



## O reinado da 7515 acabou?

Setor reduz o plantio da variedade de cana RB867515  
e abre espaço para opções mais produtivas



Encontre uma cooperativa Sicoob perto de você: Sicoob Cecres: (11) 2192-9111  
Sicoob Cocre: (19) 3401-2207 / Sicoob Cocrealpa: (18) 3502-2050 / Sicoob Cocred: (16) 3946-3355  
Sicoob Coocrelivre: (16) 3820-6500 / Sicoob Coopcred: (18) 3401-1909 / Sicoob Coopecredi: (16) 3251-9700  
Sicoob Credicap: (19) 3491-3339 / Sicoob Crediceripa: (14) 3761-3255 / Sicoob Credicitrus: (17) 3345-9000  
Sicoob Credicoapeç: (16) 3712-6600 / Sicoob Credicoonai: (16) 3636-3240 / Sicoob Crediguaçu: (19) 3593-9898  
Sicoob Credimota: (18) 3341-9190 / Sicoob Credivale: (18) 3902-3800 / Sicoob Credlíder: (17) 3426-5510

# Sicoob Consórcios. Cabe no seu bolso, Cabe na sua vida.



Comprar sua própria casa e trocar de carro. Ter um trator na fazenda e um caminhão novinho na empresa. Pegar uma estrada com aquela moto que você tanto quer. Organizar uma festa inesquecível. São diversas opções de consórcios, de acordo com o seu objetivo, sem juros e com as melhores condições. E você ainda conta com a solidez da maior instituição financeira cooperativa do Brasil.

Acesse [sicoobconsorcios.com.br](http://sicoobconsorcios.com.br) para saber mais ou fale com o seu gerente.

# Pesquisa, pesquisa e pesquisa

**ALTHA20BT**  
a primeira  
variedade de  
cana-de-açúcar  
geneticamente  
modificada  
do mundo



No ranking mundial sobre os países que mais investem em pesquisa e desenvolvimento, em primeiro lugar está Israel, em segundo a Finlândia e em terceiro a Coreia do Sul. Na lista dos 10 maiores investidores, as grandes potências marcam presença com o Japão em quarto lugar, a Alemanha em oitavo e os Estados Unidos em nono. O Brasil é o 36º. Enquanto Israel investe em pesquisa e desenvolvimento 4,2% de seu produto interno bruto (PIB), o Brasil investe cerca de 1,2% do PIB.

O baixo investimento explica a fuga de nossos cientistas para outros países e o tímido número de registros de patentes de cunho científico pelo Brasil, que ocupa a 64ª posição no ranking de inovação do mundo. Na América Latina, é o 7º, de 17 países.

Dentro desse cenário brasileiro de desvalorização da área de pesquisa e desenvolvimento, o setor sucroenergético não foge à regra. Um indicador do baixo investimento é a relação de recursos investidos por área plantada. Enquanto aplicamos US\$ 1,2/ha, a Aus-

trália investe US\$ 10/ha, Argentina US\$ 3/ha e Barbados, no Caribe, investe US\$ 14/ha.

O essencial dos recursos destinados à pesquisa em cana vem do setor privado (cooperativas, usinas associadas e empresas) e do setor público (institutos de pesquisa, fundos federais e estaduais).

Quem mais investe em pesquisas na área sucroenergética é o Centro de Tecnologia Canaveira (CTC), que no mês passado anunciou o registro da primeira variedade de cana-de-açúcar geneticamente modificada do mundo. Batizada de ALTHA20BT, a variedade promete recuperar 60% dos danos causados pela broca na área agrícola, diminuir em 20% os gastos com manejo de controle da praga e aumentar em 20% a qualidade da extração e fermentação na indústria.

A importância das pesquisas é o tema de capa desta edição da CanaOnline que aborda a história da variedade RB867515, a mais plantada por mais de 15 anos e que agora começa a perder espaço para variedades mais produtivas.

O Brasil é o maior produtor de cana do mundo. Imagina o que poderá ser com mais investimento em pesquisa e desenvolvimento.



**Luciana Paiva**  
[luciana@canaonline.com.br](mailto:luciana@canaonline.com.br)







CAPA

# O reinado da 7515 acabou?

## Tendências

- O Acordo de Paris daqui para frente

## Fitotécnico

- Nordeste ganha reforço contra as daninhas na época úmida



## Tecnologia Agrícola

- A melhor época para o plantio de MPB

## Economia

- Mercado promissor para o setor ou um movimento sísmico?

## Caderno Especial Nisso o Brasil é bom!

- O país do vinho espumante







# CanaOnline

**Editora:**

Luciana Paiva  
luciana@canaonline.com.br

**Redação:**

Adair Sobczack  
Jornalista  
adair@canaonline.com.br

Leonardo Ruiz  
Jornalista  
leonardo@canaonline.com.br

**Marketing**

Regina Baldin  
regina@canaonline.com.br

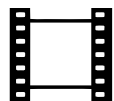
**Comercial**

comercial@canaonline.com.br

**Editor gráfico**

Thiago Gallo

Aproveite melhor sua  
navegação clicando em:



Vídeo



Fotos



Áudio



Link

**Entre em contato:**

Opiniões, dúvidas e sugestões sobre a revista CanaOnline serão muito bem-vindas:  
Redação: Rua João Pasqualin, 248, cj 22  
Cep 14090-420 – Ribeirão Preto, SP  
Telefones: (16) 3627-4502 / 3421-9074  
Email: luciana@canaonline.com.br

**[www.canaonline.com.br](http://www.canaonline.com.br)**

CanaOnline é uma publicação  
digital da Paiva & Baldin Editora



**Paiva & Baldin**  
EDITORA





***O Acordo de Paris pode ser considerado o primeiro pacto de alcance mundial para combater as mudanças climáticas e o aquecimento global***

# O Acordo de Paris daqui para frente

*Ana Malvestio<sup>1</sup> e Raphael Garrone<sup>2</sup>*

**A**ntes da Revolução Industrial, o planeta Terra possuía 1 bilhão de habitantes. Atualmente, somos 7

bilhões e caminhamos a passos largos para chegar em 9 bilhões. Produzir alimentos e energia por todo este período para aten-



der uma população em constante crescimento e evolução, com certeza, é um desafio e, infelizmente, vem trazendo muito impacto para o meio ambiente. Com isso, a criação de políticas e medidas para amenizar os impactos provocados pelo ser humano no meio ambiente se tornou obrigatória. Diante deste cenário, em 2015, surge o Acordo de Paris, pacto global que substituiu o Protocolo de Kyoto.

