moléculas e misturas. “É no mercado canavieiro que vemos mais oportunidades no Brasil com essa união”, completa Rogério.

Um outro nicho que deverá ser explorado pelo novo negócio, é a canavieira indiana, a qual, do ponto de vista tecnológico, é demasiadamente atrasada em relação à brasileira. Sabendo que a sede da UPL fica na Índia, se tem a percepção de que a multinacional vai levar o que for desenvolvido aqui para lá. Porém, antes



Rogério Castro, CEO da UPL Brasil, enxerga a fusão com a Arysta uma oportunidade de ganho de escala de produção e consequentemente queda de custos e preços dos produtos

é preciso uma profunda modernização de manejo e gestão dos canaviais do país asiático. 





Inventário Topográfico



Inventário de Estoques



Auditorias Operacionais



Estruturação de Estoques

Líder global em soluções de Gestão de Ativos

Com 60 anos de atuação mundial, a RGIS possui recursos disponíveis para completar de forma segura e eficaz qualquer projeto.

+ 40 Bases Operacionais no Brasil

+ 900 Clientes Ativos no Brasil

+ 16.000 Eventos por ano no Brasil

Consulte nossos especialistas:

(11) 3996-5384

salesbrazil@rgis.com

rgis.com.br



FÓRUM SOBRE PULVERIZAÇÃO AÉREA REÚNE PROFISSIONAIS EM DESCALVADO-SP

O evento debateu uma possível regulamentação da atividade técnica, visando à “coexistência” entre a comunidade local e a produção agrícola



Pulverização aérea: uma prática que vem causando polêmica



Fernanda Clariano

A aplicação aérea de agrotóxicos é uma prática bastante utilizada quando é necessário cobrir grandes distâncias em um curto espaço de tempo. No entanto, a prática está causando polêmica em

função dos impactos que acabam causando em relação a fauna e a flora.

Motivados por uma recente pesquisa acerca da contaminação com agrotóxicos nas águas no município de

Araraquara-SP, bem como pelo aumento considerável de reclamações de agricultores, apicultores e munícipes em relação à pulverização aérea com agroquímicos, e também em decorrência da abertura de processos de fiscalização ambiental em Descalvado, a prefeitura municipal, por meio da Semarh (Secretaria de Meio Ambiente de Recursos Hídricos), da Cati (Coordenadoria de Assistência Técnica Integral do Estado de São Paulo), e do Condema (Conselho Municipal de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável), detectaram a necessidade da realização do evento com o objetivo de debater uma possível regulamentação da atividade técnica, visando à “coexistência” entre a comunidade local e a produção agrícola dentro do município e também promover a preservação do meio ambiente, a sustentabilidade do agronegócio e a troca de experiência.

No dia 15 de agosto, autoridades locais, pesquisadores, fiscais ambientais, técnicos ligados à Secretaria de Agricultura, representantes da indústria sucroenergética, produtores rurais e a sociedade civil se reuniram no Plenário da Câmara Municipal, para o “I Fórum de discussão sobre Pulverização Aérea de Agroquímicos do Município de Descalvado”.



Da esquerda para a direita Thiago Gomes Veloso de Araújo; Sebastião José Ricci; Valdecir Marcolino; Nestor Jamami e Nilson Antônio Assoni

O Fórum contou com a participação do secretário municipal de Meio Ambiente e Recursos Hídricos, Valdecir Marcolino, que também é presidente do Condema e no ato representou o prefeito de Descalvado, Antônio Carlos Reschini; do diretor responsável pela Cati de Araraquara, Nestor Jamami; da assessora Jurídica e de Sustentabilidade da Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar), Renata Camargo; do inspetor de agronomia da CAF (Comissão Auxiliar de

Fiscalização) do CREA-SP, Nilson Antônio Assoni e dos vereadores Sebastião José Ricci, Vick Francisco, Vagner Basto e Paulo Afonso Gabrielli Filho.

“É com grande satisfação que realizamos este fórum, pois almejamos evidentemente um crescimento com responsabilidade social visando o bem-estar da nossa população, a sustentabilidade e um meio ambiente equilibrado - principalmente em relação aos recursos hídricos. E mais uma vez o município de Descalvado sai na frente propondo uma discussão envolvendo diversos setores agrícolas, de forma a debater a utilização de aeronaves na pulverização de cultivos agrícolas, em especial de cana-de-açúcar”, disse Marcolino durante a abertura do evento.



Raphael D'Anna Acayaba, autor do trabalho “Ocorrência de agrotóxicos usados na cana-de-açúcar em corpos d'água do Estado de São Paulo”

Na oportunidade, os participantes conheceram um pouco mais sobre as ocorrências e possíveis impactos da utilização de agroquímicos e também como é o trabalho da equipe de fiscalização do município, os cuidados e as técnicas empregadas para minimizar os impactos no meio ambiente.

O pesquisador da Unicamp-SP, Raphael D'Anna Acayaba, apresentou sua dissertação de mestrado - os resultados que obteve e também o trabalho que fez em parceria com a Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo) sob o tema “Ocorrência de Agrotóxicos usados na cana-de-açúcar em corpos d'água do Estado de São Paulo”.

De acordo com Acayaba, em estudo realizado recentemente com amostras coletadas em rios do Estado foi registrado a presença de ingredientes ativos em valores muito inferiores ao permitido pelo Conama (Conselho Nacional do Meio Ambiente).

“Dos legislados pelo Conama, foquei a atrazina e a simazina. Para esses compostos, as concentrações quantificadas estavam abaixo do valor máximo estabelecido. Ou seja, considerando apenas o que analisei, as águas são seguras para consumo humano”, explicou o pesquisador.

A notícia chamou a atenção. “Ficamos um pouco mais tranquilos com o que nos apresentou o pesquisador por conta do pouco potencial de agressividade do agroquímico, mas como ele disse, ‘são poucas pesquisas até hoje



Renata Camargo, assessora jurídica e de sustentabilidade da Unica

nesse setor’ e ele também pesquisou em poucos pontos de coleta - foi bem restrito”, analisou o vereador Ricci.

Quem também comentou o estudo realizado por Acayaba foi a representante da Unica, Renata Camargo. A executiva destacou que os resultados evidenciam que existe uma grande diferença entre presença ou ocorrência desses princípios ativos nos corpos d’água do Estado de São Paulo e a sua contaminação efetiva. “A contaminação é verificada quando a presença das substâncias está acima do valor de referência definido pelo Conama, o que não ocorreu nas amostras analisadas”, destacou.

Ainda como parte da programação do fórum, o fiscal ambiental da Semarh, Cristiano Scala Chiaratti, explanou sobre o trabalho da equipe de fiscalização ambiental, bem como as legislações municipais existentes. Já Adriana de Oliveira Bueno, chefe da Casa de Agricultura Local e representante da Cati-SP, abordou o tema “Análise do mapa municipal com referência a locais não passíveis de utilização da tecnologia de pulverização aérea”, e o representante da Usina Ipiranga, Thiago Gomes Veloso de Araújo apresentou um perfil das novas técnicas defensivas que vem sendo empregadas pelo setor sucroenergético - especialmente pela Usina Ipiranga de Descalvado, bem como das técnicas de pulverização aérea empregadas em canaviais. 



O engenheiro agrônomo da Canaoeste, filial de Descalvado, Breno Henrique Souza, marcou presença no fórum com o intuito de manter-se cada vez mais informado e assim poder transferir conhecimento aos associados. “Este é um assunto que vem causando grandes discussões por envolver questões ambientais. Apenas as usinas estão utilizando a prática de pulverização aérea. Já os fornecedores da Canaoeste de Descalvado realizam atualmente a pulverização em seus canaviais por meio de Uniport e Trâmpulo devido à margem de segurança na questão ambiental e também por ser economicamente viável”, disse o agrônomo.

PROGRAME-SE PARA O FIM DO ANO

GRUPO
IDEA

AINDA TEREMOS 2 GRANDES EVENTOS!

Essa é a sua chance de atualizar seus conhecimentos através de palestras técnicas e práticas, no melhor ambiente de networking do setor.

Programa-se para participar.



12º Grande Encontro sobre
**VARIEDADES DE
CANA-DE-AÇÚCAR**

17 e 18
Outubro

INSCRIÇÕES ABERTAS



17º **PRODUTIVIDADE &
REDUÇÃO DE CUSTOS**
DA AGROINDÚSTRIA CANAVIEIRA

05 e 06
Dezembro

PARTICIPE DOS EVENTOS DO GRUPO IDEA

Atualizar seus conhecimentos técnicos é o melhor caminho para se alcançar bons resultados e altas produtividades agrícolas.

Os melhores eventos de atualização do setor sucroenergético.

www.ideaonline.com.br



(16) 99711 4770



/grupoidea.cana



@grupoidea.cana



@GrupoIDEA



/grupoideacana



A BIOENERGIA DISCUTIDA EM TODAS AS SUAS NUANCES

No cenário atual, é a energia limpa o principal foco de atenção do Brasil



Fernanda Clariano

A cidade de Araçatuba foi palco do 11º Congresso Nacional da Bioenergia promovido pela Udop (União dos Produtores de Bioenergia) e a Revista Canavieiros participou do evento como mídia parceira. Durante dois dias, entidades de classe, produtores, profissionais de usinas, empresas fornecedoras

de insumos e serviços, estudantes, associações, institutos e centros de pesquisas marcaram presença.

O evento aconteceu na Unip (Universidade Paulista) e trouxe aos participantes conceitos de gestão, tecnologias, sistemas de produção aplicáveis ao dia a dia das usinas e de empresas que prestam serviços para o

segmento e inovações tecnológicas. O grande destaque foi a sala RenovaBio, que reuniu dezenas de profissionais ávidos por conhecer e aplicar as novas regras e dinâmicas que nortearão o futuro próximo do setor.

O setor da bioenergia na visão da mídia e dos executivos



O painel contou com a presença do presidente do Fórum Nacional Sucroenergético, André Rocha; do presidente da Udop, Celso Torquato Junqueira Franco; do presidente da Abag, Luiz Carlos Corrêa Carvalho; do jornalista da Reuters, Marcelo Teixeira; do jornalista do Grupo Estado, Gustavo Porto, e do jornalista do Notícias Agrícolas, Giovanni Lorenzon Neto com a coordenação do diretor da Datagro, Guilherme Nastari.

De acordo com os participantes, a imagem do setor precisa ser mais trabalhada junto à mídia e ao Ministério de Educação para que a evolução que ocorreu no setor seja compreendida por todas as gerações.



Cid Caldas: Há uma falta de sintonia e objetividade na comunicação do setor

“Precisamos comunicar para a cidade a nossa força, isso é nossa responsabilidade. Sinto-me angustiado, é um desconforto – apesar do combustível do futuro certamente ser o etanol, ainda não nos organizamos, temos desafios estruturais no setor”, lamentou Nastari.

Presente no painel, o coordenador geral de cana-de-açúcar e agroenergia do Ministério da Agricultura, Cid Caldas, deu o seu parecer sobre o tema e, segundo ele, ficou comprovado que existe uma falta de sintonia e de objetividade ao comunicar o leque de produtos que são produzidos a partir da cana-de-açúcar, mas não conseguem passar isso para o consumidor final. Quer seja de etanol, nos veículos, quer seja uma comunicação junto ao Governo para mostrar a importância da cogeração da energia para a sociedade. Do outro lado, de acordo com Caldas, o setor não consegue mostrar para a sociedade esse benefício.



Plínio Nastari: Precisamos dizer de forma simples que o RenovaBio é para fazer com que tenha investimento e redução de preço

Quem também prestigiou o painel foi o presidente da Datagro, Plínio Nastari, que fez uma observação a respeito de um comentário do presidente do Fórum Nacional Sucroenergético. “O André Rocha comentou que precisávamos nos comunicar melhor porque temos o RenovaBio no Brasil, e é verdade. Precisamos dizer de forma simples que ele vai trazer investimento e redução de custo e preço. O objetivo principal do RenovaBio é diminuir preço para o consumidor e ele trará isso por influência do CBlo que eventualmente seja atribuído por essa negociação – quando o crédito de descarbonização e imposto, será muito menor do que o impacto de diminuição de custo que teremos futuramente, calculado em 19,4%. Se continuarmos tendo a evolução de produtividade que estamos observando de 2010 até 2028, esse número poderá chegar a 29%”, afirmou Nastari.

RenovaBio - do sonho à realidade



Personalidades do setor discutiram o RenovaBio- a Política Nacional dos Biocombustíveis que, entre outros objetivos, visa mensurar o potencial dos biocombustíveis na matriz energética brasileira, tanto na expansão adequada do setor quanto reconhecer como cada biocombustível pode contribuir para alcançar as metas de descarbonização.

Entre os presentes, o deputado federal e presidente da Frente Parlamentar pela Valorização do Setor Sucroenergético, Arnaldo Jardim; o deputado federal, Evandro Gussi; o diretor da ANP (Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis), Aurélio Amaral; o diretor da EPE (Empresa de Pesquisa Energética), José Mauro Coelho; o membro da sociedade civil no CNPE (Conselho Nacional de Política Energética) e presidente

da Consultoria Datagro, Plínio Nastari; o vice-presidente de Relações Institucionais da Atvos, Amaury Eduardo Pekelman; o vice-presidente Executivo de Etanol, Açúcar e Bioenergia da Raízen, João Alberto F. de Abreu e o presidente da Udop, Celso Torquato Junqueira Franco.

O prefeito da cidade de Araçatuba, Dilador Borges, fez a abertura do painel. “É um prazer receber um evento dessa magnitude, que tem uma responsabilidade muito grande hoje com o nosso país não só de criar oportunidade, mas também buscar qualidade de vida, oportunidade de investimento em busca de soluções bioenergéticas. Precisamos fazer com que sejamos reconhecidos dada a importância do setor do agronegócio”, comentou.

“O RenovaBio traz tranquilidade tornando o cenário para investimentos mais claro”, contextualizou Abreu. Segundo ele, além de facilitar investimentos, a nova política traz a certeza de que o etanol hidratado será mantido no portfólio das companhias do setor.

Na avaliação de Nastari, estamos em uma nova transição que clama por mais eficiência energética e menor impacto ambiental que são os dois fundamentos do RenovaBio. “O mundo está pedindo isso porque está vendo as geleiras derretendo, o nível do mar subindo, os problemas climáticos extremos e o impacto que isso vai trazer para a produção de alimentos e para a vida das pessoas. O que está por trás do RenovaBio é uma visão maior de que estamos neste processo de transição para uma nova opção tecnológica em mobilidade de maior eficiência que vai levar na direção da eletrificação da mobilidade”, elucidou.

Nova diretoria da Udop

A assembleia geral de diretoria da Udop elegeu, no final de julho, o executivo Amaury Pekelman para o mandato de presidente da entidade. A posse aconteceu durante o painel RenovaBio - do sonho à realidade, no 11º Congresso Nacional de Bioenergia. Além do presidente, a assembleia elegeu uma nova diretoria que também foi apresentada durante o evento.

Para o biênio 2018/2020, foram eleitos Amaury Pekelman para o mandato de presidente da entidade; diretor secretário, Hugo Cagno Filho; diretor tesoureiro, Luiz Carlos Corrêa Carvalho; suplentes de diretoria e membros dos conselhos deliberativo e fiscal para o novo mandato. Antonio Cesar Salibe, presidente executivo da Udop, continuará exercendo sua função junto à nova diretoria.



Dilador Borges - prefeito de Araçatuba

“É um prazer assumir a presidência da Udop, é uma entidade que há 33 anos vem fazendo um trabalho espetacular de qualificação profissional e de troca de informações entre os profissionais do setor. Vamos com



Amaury Pekelman - novo presidente da Udop

certeza dar continuidade ao trabalho que vem sendo feito, e pretendemos realizar parcerias com universidades e institutos de pesquisas, ou seja, procurar fazer transferência de tecnologias porque o setor vai precisar muito de inovação e desenvolvimento tecnológico” disse o novo presidente da Udop.

Conservação de solo na cultura canaveira

De grande relevância para o setor sucroenergético, os desafios atuais da conservação do solo foram debatidos por especialistas durante o congresso. Considerada uma das atividades agrícolas que mais recuperam solos



degradados, a cultura canaveira é uma das que mais investem em inovações tecnológicas que enriquecem a estrutura física, proporcionando melhor fertilidade e maior armazenamento de carbono, principalmente em terras degradadas.

Adaptar o manejo agrícola às novas tecnologias é uma constante no segmento produtivo, ainda mais no setor sucroenergético, que passou por um processo de mecanização da colheita da cana, o que exigiu conciliar rendimento operacional com as vantagens ambientais proporcionadas pelo fim do uso do fogo ao se tratar o solo.

O painel contou com a participação do professor do Departamento de Ciência do Solo da Esalq, Gerd Sparovek; o assessor técnico da SMA - Fundação Florestal, Gustavo Casoni da Rocha; o assistente agropecuário da CDA/SAA (Coordenadoria de defesa Agropecuária), José Osmar Bertoletti, e o especialista em desenvolvimento Agrícola e Inovação da Zilor, Tedson Luis de Freitas Azevedo, sob a coordenação do consultor Luiz Antonio Borges. 



Equipe atualizada para atender o associado cada vez melhor. Os agrônomos da Canaeste, Danilo Fonseca (filial de Serrana), e Edson Fernandez Júnior (filial de Pitangueiras), marcaram presença na 11ª edição do Congresso Nacional da Bioenergia da Udop.



INOVAÇÕES EM TODA PARTE

Canaviais podem ser mais produtivos e rentáveis com a utilização de tecnologias



Público pode conferir novidades e casos de sucesso

Diana Nascimento

Quem é do setor sucroenergético sabe que o caminho para o aumento de produtividade passa pela tecnologia. E ela está disponível em todos os lados do campo e da indústria.

Novos produtos e soluções surgem todos os dias, fato que leva a crer que o setor está bem servido nesse quesito e pronto para voltar a crescer. “Temos tecnologia de sobra para aumentar a produtividade e reduzir custos”, disse Dib Nunes durante o 2º InovaCana - Seminário sobre Inovações Tecnológicas na Cana-de-Açúcar, ocorrido nos

dias 04 e 05 de setembro no Centro de Convenções de Ribeirão Preto.

O evento contou com várias palestras sobre novidades em cana. Alessandro Gardemann, diretor da Geo Energética, comentou sobre o uso de outros resíduos da cana como a palha e o bagaço, por exemplo, para a produção de biogás. “Pode-se substituir todo o diesel utilizado pela usina pelo biogás”, avaliou.

A Granbio aproveitou a ocasião para lançar a primeira variedade Vertex de alta tonelagem com ATR superior. Segundo José Antônio Bressiani, diretor

agrícola da empresa, a cana energia tem 40% de fibra acima da variedade convencional, é mais tolerante a pragas e doenças e adaptada a ambientes restritivos.

Outras características da Vertex3 são: 110 kg ATR/t biomassa, não floresce, alto perfilhamento, excelente brotação de soqueira, recomendado o plantio em ambiente restritivo para colheita no início de safra, resposta positiva a maturadores, resistência ao carvão, média de cortes de 127,7 TMV/h (tonelada de massa verde por hectare).

A inteligência artificial também está

no campo. O diretor de Açúcar e Etanol da Solinftec, Caio Lima, explicou que a inteligência artificial é um grande pacote de tecnologia que ajuda o produtor a tomar decisões. “20% da tomada de decisão é por meio de dados e 80% é por experiência, por informação não estruturada”, afirmou.

Criada em 2018, a Alice - plataforma de inteligência artificial, está aprendendo e entendendo para interagir e raciocinar com os usuários do setor sucroenergético. A estratégia é ter mais pessoas usando para que a máquina possa aprender ainda mais.

A inteligência artificial será usada com humanos para uma inteligência aumentada, complementar à inteligência humana. “Não é uma substituição”, adverte Lima.

O futuro é ter a inteligência artificial atuando como gerente da fazenda autônoma, “mas há uma caminhada a percorrer para isso”, admitiu o diretor de Açúcar e Etanol da Solinftec.

O diretor de Marketing da DMB, Auro Pardini, apresentou as inovações da plantadora automatizada para melhorias no plantio mecanizado de cana. Uma delas é o sulcador com dispositivo destorroador, favorecendo a brotação das gemas e promovendo um estande sem falhas. “O preparo de solo fica mais reduzido e econômico, com custo, no mínimo, 15% menor do que o plantio convencional com gradagens”, destaca.

A adubação líquida foi o tema abordado pelo CEO da Herbicat, Luís César Pio. Segundo ele, o adubo líquido oferece melhor uniformidade de aplicação; menor índice de problemas nas misturas de grânulos, permitindo homogeneidade de calda e maior possibilidade de variações de dosagens entre áreas. Pio atentou para a necessidade de limpeza dos equipamentos. “Trabalhar com fertilizantes líquidos exige a limpeza interna e externa dos equipamentos, pois o que não é cuidado estraga”, observou.

A adubação biológica também teve espaço no evento. Através de um estudo sobre o desempenho ambiental na cana-de-açúcar com e sem adubo biológico, mostrou-se que este tipo de adubação possibilita aumentar a longevidade do canavial.

De acordo com a Microgeo, resultados obtidos em 16 áreas comerciais de cana-de-açúcar apontaram para a melhoria do solo e plantio, além de sua viabilidade econômica. “Trata-se de uma nova agricultura. Os produtos estão relacionados com o meio ambiente e a sustentabilidade. A adubação biológica é uma grande inovação para recuperar a saúde e a fertilidade dos solos”, completou Nunes.

As startups agtech também estiveram presentes no 2º InovaCana. Numa parceria entre o Grupo Idea e a Basf, por meio do Programa AgroStart, algumas startups apresentaram inovações e serviços para maior produtividade e eficiência nos canaviais.

O destaque ficou por conta da IDGeo que ganhou o Prêmio InovaCana ao apresentar um sistema de campo que mostra o vigor dos canaviais por meio da captação e transmissão online de imagens e um novo software para gestão do controle de mato em grandes lavouras.

Uso na prática

O supervisor de planejamento e tecnologia da área agrícola da usina São Manoel, Guilherme Guiné Ferreira, comentou como a empresa opera as tecnologias disponíveis.

Para Ferreira, a inovação está ligada à perenidade da empresa. “Se pensa muito em equipamento, mas a inovação está nos detalhes, na simplicidade.”

De 2007 para cá, a usina adotou várias tecnologias e inovações como o controle automático de vazão, computador de bordo, piloto automático, sulcação projetada, mineração de dados e drones.

Ferreira conta que em 100% do plantio



Para Nunes, há tecnologia disponível para aumentar a produtividade e reduzir custos

e colheita usa-se o piloto automático. “Trabalhamos todas as informações em um servidor, uma base de dados. Fazemos uso de drones no controle biológico, em falhas de plantio e na identificação de plantas daninhas. Nossa frota é monitorada em 100%, além do uso de telemetria, mapa de cobertura e rendimento, estação meteorológica e outros”, enumera.

A São Manoel pretende alçar voos ainda maiores em agricultura de precisão com o uso de sensores, automação (incluindo o uso de drones para pulverização e controle de seção de aplicação) e machine learning (nos fatores de produção, controles operacionais e planejamento).