O Acordo de Paris pode ser considerado o primeiro pacto de alcance mundial para combater as mudanças climáticas e o aquecimento global. Trata-se do comprometimento da comunidade internacional para limitar o aumento da temperatura ao teto máximo de 2°C em relação

aos níveis da era pré-industrial e a continuar os esforços para limitar este aumento da temperatura a apenas 1,5°C. O objetivo implica numa redução drástica das emissões dos gases causadores do efeito estufa, com medidas como economia de energia, maiores investimentos em energias renováveis e reflorestamento. O acordo também prevê que os países mais ricos ajudem financeiramente os mais pobres a se adaptarem aos impactos das mudanças climáticas e na adoção de fontes renováveis de energia.

O acordo foi assinado por 196 países, incluindo a Autoridade Nacional Palestina, dos quais 147 o ratificaram oficialmente. Entrou em vigor no dia 4 de novembro de



***O aumento da temperatura global é um dos responsáveis pelo derretimento das geleiras***



2016 após atingir o mínimo de 55 ratificações, representando 55% das emissões globais de gases do efeito estufa.

No último mês, porém, o Acordo de Paris voltou às manchetes de todo o mundo quando o presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, anunciou a retirada do país do acordo. Ele alegou que o pacto seria prejudicial para o país. Segundo Trump, o acordo levaria ao fechamento de fábricas norte-americanas e a exportação de empregos da indústria carvoeira para outros países.

A comunidade internacional temeu pelo enfraquecimento do acordo, já que os Estados Unidos são o segundo maior país emissor de gases do efeito estufa, respon-



***O presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, anunciou a retirada do país do acordo***

sável por cerca de 15% das emissões globais de carbono. A saída dos norte-americanos dificulta o cumprimento das metas



***Na área agrícola, o Brasil se propôs a recuperar 15 milhões de hectares de pastagens degradadas adicionais***

estabelecidas e também pode incentivar outros países a questionarem e deixarem o acordo. Com a saída dos Estados Unidos, a China passa a liderar as discussões globais sobre as mudanças climáticas.

No entanto, mesmo dentro dos Estados Unidos, a decisão de sair do Acordo de Paris foi criticada. Acredita-se que mais de 50% da população norte-americana apoie as políticas relacionadas ao clima. Com relação ao Brasil, o país continua apoiando o Acordo de Paris, comprometido com o “esforço global de combate” às mudanças climáticas. Além disso, continua tentando implementar ações para conseguir cumprir a sua parte do tratado. O Brasil se comprometeu em reduzir as emissões de gases de efeito estufa em 37% abaixo dos níveis de 2005, até 2025, e reduzir as emissões de gases de efeito estufa em 43% abaixo dos níveis de 2005 até 2030.

Para alcançar essa meta, os principais setores afetados e que devem se movimentar são o Agronegócio e o Florestal. Na área agrícola, o Brasil se propôs a recuperar 15 milhões de hectares de pastagens degradadas adicionais, além dos 15 milhões já planejados até 2020 no Plano de Agricultura de Baixa Emissão de Carbono (Plano ABC). Além disso, há 5 milhões de hectares adicionais aos 4 milhões já previstos no Plano ABC para 2020, que serão cultivados no sistema de integração lavoura-pecuária-floresta (iLPF).

Na área florestal, o Brasil se comprometeu a restaurar e reflorestar 12 milhões de hectares de florestas, para múltiplos usos, até 2030. A importância do reflorestamento deve ser enfatizada, uma vez que um hectare florestado sequestra em torno de 140 toneladas de carbono, um impacto ambiental positivo imenso.

O fato é que as mudanças climáticas são uma megatendência global e que deve impactar a forma de fazer negócios nos próximos anos. Não podemos fechar os olhos para essa questão, já que mais cedo ou mais tarde seremos obrigados a nos adaptar a regras e políticas que visem a redução dos impactos ambientais causados pelas ações humanas e com isso mudar a forma de produzir, de vender e de se posicionar no mercado. Temos que olhar e gerir os negócios de uma nova forma, sair na frente e identificar as oportunidades diante dessa realidade. O Acordo de Paris é apenas o momento inicial de uma discussão que deve ser permanente na pauta internacional.



**<sup>1</sup>Sócia da PwC Brasil e líder de Agribusiness para o Brasil**



**<sup>2</sup>Especialista em Agribusiness da PwC Brasil**





*Diferentes espécies e clima mais severo fazem do manejo de plantas daninhas no Nordeste uma difícil tarefa*

VITOR RAMOS/DIVULGAÇÃO FMC

## Nordeste ganha reforço contra as daninhas na época úmida

*STONE, MAIS NOVO HERBICIDA DA FMC, JÁ CHEGOU AO MERCADO NORDESTINO, PROMETENDO SER UMA FERRAMENTA INDISPENSÁVEL PARA O CONTROLE DAS PLANTAS DANINHAS NO PERÍODO ÚMIDO E CRÍTICO PARA O CANAVIAL*

*Leonardo Ruiz*

O manejo de plantas daninhas no Nordeste brasileiro é um pouco diferente do praticado nos estados do Centro-Sul. A começar pelo complexo de espécies, muito mais amplo do que o encontrado, por exemplo, em São

Paulo. Além de conviver com as já tradicionais daninhas do Centro-Sul, como o Capim-colonião, Capim-brachiária, Capim-colchão, Corda-de-viola, Mucuna, Tiririca e Melão-de-São-Caetano, os estados do Nordeste enfrenta uma outra gama de



# 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

**Clínica 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

**Agavic** | Aumento de 500% nas vendas online



SEO | Website | Loja Virtual | Redes Sociais  
Inbound Marketing | Google Marketing  
[www.rgbcomunicacao.com.br](http://www.rgbcomunicacao.com.br)

**Sertãozinho**  
**(16) 3947-1343**  
Centro  
Rua Barão do Rio Branco, 655

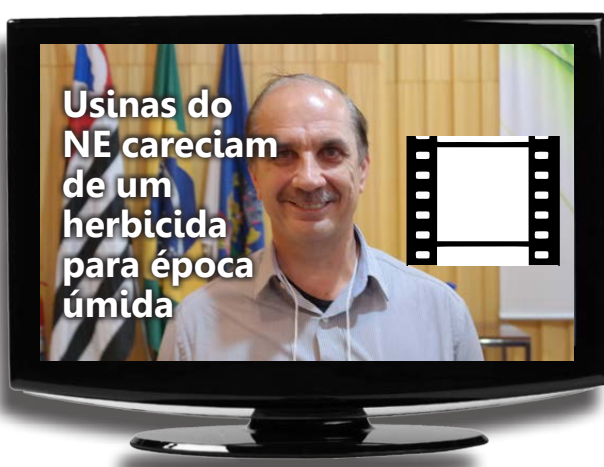
**Ribeirão Preto**  
**(16) 3234-9343**  
Edifício Office Tower  
Ribeirão Shopping - Sala 2105



espécies, que raramente eclodem no Sudeste, como Capim-mão-de-sapo, Capim-gengibre, Capim-marmelada, Erva-de-rola e o Capim-rabo-de-rato.