Eudrone

O 2º InovaCana também abrigou o Eudrone 2018 Cana-de-Açúcar - Encontro de Usuários de Drones, Vants, Aplicações e Equipamentos.

Nele, empresas e usinas apresentaram casos de sucesso ao comentarem sobre o uso de drones e os ganhos de produtividade com macro e micronutrientes; custo e benefício das novas tecnologias no monitoramento de plantio e qualidade; inovações na topografia digital, monitoramento de plantas invasoras e falhas de plantio. 



SINDICATO RURAL DE SERTÃOZINHO-SP REALIZA ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

Com a participação dos produtores rurais associados, AGE aprovou a Instituição da Anuidade Social



Tamiris Dinamarco

No dia 15 de agosto, o Sindicato Rural de Sertãozinho-SP realizou uma Assembleia Geral Extraordinária para tratar de assunto referente a cobrança de Contribuição Sindical. A AGE foi realizada no auditório da Canaoeste e contou com a presença de associados, do presidente do sindicato, Antonio Eduardo Toniolo e do desembargador do Tribunal Regional do Trabalho da 15ª região Levi Ceregato, que também acumula as funções de ministro do Tribunal Superior do Trabalho, atual presidente da Abigraf (Associação Brasileira da Indústria Gráfica) e vice-presidente da Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo).

Para entender o conteúdo principal discutido na AGE, é necessário fazer uma retrospectiva da entidade, que foi fundada em 02 de dezembro de 1968, e congrega os proprietários rurais e/ou produtores do município, com extensão de base territorial para os municípios de Pontal, Pitangueiras e Barrinha, tendo por objetivo social a representação da classe produtora que lhe

é associada, junto às esferas administrativa e judicial, colaborando com as autoridades constituídas para estudo e solução dos problemas relacionados com a categoria econômica rural, prestando, ainda, serviços de assistência social e administrativa aos seus associados.

Com as alterações da Legislação Trabalhista introduzidas pela Lei 13.467 de 13 de julho de 2017, a cobrança obrigatória da Contribuição Sindical tornou-se facultativa, fazendo com que os trabalhos dos sindicatos ficassem inviáveis financeiramente.

“Desta forma, o Sindicato Rural de Sertãozinho, que se mantinha apenas com o pagamento das Contribuições Sindicais repassadas pela CNA (Confederação Nacional da Agricultura), teve que estudar uma nova fonte de recursos para a sua manutenção e convocou a Assembleia Geral Extraordinária, que soberanamente deliberou, votou e aprovou a Instituição da Anuidade Social, que será lançada a todos os produtores de-
tentores de imóveis na base territorial da entidade, ou seja, nos



O presidente do Sindicato Rural de Sertãozinho, Antonio Eduardo Toniolo, o desembargador Levi Ceregado, o advogado Oscar Bisson e o gerente comercial da Copercana, Ricardo Meloni participaram da Assembleia Extraordinária

municípios de Sertãozinho, Barrinha, Pitangueiras e Pontal”, explicou Milton Melloni, chefe do Setor Contábil do Sindicato Rural de Sertãozinho.

A Assembleia mostrou ainda a real necessidade dos produtores rurais de manterem o Sindicato em pleno funcionamento, por ser realmente a única entidade que representa essa classe, protegendo os direitos e interesses perante as autoridades administrativas e judiciárias. Opinião compartilhada por Ceregado, que acredita que os sindicatos são extremamente importantes, tanto do lado patronal como laboral, porque mantêm o equilíbrio na relação capital e trabalho. “Entre os principais benefícios para o trabalhador e empregador, os sindicatos ainda realizam as convenções coletivas de trabalho”, afirmou Ceregado e enalteceu que “os sindicatos são fontes de informações e energia para todos os empregadores. São eles que vão atrás da solução, através do contato político, nos ministérios, na Câmara, na Presidência, enfim... é importante ter um sindicato forte que represente efetivamente a categoria e não exponha os seus membros a conflitos. Ao invés de um empregador confrontar um trabalhador ou o governo, o Sindicato vai na frente e faz um anteparo e apresenta a solução”.



A experiência de Levi Ceregado auxiliou na decisão dos presentes e esclareceu as principais dúvidas do setor

“Ao longo dos últimos 50 anos, o Sindicato Rural de Sertãozinho vem procurando servir, orientar e trabalhar com responsabilidade para a classe, laborando, atualizando, inscrevendo, alterando, Declarações de ITR, Incra, inscrição de produtor, documentos de veículos, orientações e defesas trabalhistas e de multas e demais serviços que são imprescindíveis a todos os proprietários e produtores rurais”, afirmou Melloni.



Representando a família Vizin, Ana e Karina mostraram-se favoráveis à permanência das atividades do Sindicato Rural de Sertãozinho

Ana e Karina Vizin estiveram presentes na Assembleia e aprovaram a anuidade para continuarem tendo todo o respaldo que o Sindicato oferece para a família nos assuntos pertinentes às terras. “Gostamos muito do trabalho oferecido pelo Sindicato Rural de Sertãozinho, pois não entendemos muito desses assuntos, e o sindicato nos auxilia em todas as dúvidas, informações, contas e acertos. Hoje ter esse serviço é fundamental e apoiamos a contribuição”, disseram.

Por deliberação da assembleia, os boletos serão lançados neste ano com o valor de 50% da tabela de anuidade aprovada por já estar na metade do exercício, com data prevista para pagamento em 28 de setembro e terão o desconto do valor repassado para o Sindicato pela CNA para os produtores que pagaram ainda neste exercício a entidade nacional. Para os exercícios seguintes o prazo para pagamento será 31 de março. 🌱



O Sindicato Rural de Sertãozinho está localizado na Rua Antônio Malaquias Pedroso, nº 1362, e atende também pelos telefones (16) 3942 5658 e (16) 3942 1661



EM BUSCA DE ESTRATÉGIAS E SOLUÇÕES PARA O AGRO

Em sua 17ª edição, o Congresso Brasileiro do Agronegócio amplia o debate sobre pontos importantes visando um país mais aberto ao comércio internacional



Fernanda Clariano

Autoridades, especialistas, pesquisadores, executivos e profissionais de todas as áreas do Agrobusiness participaram da 17ª edição do Congresso Brasileiro do Agronegócio, que aconteceu no dia 6 de agosto, em São Paulo. Promovido pela Abag (Associação Brasileira do Agronegócio) e pela B3 - Brasil, Bolsa, Balcão, o evento trouxe como tema central “Exportar para Sustentar” e discutiu a nova realidade do comércio global e o que o agro julga prioritário com uma política de Estado, dentre outros assuntos de extrema relevância para o desenvolvimento do setor.

As projeções do USDA - Departamento de Agricultura dos Estados Unidos colocam o Brasil na liderança da produção de alimentos até 2027. A expansão brasileira será

de 69%, enquanto a Argentina ficará com 44%, seguida da Rússia (34%), Índia (28%), Austrália (22%) e Estados Unidos (12%).

Em seu discurso, o presidente da Abag, Luiz Carlos Corrêa Carvalho, ressaltou os vários pontos que o agronegócio brasileiro tem para consolidar sua posição de líder mundial na produção de alimentos, fibras e energia. “Nossa grande efetividade para assegurar ganhos constantes de produtividade é o agro brasileiro estar baseado em ciência, tecnologia e a competência do produtor agrícola. Foi isso que fez com que o Brasil, em 40 anos, passasse de país importador de alimentos para um dos maiores exportadores do mundo e o primeiro gigante mundial na agricultura tropical. As expectativas para os próximos dez



Luiz Carlos Corrêa Carvalho: "Temos observado um crescimento expressivo de empresas brasileiras buscando a expansão via comércio internacional"

anos, segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, é muito relevante para o Conesul", ressaltou Carvalho.

Ainda de acordo com o presidente da Abag, outro ponto fundamental é que os países Conesul caminham juntos no sentido hoje dos governos seguirem uma linha comum, o que é algo muito importante. "Vale destacar que essa integração com o Mercosul é cada vez mais importante e salienta também que temos observado um crescimento expressivo de empresas brasileiras buscando essa expansão via comércio internacional", afirmou.

Já o presidente da B3, Gilson Finkelsztain, afirmou em seu discurso que, para o país atender às expectativas mundiais de produção e exportação, será necessário diversificar a busca por recursos.

Geopolítica e mercado internacional: impactos para o Brasil



Sérgio Amaral: "O Brasil precisa retomar o trem da história"

"O agronegócio brasileiro tem dois desafios para os próximos anos para garantir a competitividade no mercado internacional", disse o palestrante - embaixador do Brasil em Washington, Sérgio Amaral, em sua apresentação. De acordo com ele, a curto prazo será necessário colocar a casa em ordem e investir em infraestrutura, a médio prazo, o setor precisa dar um salto em termos de internacionalização, exportando não só alimentos, mas também tecnologia e serviços. "Ambos os desafios terão de ser enfrentados dentro de um cenário onde predomina uma guerra comercial entre Estados Unidos e China", afirmou.

Para alcançar essas metas no futuro, o embaixador ressaltou que o Brasil vai precisar enfrentar os desafios internos, como diminuir o custo de produção e melhorar urgentemente a infraestrutura e logística. A seu ver, essa deve ser a prioridade do novo Governo: viabilizar uma infraestrutura adequada para o transporte de toda produção do agronegócio.

Amaral destacou ainda que mesmo com os desafios, o Brasil possui grandes vantagens competitivas perante outros países, como por exemplo, a China, ao ter recursos naturais abundantes, área para expandir a produção, tecnologia e inovação para aumentar a produtividade.

Fontes de financiamento para o agronegócio



O painel "Fontes de financiamento para o Agronegócio" foi debatido pelos executivos Carlos Aguiar Neto, do Banco Santander; Fábio Zenaro, da B3; José Roberto Mendonça de Barros, da MB Associados; Rui Pereira Rosa, do Banco Bradesco e Tarcísio Hübner, do Banco do Brasil, que defenderam linhas de crédito para as empresas investirem na ampliação da produção e reconheceram que uma série de evoluções em termos de financiamentos aconteceram com o lançamento do LCA - Letra de Crédito do Agronegócio.

Ao falar sobre a mudança de perfil dos produtores que estão adquirindo crédito, o vice-presidente de Agronegócio do Banco do Brasil contextualizou “O agronegócio é uma atividade que exige muito profissionalismo, muita técnica, não existe espaço para amadorismo até porque as máquinas e equipamentos que estão sendo oferecidos e disponibilizados para os produtores rurais requerem preparo. Notamos que atualmente os produtores, os filhos dos produtores, estão buscando informações técnicas e conhecimento de mercado para realmente fazer gestão dos seus negócios com outro nível técnico e um nível de qualificação absolutamente necessário. Quem não tiver capital humano não vai sobreviver nesse mercado”.

Insegurança e segurança jurídica



Jacyr Costa Filho: “O agro precisa de regras claras e segurança jurídica”

O presidente do Grupo Tereos, Jacyr Costa Filho, falou sobre os desafios do agro e apontou a insegurança jurídica como um dos principais problemas. “Vimos regras mudando a todo instante, leis que surgem e que atrapalham os negócios em andamento. É preciso haver regras claras, um ambiente propício de negócio - é fundamental para que tenhamos tranquilidade para produzir e trabalhar. Já mostramos que o agro sabe produzir e sabe contribuir, mas o que precisamos é de contribuição, de uma segurança jurídica”.

A insegurança jurídica também foi assunto comentado pelo presidente da Abag. “Vivemos um tempo – praticamente final de um Governo de transição no Brasil que iniciou uma realidade em terra arrasada em que mostrou no seu pouco tempo bons resultados econômicos tão logo assumiu suas responsabilidades. A velha economia foi travando pouco a pouco a recuperação que desejávamos, mas a grande preocupação tem sido os crescentes desequilíbrios que temos visto agora às vésperas das eleições de outubro.



Caio Carvalho também apontou a insegurança jurídica como um dos maiores problemas do setor

Temos sofrido enorme insegurança jurídica, assistido a verdadeiros abusos, absurdos dentro do Congresso Nacional, tropeçando em tabelas de frete mínimo que agora virou lei”.

Plano de Estado - Brasil 2030 - Agro é Paz



Roberto Rodrigues: O plano não se trata de um pedido ou demanda ao Governo

As linhas mestras do “Plano de Estado - Brasil 2030 - Agro é Paz”, foram apresentadas durante o Congresso pelo ex-ministro da Agricultura Roberto Rodrigues. O Plano foca o Cenário para o agro face a demanda global para 2030; a Macroeconomia Brasileira e os Desafios; a Segurança Jurídica; a Política Agrícola; o Associativismo e Cooperativismo; a Competitividade Internacional do Agro Brasileiro: Visão Estratégica e Políticas Públicas; a Logística: Transporte e Armazenagem; a Inovação; a Sustentabilidade e Imagem. “Este plano não se trata de pedido ou demanda ao Governo, mas de uma ampla proposta de longo prazo”, explicou o ex-ministro.

O Congresso também foi palco para homenagens

Prêmio Norman Borlaug

O Prêmio Norman Borlaug transformou-se em sinônimo de sustentabilidade - receber uma homenagem com o seu nome significa ser reconhecido como alguém que contribui de maneira decisiva na luta por assegurar a todos o direito de uma alimentação segura e saudável. Este ano a homenageada com o Prêmio Norman Borlaug Sustentabilidade foi a consultora em Biossegurança e Biosseguridade, Leila dos Santos Macedo.



A homenageada, Leila dos Santos Macedo

“Foi uma surpresa agradável quando me ligaram e disseram que eu teria essa premiação. Esse momento é muito especial porque são 25 anos de Abag, é uma data muito marcante e exatamente esse ano completa 20 anos do primeiro produto biotecnológico aprovado para a agricultura brasileira que foi a soja tolerante ao herbicida glifosato. Quero dedicar esse prêmio a todas as mulheres guerreiras que batalharam para que o agronegócio brasileiro e a bioeconomia do nosso país tivessem cada vez mais essa pujança. Não fossem todo o processo burocrático e as pressões contrárias, o Brasil certamente estaria mais longe, mas sem dúvida avançamos e crescemos muito”, disse a homenageada que ainda acrescentou “Eu gostaria que os futuros governantes vissem o agronegócio como o setor que sustenta e que carrega este país e que possam trabalhar para resolver as dificuldades que temos com relação à infraestrutura logística e questões regulatórias e que aliado a isso, investissem em ciência e tecnologia aplicadas no agronegócio brasileiro”.

Prêmio Ney Bittencourt de Araújo

Ney Bittencourt de Araújo contribuiu de forma admirável para os negócios agropecuários no Brasil, tendo sido um dos fundadores da Abag, por isso a homenagem que leva o seu nome é um reconhecimento às personalidades do agronegócio brasileiro que também trilham o mesmo caminho vitorioso. Este ano, o homenageado com o Prêmio Personalidade do Agronegócio Ney Bittencourt de Araújo, é o administrador e produtor rural João Martins da Silva Júnior. Sua atuação como vice-presidente da CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil), mostrou a enorme capacidade de se comunicar e agregar de maneira inédita. Em 2017 João Martins tornou-se presidente da CNA eleito por unanimidade pelas 27 federações do país e vem revolucionando a entidade.

“Quando recebemos uma homenagem dessa nos emocionamos. Penso que este deve ser o momento para refletirmos um pouco sobre a realidade e o conjunto do agronegócio brasileiro. Desejo ressaltar que as loucas cadeias do agronegócio formam uma grande unidade e compartilham um destino comum, por isso as relações entre os diferentes elos da cadeia produtiva não podem ser de



O homenageado, João Martins da Silva Júnior

conflitos, competição, mas de cooperação e solidariedade. Precisamos nos despojar das vaidades. A minha ideia é convencer todos os companheiros de que não podemos trabalhar somente o setor produtivo, mas a cadeia toda. Se cada elo da cadeia produtiva mirar apenas os seus interesses setoriais ou particulares, vão fragmentar as nossas forças e dissipar a nossa voz”, concluiu.

AUTOURED

Rural

O financiamento de **caminhonetes**
e **veículos utilitários** que respeita o
fluxo de caixa dos **produtores rurais**.



A Cocred criou uma nova linha de financiamento para veículos com recursos do Crédito Rural, exclusiva para produtores rurais.

Com o **Autocred Rural**, você pode financiar sua **caminhonete de cabine simples ou dupla, nacional ou importada**. E o melhor, com prazos de pagamento semestral ou anual, encaixando perfeitamente no ciclo de recebimento da sua produção.

- ✓ Sem incidência de IOF diário
- ✓ Limite de até R\$ 230 mil com rápida aprovação*
- ✓ Financiamento de até 100% do veículo
- ✓ Até 5 anos para pagar
- ✓ Menor custo efetivo total do mercado

Vá até a agência Cocred mais próxima.

Autocred Rural. Criado pra você, que faz o futuro da nossa terra acontecer.

Ouvidoria - 0800 725 0996
Atendimento Seg. a Sex. - 8h às 20h
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458.
www.ouvidoriasicoob.com.br



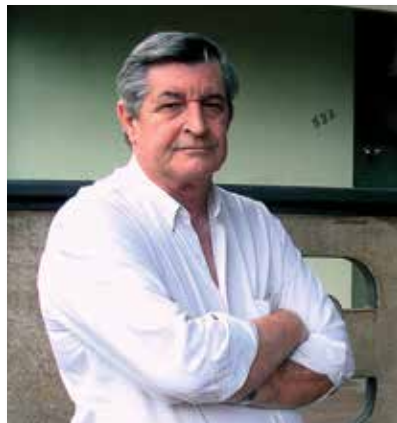
SICOOB COCRED
Cooperativa de Crédito

Vamos **crescer** juntos?

*sujeito à análise de crédito



*Oswaldo Alonso



CHUVAS DE AGOSTO DE 2018 & PREVISÕES DE SETEMBRO A DEZEMBRO

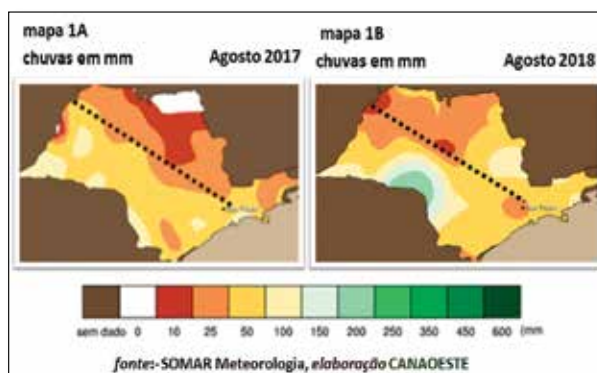
Quadro 1: Chuvas observadas em agosto de 2018

Locais	mm chuvas do mês	mm normais climáticas
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	28	16
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal-Automática	40	24
Algodoeira Donegá - Dumont	59	28
Andrade Açúcar e Álcool	25	20
Barretos - INMET/Automática	25	22
BIOSEV-MB-Morro Agudo	21	20
BIOSEV-Santa Elisa	26	26
Central Energética Moreno	60	25
CFM - Faz Três Barras - Pitangueiras	24	16
COPERCANA - UNAME - Automática	93	19
DESCALVADO - IAC-Ciagro	78	28
E E Citricultura - Bebedouro - Automática	29	17
FAFRAM - Ituverava - INMET-Automática	16	22
Faz Santa Rita - Terra Roxa	14	16
Faz Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	22	23
IAC-Centro Cana - Ribeirão Preto - Automática	29	20
IAC-Ciagro - São Simão - Automática	52	23
Usina da Pedra-Automática	22	23
Usina Batatais	39	20
Usina São Francisco	40	26
Média das chuvas	37	22

A média das chuvas de agosto de 2018 (37 mm) foi 70% superior à média histórica do mês deste ano (22 mm) e 85% maior que a de agosto de 2017 (20 mm). Os maiores volumes de chuvas do mês foram em Dumont, C.E. Moreno, Sertãozinho (Uname, que só no dia 18 de agosto choveu 74 mm, vide Destilaria Santa Inês), Descalvado e São Simão (Instituto Florestal).

Comparando os mapas 1A e 1B e referenciando-se pelas linhas tracejadas nos mapas, observa-se que destas linhas para o Sul houve iguais a melhores volumes de chuvas em 2018 que em 2017; e, para cima destas linhas e nestes dois anos, nota-se semelhança de chuvas a Noroeste do Estado e pouco mais de chuvas neste agosto de 2018 nas regiões de Araraquara, Barretos, Franca, Ribeirão Preto, São João da Boa Vista e

faixas nas regiões de Piracicaba e São José do Rio Preto.



Quadro 2: Anotações pelos escritórios regionais das chuvas ocorridas entre janeiro a agosto de 2015 a 2018, as respectivas médias mensais e médias históricas de alguns dos locais

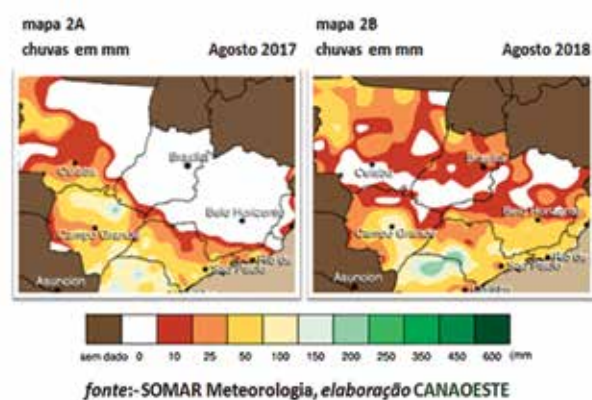
Localidades, meses e anos		janeiro a março				abril a julho				agosto				janeiro a agosto-2015 a 2018			
		2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Barretos																	
INMET	1	463	709	326	473	173	172	184	50	0	2	10	25	636	883	520	547
Bebedouro																	
Escritório Canaoste		608	1.007	557	567	99	216	223	25	0	6	13	32	706	1228	792	624
Est. Exp. Citricultura	2	616	720	387	372	101	210	149	40	0	7	10	29	617	937	546	441
Cravinhos																	
Esc. Antonio Anibal		463	887	421	534	106	239	204	101	0	2	21	39	569	1127	645	674
Ituverava																	
FAFRAM / INMET	3	581	752	378	715	198	110	184	67	2	0	0	16	780	862	561	798
Morro Agudo																	
Faz. S Luiz e Biosev-MB	4	395	736	411	615	136	192	177	129	0	0	11	16	531	927	598	760
Pitangueiras																	
Copercana		595	681	500	594	101	186	179	34	0	5	14	23	695	872	693	651
CFM Fazenda 3 Barras	5	487	745	377	628	80	172	151	46	0	4	13	24	567	920	541	698
Pontal																	
Bazan, B. Vista e Carolô		468	668	469	464	99	153	158	57	0	3	9	24	568	824	636	545
Serrana																	
Fazenda da Pedra	6	399	892	430	645	88	167	192	46	0	2	12	28	487	1061	634	719
Sertãozinho																	
Inst.Zootecnia-Cilagro	7	503	737	656	575	88	306	275	30	2	6	19	35	593	1050	950	639
Destilaria Santa Inês		576	798	448	427	109	235	237	28	0	4	9	93	685	1037	695	548
UNAME - COPERCANA	8	519	861	509	417	71	276	214	21	1	5	10	93	590	1141	733	530
Severinia																	
Bulle Arruda e Ivan Aida	9	399	908	403	531	133	231	215	23	0	11	15	23	532	1150	632	576
Terra Roxa																	
Fazenda Sta Rita	10	674	852	607	743	129	191	219	33	0	5	16	14	803	1048	842	790
Viradouro																	
Escritório Canaoste		496	686	435	573	161	189	218	19	0	4	10	24	656	879	663	616
Usina Viralcool		502	764	414	521	99	187	197	38	0	2	13	26	601	953	624	585
Centro de Cana IAC	11	577	725	414	523	99	208	156	29	0	4	12	30	676	937	582	582
Médias mensais		565	784	453	551	116	202	196	45	0	4	13	33	681	990	661	628
Normais climáticas		668	655	660	656	177	181	173	144	19	18	18	20	863	853	851	820