Os estados do Nordeste possuem um clima mais agressivo do que seus vizinhos ao sul. No período seco, iniciado em novembro, é comum que não caia uma gota de água por meses. Já o período chuvoso é igualmente severo. Nos meses de junho e julho, por exemplo, chega a chover mais do que nos meses equivalentes no Centro-Sul – janeiro e fevereiro.

O professor associado 3 e pesquisador da Universidade de São Paulo (USP), Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” (ESALQ), área de biologia e manejo de plantas daninhas, Pedro Jacob Christoffoleti, afirma que, com tantas diferenças, fica complicado fazer um correto posicionamento de herbicidas no Nordeste. “A seca, por exemplo, é tão rigorosa, que nas unidades que não possuem um sistema de irrigação, eu aconselho a não aplicar herbicidas nesta época, pois até



***Para Christoffoleti, falta no mercado nordestino moléculas específicas para o período chuvoso e que ainda possuam longos residuais***

mesmo os produtos mais tolerantes encontram dificuldades. Minha recomendação é voltar com as aplicações apenas quando as chuvas retornarem. É perigoso, mas é a única solução.”

Entretanto, para o pesquisador, o maior problema do Nordeste ainda é no período chuvoso, pois falta no mercado moléculas específicas e que ainda possuam longos residuais. “Quando ocorre uma alta quantidade de chuvas, esses herbicidas perdem a efetividade e são lavados do solo, criando-se a necessidade de uma re-entrada, processo extremamente indesejável devido aos altos custos envolvidos.”

Mas, se depender da FMC Agricultural Solutions, este não deve ser mais um problema para a região. No início de maio, a Companhia realizou o Tour Stone, uma ação que visou apresentar ao universo canavieiro nordestino seu mais novo herbicida de peso para soca úmida e plantio: o Stone. Na ocasião, cerca de 30 usinas puderam conhecer as características e vantagens do produto, que promete ser uma

poderosa ferramenta para o manejo de daninhas no Nordeste.

Isso porque o Stone possui como característica principal sua inovadora composição, que alia duas moléculas atuantes de forma sinérgica para o melhor controle das plantas daninhas no período úmido e crítico para o canavial. A baixa solubilidade do diuron e a média do sulfentrazone

como o Stone pode ser de grande importância para os produtores e usinas no sentido de preencher esta lacuna de manejo.

Uma das observações feitas pelo pesquisador é que, dos 25 produtos posicionados para a época chuvosa naquela região, poucos são aqueles que possuem longo residual. "O tebuthiuron seria um deles, porém, controla apenas uma gama



VITOR RAMOS/DIVULGAÇÃO FMC

***Stone pode ser de grande importância para os produtores e usinas nordestinos no sentido de preencher uma lacuna de manejo***

se complementam, conferindo maior distribuição no perfil do solo na época úmida.

### **Eficácia, seletividade e longo residual**

Um dos palestrantes do Tour Stone foi o pesquisador Pedro Christoffoleti. Durante sua apresentação, falou sobre a dificuldade de se controlar plantas daninhas na época chuvosa no Nordeste e detalhou

de plantas daninhas. Já outras moléculas, como a Hexazinona, Amicarbazone e a Isoxaflutole, embora tenham longos residuais, possuem baixa seletividade, sendo que é necessário abaixar as doses para que não haja fitotoxicidade à cultura."

Segundo o coordenador de desenvolvimento de herbicidas da FMC, Leonardo Perez, nenhum destes problemas é encontrado no Stone, o que o torna a melhor





DIVULGAÇÃO FMC



**Segundo Leonardo Perez, Stone conta com amplo espectro de controle, longo residual e alta seletividade**

opção para o mercado nordestino.

Perez explica que, primeiramente, o produto conta com um amplo espectro de

controle, manejando com eficácia as principais daninhas encontradas nos canaviais atualmente, sejam elas folhas largas, estreitas e, até mesmo, Tiririca. Além disso, o herbicida é extremamente seletivo em função de seus princípios ativos, pois o diuron dificilmente chegará ao sistema radicular da cana, enquanto que o sulfentrazone, apesar de descer no perfil do solo, conseguirá ser tolerado e degradado. “Por fim, há o já comentado longo período residual, que reduz a necessidade de catação, outro grande problema enfrentado pelas usinas nordestinas.”

### **Diuron + sulfentrazone num único produto**

O Stone alia, em sua composição, o sulfentrazone, já consagrado no herbicida Boral, mais o diuron. Duas moléculas que

VITOR RAMOS/DIVULGAÇÃO FMC



**União de diuron + sulfentrazone num único produto resultou em maior eficácia de controle, em decorrência da melhor homogeneidade da aplicação**



## CONTEÚDO E RELACIONAMENTO:

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



DATAGRO

## 17ª CONFERÊNCIA INTERNACIONAL SOBRE AÇÚCAR E ETANOL

#DATAGROSP



### A 17ª CONFERÊNCIA INTERNACIONAL SOBRE AÇÚCAR E ETANOL,

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

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

# 6 e 7 novembro 2017

Associe a marca da sua empresa ao principal evento do setor sucroenergético internacional.

### MAIS INFORMAÇÕES

+ 55 (11) 4133.3944  
conferencia@datagro.com

    /datagro

WWW.DATAGROCONFERENCES.COM

Patrocinador:

**benri**  
BIOMASS  
ENERGY  
RESEARCH  
INSTITUTE

**CBCA**  
COMPANHIA BRASILEIRA  
DE CUSTÓDIA AGRÍCOLA

**CLARIANT**

**deag**

 **datamaps**

**geoambiente**

Apoio  
Especial:

 **MARSH**

Realização,  
Organização  
e Curadoria:

**DATAGRO**





**Igor Vieira: "Acredito que o resultado dessas duas moléculas num mesmo produto será ainda melhor"**

são velhas conhecidas do setor canavieiro. O Stone foi criado, portanto, em função da carência do mercado de um único produto que unisse esses dois princípios ativos numa mesma embalagem, visando colocar fim a mistura de tanque, prática comum no meio canavieiro.