OBS: Médias mensais, destacadas na penúltima linha em vermelho, correspondem às somas das médias de chuvas anotadas de janeiro a agosto deste ano, enquanto que, as Normais Climáticas, na última linha, referem-se às médias de mais de 20 anos de cada mês das locais referências, numerados de 1 a 11

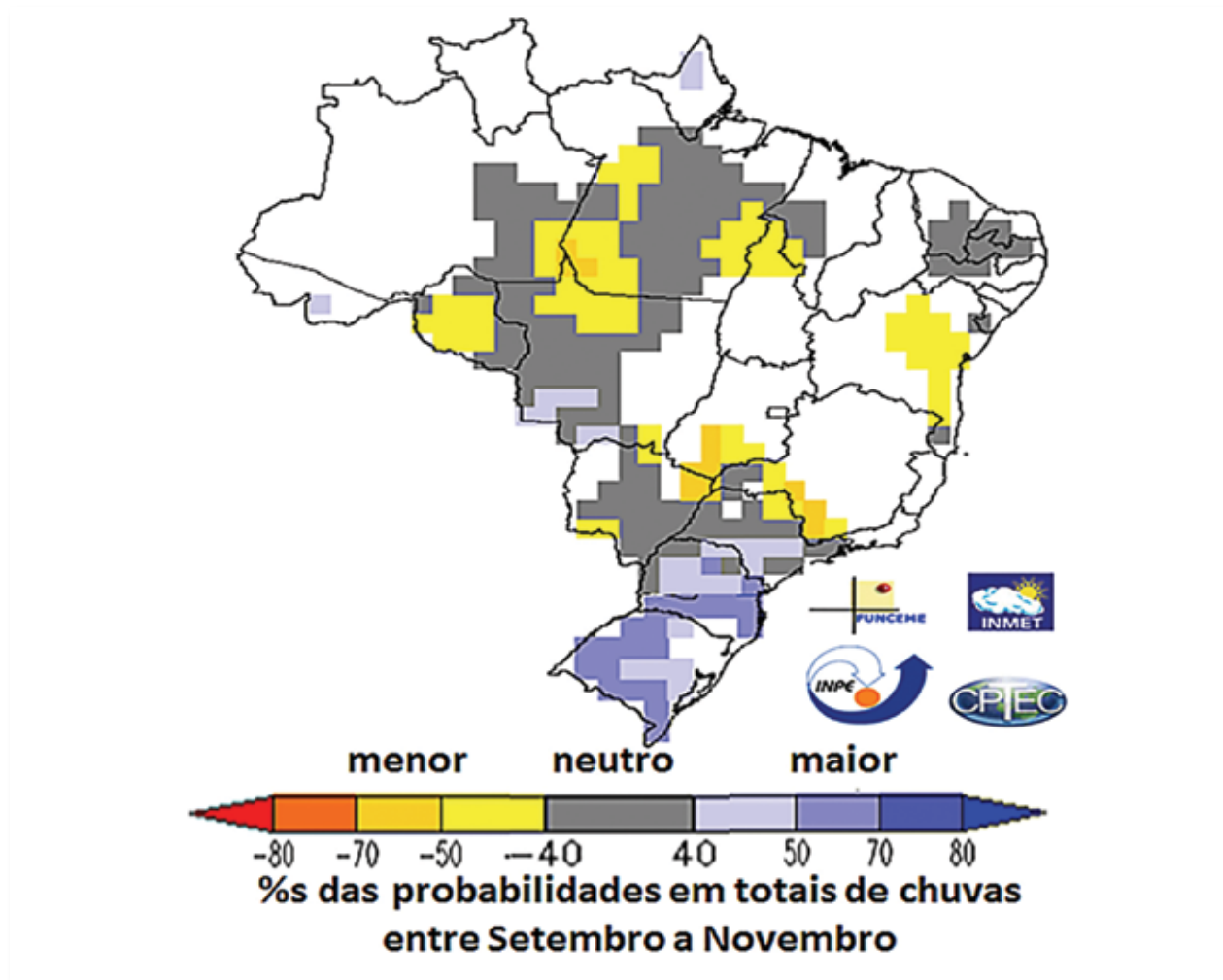
Destacadas no canto inferior direito do Quadro 2, pode-se notar (na última linha, negritados e em números maiores), que as somas das Normais Climáticas dos meses de janeiro a agosto de 2015 a 2018 já mostraram ligeira redução em 2018. Mesmo que a média mensal de agosto (33 mm) tenha sido mais que uma vez e meia da normal climática do mês. Porém, apresentam marcantes diferenças entre as somas das médias mensais (negritadas em vermelho). Observa-se que a soma das chuvas que ocorreram de janeiro a agosto de 2018 (628 mm) foi 192 mm menor que as Normais Climáticas do mesmo período (820 mm). Este diferencial (192 mm), já descontados os excedentes de chuvas (de janeiro e fevereiro), que sozinho pode ser responsável pela “quebra” de 11 a 13 t cana/ha.

Referindo-se à área sucroenergética da região Centro-Sul do Brasil (exceto São Paulo, comentado anteriormente), o mapa 2B-agosto de 2018 mostra que no Estado do Mato Grosso do Sul praticamente não houve diferenças de chuvas em comparação ao mesmo mês de 2017 e que, neste mês de agosto,

choveu mais nos Estados do Paraná, Minas Gerais e norte de Goiás. No Estado do Mato Grosso houve inversões das áreas que receberam chuvas.



Mapa 3: Prognóstico de Consenso entre Inmet-CPTEC-Inpe-Funcene para setembro a novembro de 2018, adaptação Canaeste. Nesta formatação, as faixas de probabilidades de chuvas trimestrais estão em quadriculas coloridas ou em branco (sem informação), que significam: cinza: haverá probabilidade entre 40% a +40% de ocorrências; amarelo a vermelho: probabilidades decrescentes e, azul claro a escuro: as probabilidades são crescentes



A Somar Meteorologia, neste início de setembro, relatou as últimas simulações efetuadas pelos Noaa (Institutos Americano de Meteorologia e Oceanografia) e IRI (Internacional de Pesquisa para o Clima e Sociedade), assinando que há neutralidade entre El Niño e La Niña para os meses de Inverno (julho a setembro) a início e meados da Primavera (outubro/novembro). A partir de dezembro, a monitorar, o fenômeno El Niño poderá prevalecer. De qualquer modo, a Somar acredita que poderá ser de curta duração e semelhante ao de 2.014.

Vale destacar que, face a estas simulações e projeções, a Somar Meteorologia aponta as possíveis ocorrências para os meses para a Região Centro-Sul:

► (Meados a final de) setembro: as chuvas poderão ser isoladas;

► Outubro: retorno das chuvas no início do mês e que poderão ser mais volumosas entre os dias 10 a 20;

► Novembro: chuvas mais regulares e volumosas durante a segunda quinzena,

► Dezembro: a monitorar, mas preveem chuvas mais volumosas na primeira que na segunda quinzena.

Com esta tendência climática, a Canaoeste e Copercana lembram aos associados e cooperados que as operações de preparo de solo e mecânicas de tratos culturais de soqueiras estão favorecidas e para se atentarem à ocorrência de cigarrinhas-das-raízes já a partir de outubro.

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

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

Engº Agrº Oswaldo Alonso
Consultor

Capital de Giro 13º

Garanta o fluxo de tranquilidade.

*Crédito na hora certa
para o produtor.*



Seus funcionários recebem no prazo. Você paga só em 2019.

Com o Capital de Giro 13º da Sicoob Cocred seu fluxo de caixa está assegurado. Você conta com dinheiro para pagar o 13º salário dos seus funcionários com as melhores condições do mercado. E o melhor: começa a pagar o crédito só no ano que vem, e parcelado.*

Aproveite vantagens que só o cooperado Cocred tem:

- Até 100% da folha de pagamento e encargos sociais financiáveis.
- As taxas mais atrativas em relação a outras modalidades de crédito.
- Potencializa sua participação no rateio das sobras da cooperativa.

***Taxas a partir de 1,18%/mês,
com a 1ª parcela para janeiro/19.***



VAMOS CONHECER?

Plantadoras de cana-de-açúcar: “Indicadores de qualidade para se obter excelência no plantio”

**Profa. Dra. Carla S. Strini Paixão*



Comprar uma máquina é muito mais rápido do que aprender a utilizar a mesma, diante dos inúmeros fatores que influenciam uma determinada operação. Você, produtor, já parou para pensar que muitas vezes não estamos obtendo a produtividade esperada por simplesmente ignorarmos que existe, sim, um manejo adequado e nos negar a conhecer as decisões que devem ser tomadas antes de iniciarmos qualquer operação?

Assim também é com as plantadoras de cana-de-açúcar que são remetidas a uma série de indicadores de qualidade que devem ser seguidos à risca, para garantir o sucesso do canavial.

O plantio mecanizado requer planejamento, organização e execuções diferenciadas de todas as operações que o envolvem, diferentemente quando se compara ao método convencional, pois o mesmo possui vantagens como: abertura dos sulcos, deposição das mudas nos sulcos, aplicação de fertilizantes, herbicidas, inseticidas ou fungicidas, cobertura ou fechamento dos sulcos e, por fim, a compactação do mesmo para eliminar os bolsões de ar, sendo que todas estas ocorrem simultaneamente.

O planejamento e a organização da operação de plantio mecanizado de cana-de-açúcar se referem, a saber, qual variedade deve ser utilizada, pois existem algumas que

não se adaptam a este tipo de plantio por haver elevada danificação das gemas apicais, podendo afetar negativamente a brotação e, posterior, perfilhamento. Portanto, ressalta-se ainda que a distância das mudas até a área de plantio é um fator extremamente limitante ao desempenho operacional do plantio mecanizado em algumas unidades produtoras, principalmente em relação ao desempenho da colheita mecanizada de mudas e manutenção corretiva destas máquinas, e também na qual ocorrem casos em que se falta conjunto trator-transbordo para o carregamento das mudas até a área de plantio.

=> Qualidade do plantio mecanizado

É muito importante que, antes do plantio, o produtor escolha a cultivar que se adapta às características do local onde sua propriedade está estabelecida, com o objetivo de melhorar o aproveitamento dos recursos naturais e, consequentemente, aumentar a produtividade. Daí a importância de certificar-se se a cultivar escolhida é resistente às principais moléstias que podem ocorrer em canaviais. A quantidade necessária de mudas varia, em média, entre 10 e 15 toneladas por hectare. Quando a época de plantio é adequada e a qualidade da muda está excelente, pode-se

optar por menores quantidades de mudas, por estas possuírem maior quantidade de gemas viáveis.

Mas primeiramente o que é gema viável?

Definem-se como gemas viáveis aquelas que não sofreram ataques causados por pragas e doenças e também pelas prováveis fragmentações proporcionadas pelos impactos provenientes da colheita mecanizada, transporte das mudas até a área de plantio, descargas das mudas dentro da caçamba da plantadora e posterior distribuição até os sulcos de plantio.

=> Número médio de gemas viáveis e inviáveis

- Contagem direta dos colmos (toletes/rebolos) e das gemas no sulco de plantio => Número de gemas viáveis e inviáveis por metro. Ideal de gemas viáveis depende da qualidade da muda, sendo 15 a 21 gemas/m.



=> Estimativa da quantidade de mudas plantadas (t /ha)

$$Q_m = m.R.Cs. 1000$$



Em que:

Q_m: quantidade de mudas (t/ha);

M: massa dos rebolos (kg);

R: número de rebolos (m);

Cs: comprimento do sulco (m),

1000: fator de conversão.

=> Profundidade dos sulcos

Ajustar reguladores de altura da roda-guia => 20 a 40 cm

Se as condições de umidade forem favoráveis, a brotação será boa, independentemente da profundidade, porém sulcos profundos sem condições desfavoráveis, proporcionaria ao tolete melhores condições de umidade. Outro aspecto é que o sulco profundo contribui para a diminuição da erosão, por colaborar para o decréscimo de deflúvio superficial.



Importante: Sulcos muito rasos darão origem a sequeiras com brotação superficial e touceiras mais rasas com sensíveis quedas de produção e maiores riscos de acamamento. Sulcos muito profundos em solo que não foi

revolvido dificultam a penetração e o desenvolvimento das raízes. De maneira geral, a profundidade está entre 25 a 30 cm, porém não podendo ser maior que a profundidade alcançada pelo sistema de preparo, para que o sistema radicular entre solo aerado, descompactado, em condições que favoreçam o desenvolvimento.

Mas vale a pena lembrar que a profundidade de plantio está relacionada principalmente à textura do solo e à sua capacidade de armazenamento e drenagem de água. A opção por sulcos rasos fica na dependência da espera de condições de umidade do solo favoráveis. O mesmo raciocínio deve ser empregado no caso da espessura da camada de terra sobre os toletes. Havendo boas condições de umidade, uma leve camada de terra seria suficiente para garantir a brotação e, se o sulco for profundo, as condições benéficas seriam supridas através do assoreamento natural do sulco que ocorre devido à água das chuvas e também à ação dos órgãos dos implementos de cultivo.

=> Teor de água no solo

A falta de umidade do solo pode prejudicar a brotação dos toletes, assim como o excesso, causado pela irrigação e drenagem irregulares e acúmulo de água de chuva. Mesmo havendo condições ambientais idênticas, a brotação pode ser diferente entre as variedades de cana-de-açúcar. A boa capacidade de brotação é uma característica desejável das variedades, principalmente quando o período de plantio envolve épocas com condições ambientais desfavoráveis.



=> Espaçamento entre linhas

Escolher um espaçamento adequado é de fundamental importância, já que possibilita a otimização de atividades como o uso intensivo de máquinas e colheita. O espaçamento adequado contribui para o aumento da produção, pois interfere favoravelmente na disponibilização de recursos como luz, água e temperatura – variáveis consideradas

determinantes para que haja aumento de produção. O espaçamento do plantio deve variar de acordo com a fertilidade do terreno e as características da variedade recomendada.

- **Espaçamento convencional – 1,50 m**



- **Espaçamento duplo alternado – 0,90 x 1,50 m**



Vantagens do plantio Duplo Alternado: A produtividade nos espaçamentos menores é maior pelo fato de haver um maior índice de área foliar nesse local e, consequentemente, um maior acréscimo na taxa líquida de fotossintetizados em função da maior absorção da radiação solar.

- Maior longevidade dos canaviais;
- Maior volume de exploração radicular;
- Maior desempenho operacional da colhedora;
- Melhor trafegabilidade no canavial;
- Menor consumo de óleo diesel (L/ha),
- Menor compactação (0,90 m).

=> Quantidade de solo na operação de cobertura



=> 8 a 12 cm de solo sobre a muda



Para refletir:



O processo de plantio da cana-de-açúcar gera consequências em todas as operações posteriores do ciclo da cultura, sendo para isso necessário o planejamento estratégico para que este seja feito da melhor maneira possível. Para que esta etapa do ciclo seja feita de maneira correta, alguns fatores

devem ser analisados e avaliados como: escolha de variedades, espaçamento e tipo de plantio. Este é exatamente o ponto onde se faz em função da escolha do tipo de plantio, a determinação e regulagens dos tipos de máquinas a serem utilizadas.

A compra de máquinas agrícolas é, sem dúvida, um dos investimentos estratégicos para o empreendedor rural. Quando tomados os devidos cuidados, sendo feito sem erros, e com correta utilização durante o plantio, a aquisição representa um aumento significativo na eficiência operacional do negócio. 

Tecnologia para a melhoria contínua da produtividade da cana

A DMB utiliza sua experiência adquirida em mais de cinco décadas de trabalho para desenvolver **novas tecnologias** e produzir equipamentos com o objetivo de obter e proporcionar aos seus clientes **maior produtividade e lucratividade** nos canaviais.

Para isso, aprendeu a ouvir as **necessidades dos produtores** e sempre trabalhou em parceria com entidades que pesquisam **novas tecnologias** para a cana, novas formas de plantio e cultivo, propondo **soluções confiáveis** para a sua cultura.

Exemplo disso são os **Adubadores** para cana soca, que proporcionam o fornecimento dos nutrientes, da forma mais adequada ao desenvolvimento e produtividade da cana.

Assim como os **Aplicadores de Inseticidas**, que permitem controlar as pragas com **total eficácia**.

E, a plantadora de cana **PCP 6000 Automatizada** que, apesar de líder no mercado, vem **continuamente incorporando melhorias**, como os novos sulcadores equipados com **dispositivos destorroadores**, que preparam o solo da forma ideal para a brotação dos toletes plantados.

Fale conosco e obtenha **maior lucratividade** com a sua cultura.



Maior Controle no Plantio

Maior Produtividade por Hectare

Maior Uniformidade no canavial

Av. Marginal Francisco Vieira Caleiro, 700
Bairro Industrial - Sorocaba/SP
Fone: +55 16 3945-1800
e-mail: dmb@dmbr.com.br



www.dmb.com.br





A ATIVIDADE DE PRODUÇÃO DE AMENDOIM PRECISA FAZER UMA ANÁLISE DE SWOT (PONTOS FORTES, FRACOS, OPORTUNIDADES E AMEAÇAS)

Focando o estado de São Paulo: qual área estará disponível para o aumento de produção do amendoim?

*Dejair Minotti



Atualmente o setor sucroalcooleiro ensaia seu retorno na importância agrícola de São Paulo, não que tivesse perdido, mas por políticas de governo o setor pagou uma conta que não era sua. Atualmente, com o lançamento do RenovaBio e compromissos no Acordo de Paris de ter 28% da matriz energética em bicomcombustíveis, necessitaremos produzir mais 20 milhões de metros cúbicos de etanol. O setor entrará também na produção de biogás e biometano, com uma usina já projetada em Guariba-SP, novas variedades estão sendo lançadas para atender aos subprodutos etanol, açúcar, etanol 2G, energia de cogeração, biogás e biometano.

As condições descritas acima só levam a um caminho, produzir cana, cana e cana, nada poderá interferir neste objetivo, pois quanto mais cana, mais subprodutos redundarão em mais “Cbios” (certificado de descarbonização) e logicamente mais receitas. Este programa está sendo criado para atender objetivos de um melhor meio ambiente para o futuro e não para resolver problemas financeiros de usinas. Atividades poluidoras terão que comprar “Cbios” e estes possivelmente serão comercializados no mercado e pagos aos detentores dos Cbios. Como é um programa de Estado, esperamos que tenha êxito.

Na década de 70, a soja substituiu o amendoim como matéria-prima para produção de farelo, agora volta à cena como

o grão que oferece “praticidade” para produção em reforma, aliado a isto, como commodities, é operada em bolsa, propiciando “hedge”, comercialização com antecipação, “barter” que facilita a opção de aquisição de insumos garantidos pelas grandes “trader”, além da grande demanda pelo grão da China e países asiáticos.

O plantador de amendoim terá que ser também plantador de soja para permanecer no setor, com isto melhorará a negociação para arrendamento de áreas, acabando de colher a soja, iniciará no amendoim. Terá recursos da soja para “banciar” a colheita do amendoim. Naturalmente deverá ter uma produção de soja que atinja seu “*break even*” igual ao amendoim.

A Mogiana pelas suas terras mais férteis e usinas melhores estruturadas terão mais dificuldades de aumento de áreas para amendoim; a Paulista com suas áreas de pastos e solos menos férteis, misto arenoso e, portanto, mais favoráveis para amendoim, deverá ainda ter áreas de aumento, porém se mantiver o crescimento de produção para atender à exportação é uma incógnita.

Hoje o estágio conseguido na produção de amendoim não sobrevive sem exportação, e mais adiante não sobreviverá sem agregar mais valor, assunto que nossos concorrentes Argentina e Estados Unidos já visitam e negociam com compradores a venda de produtos elaborados.

Oposto às ameaças que o setor produtivo vem sofrendo, o amendoim está sendo descoberto pelas novas gerações e sociedades mais evoluídas, como um alimento nobre, rico em proteínas, ácido fólico e aminoácidos essenciais, ainda contém resveratrol, composto fenólico encontrado no vinho tinto e útil na prevenção de doenças cardíacas.

As colocações acima já estão acontecendo há algum tempo e não se percebe movimento nenhum no setor, nem para precaver o pequeno produtor do futuro próximo e aos investidores de unidades de benefício, que poderão não ter matéria-prima para trabalhar “*full time*”.

O americano costuma dizer “*It’s peanuts*” (isto é barato), para o produtor paulista de amendoim pequeno e médio, “*It’s gold*” (isto é ouro).

Produtores, vamos pensar nisto, gestão também é prever fatores externos.

Análise situacional de oferta de áreas



O quadro acima cedido pelo pesquisador Dr. Denizart Bolonhese, subsidiado pelas informações da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento), safra 17/18 – Goiás, com 1,1 mil toneladas em segunda safra e Minas Gerais 8,1 mil toneladas em primeira safra, denotam pouca reforma com amendoim em relação à soja ou mesmo pousio e adubação verde, MS não informado e PR com 4,1 mil toneladas, fica demonstrada pelas áreas de renovação a pouca preferência por reforma com amendoim.

Fica reforçado que o estado produtor de amendoim é São Paulo. O amendoim continuará sendo produzido, porém, o que questionamos é o mercado de exportação, se queremos aumentá-lo ou vamos dosar em 200.000 toneladas. Os resíduos de processo para óleo e mercado interno se ajustam como sempre se ajustaram, e sementes como são de paiol serão como sempre foram.



Em uma análise simplista do quadro acima, vemos um mercado interno com uma variação de 200 a 210 mil toneladas de grãos, segundo a Euromonitor/Abicab para 2014/2015 (2016/2017 projetados), sem considerações para sensíveis mudanças no consumo. A situação que parece se apresentar para São Paulo é o crescimento da exportação em relação à produção nacional e mostrar uma tendência de menor crescimento, alcançando a estabilidade. No ano de 2017, a exportação

de amendoim representou 73% do consumo interno e 32,34% da produção anual do amendoim. Nesta situação é preciso aumentar as áreas para atender ao crescimento da exportação. Entrar no consumo interno pode não ser alternativa, uma vez que se trata de produto de qualidade inferior, sem certificação e dominado por cerealista sem interesse em atuar na exportação, por motivos de acomodação.

O óleo de amendoim ainda viverá por um bom tempo de resíduos de benefício, salvo os anos que o preço internacional seja factível a compra de amendoim em vagem para moer.