Entretanto, os benefícios da junção destas moléculas vão muito além da conveniência. Eles começam com um custo menor, já que o produtor/usina terá que adquirir apenas um produto, em vez de dois, e terminam com maior eficácia no controle, em decorrência da melhor homogeneidade da aplicação, já que toda a área receberá as mesmas quantidades de diuron e de sulfentrazone.

A Usina Trapiche, localizada no município pernambucano de Sirinhaém, era uma das adeptas da mistura do diuron com sulfentrazone no canavial antes

da aplicação. O engenheiro agrônomo da Unidade, Antônio Tabosa, conta que essas moléculas são as únicas que controlam, com eficácia, as plantas daninhas problemas nos canaviais da usina: Capim-colônia, Capim-gengibre, Grama-seda, Capim-alho e as Ipoméias.

O profissional ainda não conhecia o Stone, porém, após o evento da FMC, afirma que passará a utilizá-lo, não apenas em função da união de seus dois princípios ativos preferidos, mas também pelo posicionamento de época úmida e longo residual. "Na região da Trapiche, chove 2400mm ao ano. Praticamente, apenas os três últimos meses do ano são secos. Ou seja, precisávamos muito de um herbicida como o Stone."

A Usina Triunfo, localizada em Boca da Mata/AL, também passou a conhecer o



**Marcelo Nicolai apresentou os resultados de ensaios conduzidos com o herbicida Stone**

Stone no evento realizado pela FMC. Entretanto, o gerente agrícola da Unidade, Igor Vieira, conta que sempre utilizou o Boral (sulfentrazone) aliado a um diuron. Mistura que, segundo ele, entrega resultados fantásticos, controlando com eficácia as plantas daninhas problemas na região, como as Brachiárias, o Capim-gengibre e a Grama-seda. “Acredito que o resultado dessas duas moléculas num mesmo produto será ainda melhor. Além disso, o operacional no campo será facilitado, pois será preciso levar apenas uma embalagem em vez de duas.”

### Controle de uma ampla gama de plantas daninhas

Uma das principais demandas da FMC era a criação de um produto que tivesse amplo espectro de controle, combatendo com eficácia as principais daninhas encontradas nos canaviais brasileiros, sejam eles localizados no Centro-Sul ou no Norte-Nordeste. O resultado, como visto, foi a criação do Stone, que, com sua ação de pré-emergência e pós inicial, é infalível contra as principais espécies de folhas largas e estreitas, resultando em mais produtividade e melhor custo por tonelada de cana produzida.

Durante o Tour Stone Nordeste, a responsabilidade de apresentar os resultados de ensaios conduzidos com o herbicida Stone foi do consultor da Agrocon Assessoria Agronômica LTDA, Marcelo Ni-

colai. Os testes, segundo ele, foram feitos em cima de daninhas chave buscando sempre a época úmida do ano.

“Os resultados mostraram que o produto age muito bem no manejo de plantas daninhas que são problemas tanto no Sudeste quanto no Nordeste, como a Tiri-



ARQUIVO CANAONLINE

***Tiririca é uma das plantas daninhas chave tanto no Sudeste quanto no Nordeste***

rica, o Capim-colonião, o Capim-Colchão, as Cordas-de-viola e as Brachiárias. Sem sombra de dúvida, o Stone é um herbicida indispensável para o Nordeste. Basta utilizá-lo corretamente que os benefícios aparecerão.”





**Profissionais da Usina Seresta afirmam: "Stone entregou uma eficiência de 98% no controle de Tiririca"**



ARQUIVO CANAONLINE

Localizada em Jequiá da Praia/AL, a Usina Sinimbu sofria com infestações de Corda-de-viola e Mucuna. A unidade aceitou testar o Stone para descobrir se o produto conseguiria solucionar seu problema, já que outros herbicidas falharam ao tentar dar conta do recado. De acordo com o técnico agrícola da área de herbicidas, Jefferson Santana, a resposta foi positiva. "Nos campos de testes, conseguimos um nível de controle de 95% nessas daninhas. Além disso, notamos um efeito supressor também no Capim-gengibre."

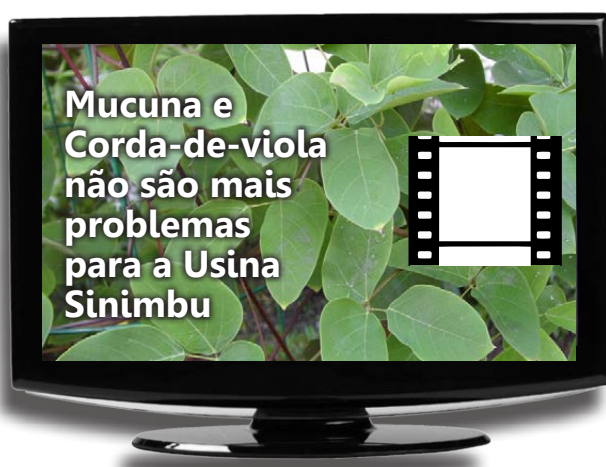
Devidos aos resultados positivos, a empresa já comprou produto para aplicar

em 500 hectares, se responderem igual a área de testes, irão se tornar 2500 hectares num futuro próximo. "É um herbicida excelente e que estava fazendo falta no mercado nordestino. Ficamos muito satisfeitos e estamos apostando nele para aumentar nossa produtividade."

### Stone entrega alta eficiência no controle de Tiririca no Nordeste

A Tiririca é considerada como uma das plantas daninhas mais agressivas encontradas até hoje. Por ser extremamente rústica e de fácil adaptação a solos de diferentes texturas e pH, com variados graus de fertilidade, ela já foi relatada praticamente no mundo todo, principalmente onde há condições de clima tropical e subtropical.