No quadro acima, gentilmente cedido pelo pesquisador Bolonhese e as fontes informativas assinaladas, a pergunta é de difícil resposta. Entre áreas para amendoim e soja, temos adubos verdes, cana de ano e pousio. Analisando a cana de ano, tudo indica que deverá crescer para atender ao RenovaBio e obter Cbios. As grandes usinas preferem adubos verdes que atendem ao incremento de produção nos dois primeiros cortes, como soja e amendoim, e são incorporados na hora certa para o plantio seguinte com cana sem atraso no seu planejamento. A soja, pela situação atual de ciclo ajustado das precoces é mercado de commodities, já responde pelos dados, a 62% da reforma. Como se pode efetuar plantio direto em palhada de cana, a soja atende a princípios conservacionistas. O pousio é injustificável. Como fica o setor de amendoim para traçar planos de desenvolvimento das empresas de maior porte, as quais têm na exportação hoje as justificativas para efetuar investimentos milionários?

O que se sente atualmente é que nenhuma liderança demonstra preocupação, ou vem na mídia para traçar alguma diretriz para a situação futura. Posso estar equivocado, mas como não aparece nenhuma liderança para explicar, é possível que o pequeno e médio produtor de amendoim ou planta áreas de soja condizentes ou arrenda para um produtor maior e sai do ramo.

Como diz o ditado “quem sabe para onde quer ir acerta a vela do barco, quem não sabe, qualquer posição serve”.

*Dejair Minotti, engenheiro agrônomo, Entresafra Consultoria de Pós-Colheita



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

“Quem ouve música, sente sua solidão povoada de repente.”

Robert Browning

1) Pedro e Maria **“têm”** livros interessantes.

...muito interessante a grafia correta do verbo ter, prezado leitor!

O Novo Acordo Ortográfico não modificou a acentuação dos verbos **ter e vir e seus derivados**.

Corretos: eles têm, eles vêm

2) Maria comprou um novo **“microondas”**.

... para o Novo Acordo Ortográfico é velho!

O correto é: micro-ondas (com hífen)

Regra fácil da Nova Grafia: nas formações em que o prefixo termina na mesma vogal do segundo elemento emprega-se o hífen.

3) Pedro não gosta de peixe com **“espinho”**.

...a Língua Portuguesa também não!

O correto é **peixe com espinha**.

O termo correto para designar a parte dorsal do peixe (osso do esqueleto) é **espinha**.

O **espinho** é aquele órgão rígido e pontiagudo presente em alguns vegetais.

PARA VOCÊ PENSAR:

“Se tanto me dói que as coisas passem

É porque cada instante em mim foi vivo

Na busca de um bem definitivo

Em que as coisas de Amor se eternizassem.”

Sophia de Mello Breyner Andresen



BIBLIOTECA “GENERAL ÁLVARO TAVARES CARMO”

“É uma obra diferente e que trará grande contribuição ao estudo do direito ambiental e da responsabilidade civil, evidenciando que na verdade o Direito é um só, ainda que para melhor desenvolvimento acadêmico façamos cortes e ditinções.”

(Trecho extraído do prefácio do livro)

Referência:

BETIOL, Luciana Stocco. **Responsabilidade civil e proteção ao meio ambiente**. São Paulo: Saraiva, 2010.

Os interessados em conhecer as sugestões de leitura da Revista Canavieiros podem procurar a Biblioteca da Canaoeste - biblioteca@canaoeste.com.br www.facebook.com/BibliotecaCanaoeste Fone: (16) 3524-2453 - R: Frederico Ozanan, 842 - Sertãozinho/SP



EXPEDIÇÃO CUSTOS CANA

O QUE É

EXPEDIÇÃO CUSTOS CANA

É um projeto de levantamento de dados e compartilhamento de informações sobre **custo de produção de cana-de-açúcar, açúcar, etanol e bioeletricidade**, com os principais agentes da cadeia sucroenergética brasileira.

Em um evento apresentará para o setor análises inéditas e exclusivas dos levantamentos de custos realizadas junto com usinas e produtores de cana-de-açúcar, além de cases de gestão de custos de usinas estrangeiras e a situação e perspectivas da produção e comercialização de açúcar, etanol e bioenergia no Brasil e no mundo.

05 DE OUTUBRO DE 2018

PIRACICABA - SP

Confira a programação e inscreva-se:

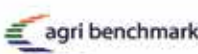
www.custoscana.pecege.com

Contato: (19) 3377 8858

Patrocinador Ouro:



Apoiadores:



Realização e Curadoria





VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

Imóvel Urbano localizado no município de **Patrocínio Paulista/SP** (967,84 m²).

VENDE-SE

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

VENDE-SE

Imóvel Urbano localizado no município de **Patrocínio Paulista/SP** (526,15 m²).

VENDE-SE

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

VENDE-SE

Imóvel Urbano localizado no município de **Patrocínio Paulista/SP** (680,78 m²).

VENDE-SE

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

VENDE-SE

Imóvel Comercial, 891,87 m², no município de **Viradouro/SP**.

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

23 Lotes de Terrenos no Jardim Montecarlo, em **Sertãozinho/SP**.

VENDE-SE

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

VENDE-SE

Dois barracões compostos de 23 Lotes de Terrenos no município de **Pontal/SP**, no residencial Primavera (6.045,55 m²).

**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) 3946-3350 | patrimonio@sicoobccred.com.br

Classificados



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.

VENDEM-SE

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

OBS.: esse setor de peças será desmembrado de uma Loja Agropecuária QUE NÃO SERÁ VENDIDA;

- Estoque físico de peças

R\$ 36.000,00 (25% abaixo do custo);

- 36 prateleiras de aço reforçado com divisórias verticais e placas individuais numeradas de 01 a 36, medindo cada uma: 2,00m x 0,95m x 0,40m.

R\$ 12.960,00 (250,00/cada);

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

- Vários catálogos originais e CDs gravados com fotos, relação e numeração de código de fábrica das peças cortesia conjuntos.

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

VENDE-SE

- Propriedade, localização - 20 Km

Campos Altos MG, topografia, plana e ondulada, solo fértil, região - café, eucalipto e pastagens, 310 ha em 2 glebas, sendo uma 150 ha e outra 160 ha, 2 casas simples, eletricidade, curral de cordoalha, 9 dimensões de pasto com água, encanada, rica em água. Tratar com o proprietário pelos telefones (16) 3954-1633 ou (16) 9 9206-2949.

VENDEM-SE

- Trator New Holland TS6020, 110cv, ano 2010, 2300 horas trabalhadas, com kit de lâmina/pá acoplado, Tatu PCA 1100, 2013, R\$ 82.000,00;

- Tampador de cana, DMB, 2013,

(2) duas com aplicador de inseticida, novíssimo! R\$ 11.000,00.

Tratar com Janice Registro Câmara pelo telefone (16) 9 9628-5168.

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

- Cavalo da raça Mangalarga Paulista com 08 anos, castrado e domado.

Tratar com o Sr. Ademar pelo telefone (17) 3343-2505 (escritório).

VENDE-SE

- Ensiladeira Menta Mit, modelo Robust Quatro, 2003, original em ótimo estado de conservação. Valor: R\$ 8.000,00. Localização: município de Olímpia - SP.

Tratar com Marcos pelos telefones (17) 3280-6480 ou (17) 9 9608-7384.

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 quadrados. Valor: R\$ 530.000,00.

Tratar com Paulo Pioto pelos telefones (16) 3952-2456 ou (16) 9 9236-4247, e e-mail: paulo-937@hotmail.com.

VENDE-SE

- Trator MF 4283, 2010, cabinado com redutor original único dono.

Tratar com o Gino (proprietário) pelo telefone (16) 9 8173-0921.

VENDEM-SE

- Caminhão MB 2219, 1978, com caixa de redução e freio a ar nos eixos traseiros,
- Carroceria graneleiro.
Tratar com Aldemiro Carlos Pito pelos telefones (16) 3952 3692, 9 9205-0562.

VENDE-SE

- Terraceador com 02 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

- Sítio San Lorenzo, localizado no município de Igaçaba-SP, na comarca de Pedregulho-SP, com 16,413 alqueires paulista, localizado a 7 km de Rifaina-SP, R\$1.000.000,00.
Tratar com Julieber pelo telefone (16) 9 8206-7070.

VENDE-SE

- Trator Valtra BH 180, 2002, ótimo estado de funcionamento. R\$ 52 mil,
- Carretão para trator: 7,5 X 2,5m, toda em ferro, molas. R\$ 9.500,00.
Tratar com Eduardo pelo telefone (16) 9 9176-5522.

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.

VENDE-SE

- Apartamento semimobiliado no Condomínio Praças do Golfe, em frente ao Shopping Iguatemi, em Ribeirão Preto, 4º andar, 104 m², 3 suítes, lavabo, cozinha, área de serviço, banheiro de empregada, duas vagas na garagem e varanda com churrasqueira. Valor R\$ 570 mil. Tratar com Carla (16) 9 8114-7115 ou Maurício (16) 9 8121-1399.

VENDE-SE

- Cama de frango e 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 9 632-3950.

VENDEM-SE

- Fazenda em São Valério da Natividade – TO, área total: 5895 hectares até 1384,00 fora. 10 módulos de rotacionados, com cercas convencionais, variando os módulos de 5 a 6 piquetes, aproximadamente 20 km de rede hidráulica para abastecimentos bebedouros. Aproximadamente 8 lagoas naturais, sendo 2 com outorga de água. Casa-sede, casa de funcionário, oficina, barracão, currais, poço artesiano. Fazenda rica em detalhes.
R\$ 70.000.000,00 ;
- Fazenda localizada em Patrocínio Paulista – SP, 56 alqueires, sendo 45 alqueires em cana e carreador, planta aproximadamente 3 alqueires, altitude: 750 a 800 metros, várias nascentes que alimentam 2 represas e as benfeitorias por gravidade, alta fertilidade, terra vermelha, solo cultura. 1 casa sede, 2 casas colaboradores, curral, galpão, pasto, tratador de gado, tronco, energia elétrica trifásica. Preço: R\$ 120.000,00 o alqueire;
- Fazenda em Tapira – MG, 180 alqueirões, área agricultável (50%), APP e reserva (20%), pastagem (30%), nascente, córrego, outorga d'água, 2 pivots, topografia plana, semiplana e ondulada, casa sede, curral, barracão, cerca. Altitude: 1307 metros, R\$ 10.800.000,00;
- Fazenda em Lagoa da Confusão

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

- TO, excelente para integração lavoura/pecuária, bem estruturada para exploração de pecuária. Altitude média: 230 metros, área total: 2.876,89 hectares, área útil: 1646 hectares. 06 módulos de pastagens, 03 poços artesianos, casa-sede, 03 casas para funcionários, barracão para maquinário, almoxarifado, oficina e depósito de sal, curral, seringa, tronco coberto, embarcador, 05 remangas de espera e 05 divisões internas, R\$ 21.000.000,00, - Prestação de serviços especializados em soluções de: segurança eletrônica e patrimonial, vigilância e monitoramento, portaria, zeladoria de patrimônio, jardinagem, paisagismo, escavações e terraplanagem em geral. Jardinópolis, Ribeirão Preto e região.
Tratar com Paulo (16) 3663-4382; (16) 9 9176-4819; (16) 9 8199-0201. Dutra Imobiliária.

VENDEM-SE

- Trator MF 265, 1988;
- Carreta com guincho para Big Bag Agrobbras, 5 t;
- Cultivador de cana Dria, Ultra 507, 2 linhas;
- Cobridor e aplicador inseticida Dria;
- Adubadeira de hidráulico Lancer;
- Carreta de 4 rodas;
- Calcareadeira 2,5 t, Bundny;
- Pulverizador Jacto 600 litros com barras;
- Tanque com bomba para combustível,
- Motoserra Stihl.
Tratar com Flávio (17) 9 9101-5012.