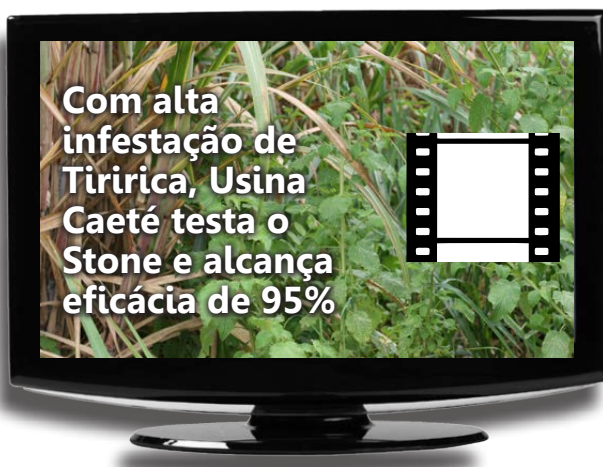
Um dos estados brasileiros que vem sofrendo com altas infestações de Tiririca é Alagoas, o que levou muitas usinas a aceitar testar o novo herbicida da FMC, que promete alta efetividade no controle



desta daninha.

A Usina Seresta, de Teotônio Vilela/AL, resolveu separar uma de suas áreas infestadas com Tiririca para testar a eficácia do produto. O resultado, segundo o chefe do departamento de fitossanidade, Samuel de Souza França, e o encarregado de controle químico, Geovane Leonardo, não poderia ter sido melhor. "O Stone entregou uma eficiência de 98%", afirmam.

Tamanho é a felicidade com os resultados, que os profissionais já afirmam que o produto integrará o portfólio de herbicidas utilizados nas áreas comerciais da Usina, que também registram problemas com Capim-gengibre, Capim-colonião e o Capim-rabo-de-rato.



A Usina Caeté, com matriz localizada no município alagoano de São Miguel dos Campos, também testou a eficiência do Stone numa área infestada de Tiririca. E o produto da FMC fez bonito, entregando uma eficiência de controle de cerca de 95%. "Ficamos felizes com os resultados e já pretendemos estender a utiliza-

ção do herbicida para nossas áreas comerciais", conta o supervisor da área agrícola da Unidade, Maurino Ribeiro.

Já a Usina Santa Clotilde, localizada em Rio Largo/AL, nem mesmo testou o produto antes e logo adquiriu o Stone para aplicação nas áreas comerciais, infestadas por Tiririca e por outras plantas daninhas, tamanha é a confiança da Empresa no portfólio de herbicidas da FMC.



O engenheiro agrônomo responsável pela parte técnica da Usina, Pedro Sarmento, afirmou que o Stone controlou muito bem as daninhas presentes na área, tanto que, com 90 dias, o canavial ainda estava limpo. "Acreditamos que, com o início da época chuvosa, a cana irá fechar mais rapidamente e não precisaremos fazer repasse." Sarmento conta que os resultados positivos fizeram com que a usina adquirisse mais do produto para aplicação em outros 300 hectares.

Pelo jeito, agora com o Stone, os canaviais nordestinos ficarão livres das plantas daninhas.







# A melhor época para o plantio de MPB

*O PLANTIO DE MUDA PRÉ-BROTADA OCORRE O ANO TODO, MAS O REALIZADO NO PERÍODO ENTRE ABRIL E SETEMBRO PROPORCIONARÁ MAIOR TAXA DE MULTIPLICAÇÃO*

*Luciana Paiva*

---

**Q**uem deseja implantar um canal com menor custo operacional, em menor tempo e com muito maior sanidade, passou a adotar a prática do plantio de muda pré-brotada (MPB). O

sistema chegou ao mercado há cinco anos e, a cada dia, conquista mais adeptos.

As mudas são plantadas (com máquinas ou manual por meio de matraca) em áreas de pousio, reforma e rotação de



culturas. Alguns plantam no modelo de cantosi (talhão “num canto” da propriedade que servirá de muda para o plantio mecanizado após alguns meses do plantio efetivo da MPB). Mas o sistema de Meiosi (Método Inter-rotacional Ocorrendo Simultaneamente) tem sido muito recomendado. Um de seus maiores defensores é o produtor Ismael Perina Júnior, de Jaboticabal, SP, e pioneiro no emprego da dobradinha Meiosi com MPB. Para Ismael, esse sistema é uma alternativa para recuperar as boas práticas no cultivo da cana-de-açúcar, viável tanto para pequenos e médios, como para as grandes empresas.

Com esse sistema, o produtor pode planejar a implantação da sua área de ca-



***O sucesso do sistema depende, em primeiro lugar, salienta Ismael, da qualidade e sanidade das mudas***

na-de-açúcar. “Posso planejar a variedade que quero, do jeito que quero, da forma que quero, no terreno que quero, no am-



***Com o sistema Meiosi-MPB, o produtor pode planejar a implantação da sua área de cana-de-açúcar***







### ***MPB plantada no sistema de cantosi***

biente de produção que quero. Tudo com antecipação. Acabamos com aquele papo de pegar a cana mais fácil na hora de fazer o plantio”, diz Ismael.

Mas o sucesso do método depende, em primeiro lugar, salienta Ismael, da qualidade e sanidade das mudas. “Há empresas que estão produzindo mudas sem os devidos cuidados. Já vi produtor de MPB produzindo muda com raquitismo, por exemplo. Isso porque está fazendo muda sem a condição ideal. Por isso, se for se atrever a produzir MPB, tem que ser como manda o figurino, para que problemas graves que já tivemos não se repitam. Produzir MPB é algo complexo, não

é só multiplicar gema. E quem for adquirir MPB precisa ter certeza da sanidade da muda, senão irá disseminar mais rápido as doenças. Isso é muito grave. Quem produz MPB é responsabilizado pela sanidade, pela qualidade da muda que fornece. É preciso adquirir de empresas sérias, comprometidas.”

Outro ponto fundamental é o preparado de solo bem-feito para receber a muda.

E no sistema de Meiosi, o plantio da cultura intercalar também requer cuidados. A área tem que ser bem preparada, com aplicação de herbicida específico para a cultura a ser implantada e só de-





**Na fazenda Belo Horizonte, de Ismael Perina, em Jaboticabal, SP, MPB plantada em 13 de julho e desdobrada no final de março, teve taxa de multiplicação 1x30**



**Na fazenda Belo Horizonte, MPB plantada em final de agosto e desdobrada no final de março, teve taxa de multiplicação 1x29**

pois vem a operação de plantio. Na Meio-si, existem algumas opções de cultura intercalar para serem adotadas, como o amendoim, a soja, o feijão e o adubo verde. Cada uma tem que ser bem estudada pelo produtor.

### **O período de plantio de MPB que gera maior taxa de multiplicação**

O plantio de MPB pode ser feito o ano todo, em qualquer época, mas dependendo do período que for realizado, haverá diferenças na relação de formação de perfilhos, gemas e na taxa de multiplicação. Nilton Degaspari, gerente de desenvolvimento de mercado da BASF, empresa que oferece ao mercado o sistema AgMusa™ de muda de cana sadia, explica que dividem o ano em quatro trimestres.





O primeiro trimestre, que vai de janeiro a março, o plantio de 1 hectare com MPB vai gerar cana-muda para cobrir 8 hectares, é a conhecida relação 1:8. Já o plantio no segundo e terceiro trimestre, 1 hectare de MPB resultará em cana-muda para desdobrar em 16 hectares. E o plantio no quarto trimestre a relação é de 1:10. Ou seja, a plantio que gerará mais mudas é o que ocorre de abril a setembro, com taxa de multiplicação de 1:16.

Ismael concorda sobre esse maior potencial da MPB plantada no período de abril a setembro. Mas como vem desenvolvendo a prática há quatro anos e sempre melhorando seu desempenho, percebeu que no sistema de Meiosi o ápice da

maior geração de perfilhos acontece com o plantio entre julho e agosto.

“Em 13 de julho de 2016, em uma área de Meiosi, intercalamos 1 linha de cana plantada com MPB AgMusa™ com a variedade CTC 9005 HP, com espaçamento entre as mudas de 60 cm e deixamos 10 sulcos de cada lado, onde plantamos o amendoim em novembro. A expectativa era ter uma taxa de multiplicação de 1:20. O amendoim foi colhido em março, e logo após realizamos a desdobra da linha de cana com plantio manual, foram utilizadas em torno de 4,5 toneladas de cana-muda por hectare, bem diferente das 20 toneladas, que é a média do setor. Isso gera economia em torno de 2 mil a 2,5 mil re-





**AgMusa™**

Agricultura de mudas sadias

**Planejamento  
no início.  
Tecnologia  
no meio.  
Rentabilidade  
no final.**

**Técnica de meiosi no plantio de AgMusa™ e amendoim.  
Fazenda Belo Horizonte, Jaboticabal - SP**

AgMusa™ . Uma nova cana começa pela muda.

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

**BASF**

We create chemistry



**No campo de demonstração da BASF na Agrishow: MPB plantada em julho de 2016 e desdobra em janeiro, teve taxa de multiplicação de 1:16**



ais por hectare. Só na operação de plantio, pois ainda sobrou cana, que irá para a usina, porque a linha de cana gerou muda para cobrir de 30 a 32 linhas, é que cada touceira tem entre 22 a 25 colmos viáveis, o que resulta em mais de 2 milhões de gemas por hectare, e na multiplicação é isso que é importante: a gema”, afirma Ismael.

De acordo com Ismael, na área que será renovada pelo sistema de Meiosi é possível realizar o plantio de 1 ou duas linhas de MPB mesmo se o canavial ainda não tenha sido colhido. Basta abrir uma rua no canavial, erradicando a soqueira nessa faixa, preparar o solo e plantar as MPBs, deixando espaço lateral entre a linha com MPB e o canavial, para que a muda se desenvolva. Depois, na época certa, colhe o canavial e realiza-se o manejo adequado para o plantio da a cultura intercalar.

### **Relação entre o desenvolvimento da planta e as épocas corretas para a desdobra**

Na área da fazenda experimental do

Instituto Agrônomo (IAC), em Ribeirão Preto, SP, onde acontece a Agrishow, durante o ano de 2016, a BASF realizou um experimento com plantios de AgMusa™ em diferentes meses do ano, com a finalidade de mostrar, aos visitantes da Agrishow 2017, realizada de 1 a 5 de maio, a relação entre o desenvolvimento da planta e as épocas corretas para a desdobra.

Segundo Degaspari, profissional que desenvolveu esse experimento, em toda a área foi plantada a mesma variedade, a RB855156. Percebeu-se que as boas condições climáticas contribuíram para aumentar a multiplicação das mudas, por exemplo: o canavial estabelecido em outubro de 2016 pode ser colhido já em abril deste ano com uma taxa de desdobra de 1:16. A cana plantada em novembro, com desdobra em maio, alcançou a mesma taxa. “Nesta área específica, esperávamos uma taxa de 1:10, porém, devido as ótimas condições deste ano, revisamos este valor para cima”, informa.

O clima registrado no início deste ano também ajudou o canavial plantado



em dezembro de 2016. A desdobra que, segundo o profissional da BASF, ocorreria apenas em novembro de 2017, já poderia ser realizada em abril, com uma taxa de 1 para 10. Por fim, as áreas estabelecidas em janeiro e fevereiro deste ano devem ser desdobradas, respectivamente, em dezembro de 2017 e janeiro de 2018, com taxas de 1 para 10.

### **Plantio de MPB necessita de irrigação**

Independente da época do ano que se planta MPB é fundamental realizar a irrigação. “Após o transplante das mudas sadias AgMusa™, ou qualquer outra MPB, é imprescindível que haja a irrigação

da área para garantir a qualidade do desenvolvimento das plantas, o que varia de acordo com o solo e as condições climáticas”, alerta Degaspari, salientando que, realizar a irrigação da área plantada traz benefícios, como a eliminação de bolsões de ar no solo, compactação da terra no pé da muda na medida certa, precisão na oferta da água.

Se for no sistema de Meiosi, os métodos de irrigação mais utilizados são gotejamento ou por meio do uso de trator ou caminhão, que percorre a linha plantada com MPB, colocando diretamente na linha o volume de água exato que a muda precisa - de 2 a 4 litros. Já na implantação de viveiros fora do sistema de Meiosi, os