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

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

VENDEM-SE

- Mudas de abacate enxertadas. Variedades: Breda, Fortuna, Geada, Quintal e Margarida.
Encomende já a sua! Mudanças de origem da semente de abacate selvagem, selecionadas na enxertia para alta produção comercial. R\$ 15,00.
Tratar com Lidiane pelo telefone (16) 9 8119-9788 ou lidiane_orioli@hotmail.com

VENDE-SE

- Chácara de 2.7 ha na cidade de Descalvado, a 1 km da cidade. Possui uma casa-sede muito boa, barracão para festa com área de churrasqueira para 100 pessoas, quiosque, tanque de peixes, coqueiras 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, Porteiros, Cochos,

Mourões e Costaneiras.
Tratar com Edvaldo pelo telefone (16) 9 9172-4419 ou e-mail madeireiraruralista@hotmail.com

VENDEM-SE

- Carreta de 4 rodas com sobretampa, R\$ 4.500,00,
- Trator John Deere 5403, 2010, com 3.400 horas, R\$ 47.000,00.
Tratar com Wilson pelo telefone (17) 9 9739-2000 - Viradouro - SP.

VENDEM-SE

- F4000 1978 hidráulica e turbinada;
- S10, 1996, cabine simples;
- D20, 1993 turbo de fábrica;
- Palio Weekend Adventure, 2014;
- Palio Weekend ELX, 2007;
- Cruze Hatch LT, automático, 2014;
- Vectra elegance, 2009;
- Onix LT, 2015,
- Suzuki V Strom 650, 2011.
Tratar com: Diogo (19) 9 9213-6928, Daniel (19) 9 9208-3676 e Pedro (19) 9 9280-9392.

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDE-SE

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

VENDEM-SE

- Carroceria cana picada Galego, tombamento esquerdo;
- Carroceria aberta para transporte e plantio de cana inteira, de ferro de 8 metros marca (Galego);
- 2 rodas (aro e disco) 18-4-38 seminovas;
- 2 rodas (aro e disco) 14-9-28 seminovas;
- Adubadeira e calcareadeira modelo Komander 3.6 marca Kamaq;
- Cultivador Cívemasa completo Modelo CATP 2L – CATPY AR 2 L com sulcador, haste subsoladora, disco de corte de palha, carrinho de cultivador, quebrador de terraço que vai atrás do carrinho e marcador de sulcação e banquetas.

Tratar com Marcus ou Nelson pelos telefones (17) 3281-5120.
(17) 9 8158-1010 ou (17) 9 8158-0999.

VENDEM-SE

- VW 31320/08 bombeiro pipa;
- VW 13190/14 toco chassi;
- VW 31280/13 bombeiro pipa;
- VW 26260/12 comboio;
- VW 26260/12 transbordo;
- VW 26260/12 bombeiro pipa;
- VW 26260/12 chassi;
- VW 15180/12 comboio;
- VW 15180/11 baú oficina;
- VW 15180/11 comboio;
- VW 31320/10 bombeiro pipa;
- VW 13180/09 baú oficina;
- VW 15180/08 comboio;
- VW 13180/06 bombeiro pipa;
- VW 26260/05 bombeiro pipa;
- VW 15180/02 baú oficina;
- MB 2831/12 basculante;
- MB 2726/11 bombeiro pipa;

- MB 2318/96 chassi;
- MB 1418/96 4x4 chassi;
- MB 1418/92 4x4 chassi;
- MB 2325/92 bombeiro pipa;
- MB 2318/91 bombeiro pipa;
- MB 2220/88 bombeiro pipa;
- MB 1513/76 toco chassi;
- MB 1113/69 toco chassi;
- MB 1718/09 comboio;
- Cargo 1719/13 toco chassi;
- Cargo 1717/09 tanque diesel;
- Munk Hincol 43;
- Munk Masal 12;
- Munk Facchini 10;
- Comboio Bozza 5000 litros;
- Basculante 10m³;
- Basculante 5m³;
- Tanque Fibra 15000 litros;
- Baú oficina ¾;
- Baú oficina novo;
- Caixa transformadora MB 2217/2318;
- Pneus Trelleborg com roda,
- Motor estacionário Agrale.

Tratar com Alexandre pelos telefones:
(16) 3945-1250 / 9 9766-9243 (Oi)
9 9240-2323 Claro, whatsApp.

VENDEM-SE

- Trator MF 235, 4X2, 1980 ;
- Trator MF 265, 4X2, 1980;
- Trator MF 65X, 1972, canela grossa;
- Trator MF 4283, 4X4, 2010;
- Trator Valtra A-750, 4X4, 2012;
- Trator Valmet 88, 4X2, 1984;
- Trator FORD 4600, 4X2, 1979;
- Trator FORD 6600, 4X2, 1982;
- Grade niveladora 48 X 20, transporte pneus e pistão;
- Sulcador 2 linhas com pistão, DMB;
- Carreta agrícola 4.000 Kg;
- Enleiradeira de palha DMB;
- Grade intermediária 16 x 28 x

270mm, TATU;
- Tanque 6.500 litros, Mepel, kit bombeiro, 2007;
- Kits de amendoim;
- Transbordo de cana 12 toneladas,
- Compro tratores e equipamento agrícola.
Tratar com Waldemar pelos telefones
(16) 9 9326-0920 ou (16) 3042-2008.

VENDE-SE OU TROCA-SE

- Ford Ranger 3.0, diesel, 2011, CD. 4x4 vende-se ou troca-se por trator de médio porte, com opção de voltar a diferença.
Tratar com Raul pelos telefones
(34) 9 9972-3073 CTBC,
(34) 9 9935-7184 Vivo,
(34) 9 8408-0328 Claro.

VENDE-SE OU PERMUTA-SE

- Fazenda 2.105 hectares, Bonópolis
- GO (toda formada) GEO/CAR em dia, 1600 hectares próprios para agricultura, plaina, boa de água, 4 km margem GO 443, vários secadores/recepção de grãos (50 km). A região é nova na agricultura (1 milhão de sacas de soja), mas está em plena expansão e é própria para integração lavoura/pecuária.
Tratar com Maria José (16) 9 9776-1763
- Whats (16) 9 8220-9761.

VENDEM-SE OU ALUGAM-SE

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

- 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.

Um mundo de **oportunidades** te espera na **internet**



11 anos de experiência nos deram uma boa perspectiva

Vivemos da internet e conhecemos os caminhos que
você precisa trilhar para gerar negócios online.

E como relembrar é viver separamos algumas conquistas desta caminhada:

Baldan | 90% melhor posicionado no Google que seus concorrentes

Drogacenter Online | Redução de 88% dos custos com materiais impressos

Clinica Basile | 22 palavras entre as 3 primeiras posições após 4 meses de otimização

Dr. André Venturelli | 64 palavras-chave em 1º lugar no Google (cirurgia plástica ribeirão preto)

Paso Ita | 32 palavras em 1º lugar no Google

Nossa Sagrada Família | Aumento de 262% nas vendas online em 3 meses

Agavie | Aumento de 500% nas vendas online

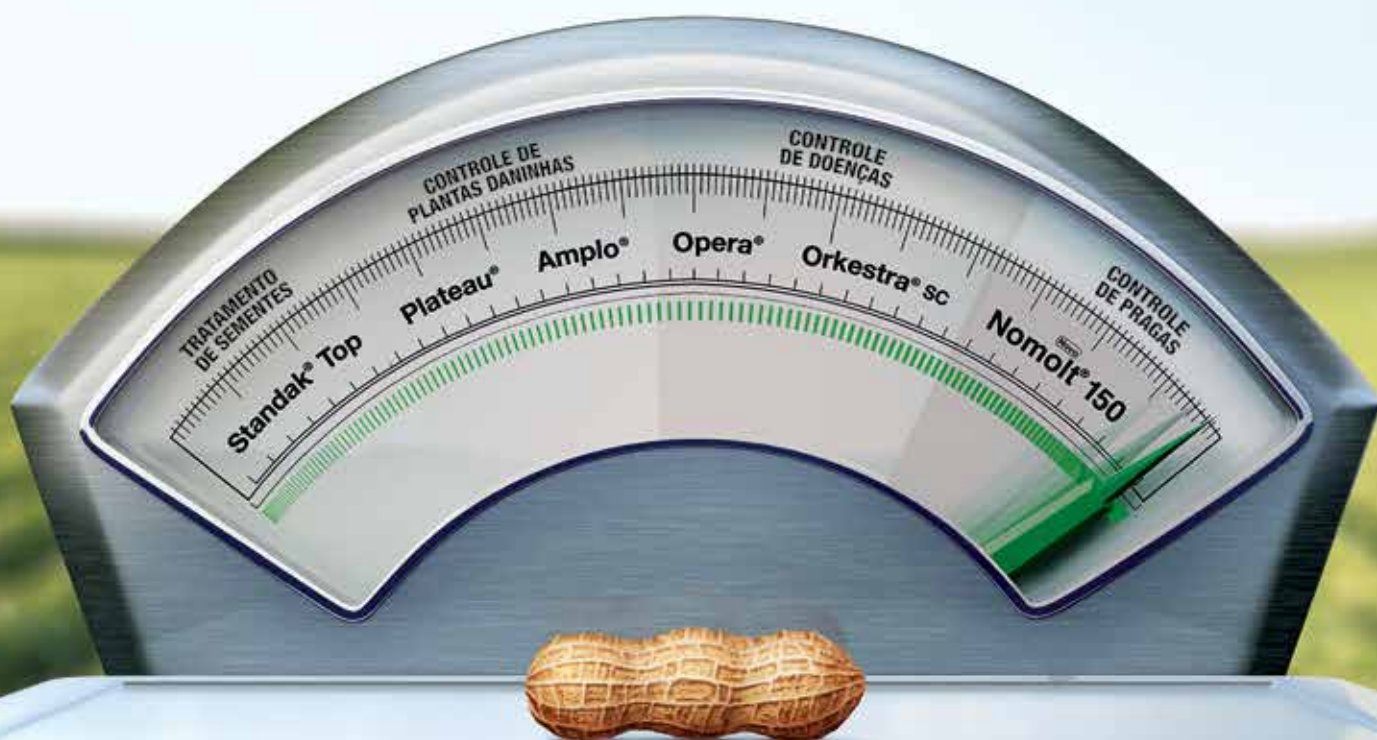


SEO | Website | Loja Virtual | Redes Sociais
Inbound Marketing | Google Marketing
www.rgbcomunicacao.com.br

Sertãozinho
(16) 3947-1343
Centro
Rua Harão de Rio Branco, 855

Ribeirão Preto
(16) 3234-9343
Edifício Office Tower
Ribeirão Shopping - Sala 2105

A sua lavoura ganhou mais aliados de peso com a solução **BASF para o Amendoim.**



Excelência no tratamento de sementes e controle de importantes plantas daninhas, pragas e doenças, resultando em maior produtividade e qualidade dos grãos.

☎ 0800 0192 500

📘 facebook.com/BASF.AgroBrasil

🌐 www.agro.basf.com.br

📝 www.blogagrobasf.com.br

BASF Amendoim.

Produzindo resultados de peso.

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

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrições temporárias no Estado do Paraná: Plateau® para os alvos *Indigofera hirsuta* e *Emilia sonchifolia*. Registro MAPA: Standak® Top nº 01209, Plateau® nº 02298, Opera® nº 08601, Orkestra® SC nº 08813, Amplô® nº 0508 e Nomolt® 150 nº 01393.

BASF
We create chemistry

NEGÓCIO FECHADO



Bayer

É hora de fazer o melhor negócio

Cada segundo vale muito. Nosso compromisso é estar com você, sempre em busca da máxima produtividade.

Consulte as condições especiais do nosso portfólio para cana-de-açúcar, exclusivas para a campanha Negócio Fechado.

Fale com um representante Bayer.