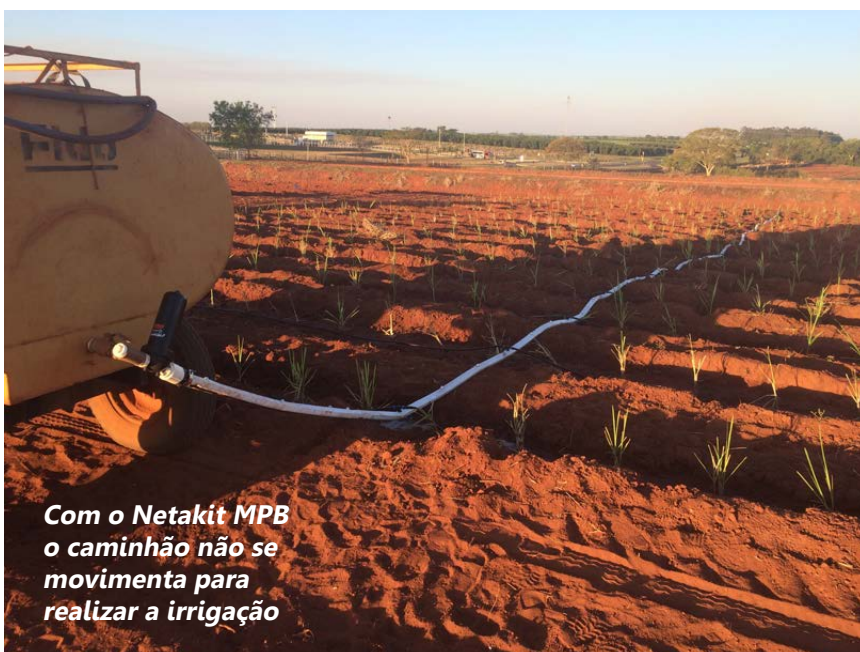


**Logo após o plantio da MPB deve-se entrar com irrigação**





**Irrigação de plantio  
de MPB com caminhão**



**Com o Netakit MPB  
o caminhão não se  
movimenta para  
realizar a irrigação**

métodos de irrigação mais utilizados são: Aspersão (alas móveis) e gotejamento.

De olho neste mercado em ascensão e para facilitar a irrigação no plantio de MPB, a Netafim criou o Netakit MPB, uma solução para a irrigação móvel para mudas-pré-brotadas. Guilherme Urach Ferreira, coordenador de vendas da empresa, conta que há cerca de dois anos teve início grande procura para desenvolvimento de projetos para irrigação em áreas

as com plantio de MPB, mas para elaborar projeto é necessário utilizar o trabalho da área de engenharia, aumentando o custo. Como a irrigação em MPB é para menor área, para reduzir o custo e atender os clientes, a empresa desenvolver um kit de irrigação voltado para o plantio de MPB em Meiosi e outro para Cantosi.

O Netakit MPB, segundo Guilherme, oferece vantagens como: uso de lâmina baixa que representa maior economia de água; irriga apenas a linha da muda plantada, o que proporciona

economia de água de 70%; economia do transporte de água – quatro vezes menor quando comparado com a irrigação por aspersão; o mesmo kit pode ser reutilizado em outras áreas por vários ciclos; uso mais eficiente da água, que garante maior número de gemas viáveis por hectare.

No sistema de Meiosi, as vantagens são maiores ainda, observa Guilherme, pois no caso do uso do caminhão, para um hectare, ele vai percorrer 2 mil me-



**Uso do Netakit  
em plantio de  
MPB em meiosi**

tros lineares, e a quantidade de água que irá na linha com MPB é colocada de uma vez, sendo que o solo não consegue absorve-la. Com o Netakit, o caminhão fica parado no lado da linha, sem se movimentar durante a irrigação (redução de custo de diesel), os tubos flexíveis são colocados na linha ou nas duas linhas com MPB, a linha mestra tem conexão de 50 cms e consegue ser manejada conforme o espaçamento de plantio.

Com a irrigação por gotejo a água cai na quantidade certa que a muda precisa e de forma lenta, o tempo de irrigação é

de 3 horas. Para cantosi, o Netakit MPB cobre uma área de 5 hectares e para Meiosi, 10 hectares. Para o recolhimento e transporte de ambos os kits, são necessários: 1 carreta pequena para transporte da unidade de filtragem e bombeamento; enroladores manuais ou hidráulicos.

Com MPB com sanidade, preparo de solo e tratos culturais corretos, e, claro, com a irrigação, o plantio de muda pré-brotada poderá ser o ano todo e com alta taxa de multiplicação.



**Na irrigação por gotejamento em área de plantio de MPB os tubos gotejadores não são enterrados**





**Infinity-Bio-Energy,  
depois de recuperação  
judicial, pediu falência**



## Mercado promissor para o setor ou um movimento sísmico?

\* *Marcos Françaia*

**N**a última safra observou-se um movimento positivo dos preços, que geraram um novo ânimo ao mercado e estimularam alguns analistas a avaliarem possibilidades em aquisição de unidades produtivas.

Vários fundos de investimentos manifestaram o interesse em conhecer melhor os números e as possibilidades do setor. São investidores interessados em aquisições de ativos agrícolas, assumir dívidas ou adquirir produtos finais para ga-



rantir um fornecimento de longo prazo. As avaliações visam também projetos em operação ou com um alto grau de alavancagem financeira, que permitem assumir a dívida e fazer um reescalonamento dos pagamentos no longo prazo, desembolsando menos com a aquisição. Os investimentos iniciais seriam desembolsados

pela MBF Agribusiness, a agência sinaliza que “mais dificuldades estão no caminho das empresas do setor. Espera-se mais inadimplências e pedidos de recuperação judicial”.

Não há milagre! Com as incertezas econômicas e políticas que o país convive, temos outro ano difícil, ainda mais com os



JORNAL A COMARCA

**Muita expectativa no setor para que outros exemplos como este ocorra: Bravia Bioenergia, ex-distilaria TGM, de Cerqueira César, SP, foi adquirida e volta a moer**

para recuperar as lavouras.

Porém, as feridas abertas decorrentes de anos de crises, somente podem ser curadas com tratamento a longo prazo, ou melhor, anos de resultados positivos e não é isso que o mercado indica.

Em relatório recente, produzido pela agência de classificação de risco Fitch, com a colaboração de estudos realizados

preços dos produtos nos patamares atuais, chegando aos limites dos custos de produção.

Diante disso, resta saber se esse interesse por investimentos no setor é consequência de um movimento sísmico provocado pela onda de otimismo do ano anterior e se acabará, ou se o mercado investidor está mais visionário e acreditando





**Para Rubens Ometto, está mais barato comprar usina do que construir uma nova**

do no potencial de resultados no longo prazo. Nos próximos meses teremos essa definição.

**VALOR DAS USINAS** - Nessa onda de interesse, volta aquele controvertido critério de avaliação de empresa "dólar por tonelada de cana". Controverso, pois não há fundamentos para considerar isso um método de avaliação, mas sim uma forma comparativa de negócios que, ainda assim, requer um rigor elevado na hora de se fazer a análise.

Este indicador (US\$/t) já estimulou muitos analistas e empresários a utilizarem operações básicas da matemática como instrumento de avaliação econômica e ainda o definir como um método múltiplo de mercado. Esta conta é uma ilusão, pois o que determina o real valor da empresa não é a capacidade de moagem, e sim a capacidade de produzir riquezas econômicas no futuro. Da forma como é feito esse comparativo, diferentes composições de ativos são colocadas sob o mesmo critério de avaliação, sim-

plesmente dividindo o valor do negócio pela capacidade de moagem e/ou estimativa de moagem de um projeto. O resultado dessa conta é convertido ao valor do dólar do dia. Uma forma de análise totalmente equivocada.

Esse critério comparativo tornou-se comum a partir das aquisições iniciadas em 2003/2004 pela COSAN e volta novamente nas discussões, trazido a público pela declaração do executivo Rubens Ometto no último Ethanol Summit, onde disse que as empresas do setor estão avaliadas próximas à US\$ 44/tc. Mas, como dito antes, adotar esse número como parâmetro é um equívoco, pois cada empreendimento tem seu valor definido pelo seu potencial de gerar resultados econômicos.

Quer saber mais sobre esse assunto? Em agosto a MBF colocará à disposição o e-book **CÁLCULO DO VALOR DA EMPRESA NO SEGMENTO DE AÇÚCAR, ETANOL E ENERGIA**.



**\* Marcos França,**  
**Diretor da MBF Agribusiness**



#### DIA 09 DE AGOSTO

08:00 RECEPÇÃO E CREDENCIAMENTO DOS PARTICIPANTES.

08:45 **ABERTURA.**

Dib Nunes Jr. (Grupo IDEA)

09:00 **Inteligência artificial aplicada à agricultura.**

Ulisses Mello (IBM)

#### INOVAÇÕES EM EQUIPAMENTOS AGRÍCOLAS

09:30 **Tecnologia de alta performance de aplicação associada à veículos de alta capacidade operacional - caminhão.**

Luís César Pio (Herbicat)

10:00 **Sistema de trituração de palha montada em colhedora de cana.**

Jorge Luís Mangolini Neves (CTBE - Laboratório BioEtanol)

10:30 COFFEE BREAK.

#### NOVAS TECNOLOGIAS DE PRODUÇÃO

11:00 **Resultados práticos de controle de broca com auxílio da inteligência digital.**

José Carlos Rufato (Syngenta)

11:20 **Inovações que produzem lucros.**

Flávio Pompei (Euroforte)

11:40 **Digital Farming Bayer - aliando ferramentas para maior eficiência, produtividade e redução de custos.**

Rogério Nascimento (Bayer CropScience)

#### NOVAS VARIEDADES DE CANA-DE-AÇÚCAR

12:00 **Novas variedades Vertex mais ricas e fibrosas para produção de etanol e energia.**

Danilo Trevisan (Futura Energia)

José Antônio Bressiani (Granbio)

12:20 INTERVALO PARA ALMOÇO.

#### AGRICULTURA DE PRECISÃO

14:00 **Sensores de solo e planta para agricultura de precisão em lavouras de cana.**

Guilherme Martinelli Sanches (CTBE - Laboratório BioEtanol)

14:30 **Avaliação de desempenho do piloto automático em diversas operações agrícolas.**

Ronan Campos (IDGeo)

#### DIA 09 DE AGOSTO

#### TELEMETRIA APLICADA À PRODUÇÃO

14:50 **Telemetria nas operações mecanizadas de pulverização.**

Fábio Torres (Jacto)

15:20 **Monitor de produtividade e qualidade para colhedoras de cana John Deere.**

Carlos Newton Graminha (John Deere)

15:40 COFFEE BREAK.

#### A HORA E A VEZ DAS STARTUPS AGTECH

16:10 **Inovações tecnológicas do setor sucroenergético.**

José Augusto Tomé (AgTech Garage), Almir Araújo Silva (BASF)

Thiago Lobão (SP Ventures), Mariana R. Molina (SEBRAE/RP)

16:50 **Pitches das STARTUPS SELECIONADAS**

17:50 **Recado de encerramento:** Jaime Finguerut (Consultor)

#### DIA 10 DE AGOSTO

08:40 **Plantio semi-mecanizado da meiosi usando colhedora de cana inteira.**

José Luiz Menossi (Grupo Colombo)

09:00 **We Create Chemistry.**

André Luís Mattiello (BASF)

09:20 **Revitalização de solos na cultura da cana.**

Fernando Dini Andreote (ESALQ)

09:50 **Inovações tecnológicas aplicadas na área agrícola do Grupo São Martinho.**

Walter Maccheroni (Grupo São Martinho)

10:30 COFFEE BREAK

11:00 **Gestão agrícola através das inovações Soil System na usina São Manoel.**

Guilherme Guine Ferreira (Usina São Manoel)

11:40 **Inovações focadas em resultados.**

Daniel Padrão (Solinftec)

12:00 **Tecnologias de precisão da nova agricultura: a experiência da Agrícola Campanelli**

Victor Campanelli (Agrícola Campanelli)

12:40 ENCERRAMENTO

## INSCREVA-SE:

[www.inovacana.com.br](http://www.inovacana.com.br)

REALIZAÇÃO

GRUPO

IDEA

HÓROS  
comunicação e eventos

MAIS INFORMAÇÕES:

(16) 3211 4770

[eventos@ideaonline.com.br](mailto:eventos@ideaonline.com.br)

PATROCÍNIO (até 18/07)





O setor evolui: a variedade 7515 ainda é a mais cultivada, mas perde a liderança nas intenções de plantio

# O reinado da 7515 acabou?

SETOR REDUZ O PLANTIO DA VARIEDADE DE CANA RB867515  
E ABRE ESPAÇO PARA OPÇÕES MAIS PRODUTIVAS

Leonardo Ruiz

**H**á cerca de 30 anos, a Estação Experimental de Ponte Nova, MG, ainda sob o controle do IAA-Planalsucar, realizou a primeira semeadura do que mais tarde viria a ser a variedade mais plantada da cultura canavieira nacional: a RB867515.

O sucesso da popularmente chamada 7515 deveu-se principalmente a sua

rusticidade, que lhe permite se desenvolver em condições não muito favoráveis. Era justamente o que a agroindústria canavieira necessitava para impulsionar sua grande expansão ocorrida nos últimos 20 anos. É que a abertura das novas fronteiras canavieiras aconteceu em regiões de solos fracos e condições climáticas mais inóspitas, onde as variedades disponíveis



no mercado deixavam a desejar.

Foi aí que a 7515 surgiu para salvar a lavoura, uma vez que apresenta características agronômicas como adaptabilidade a ambientes de baixa fertilidade, tolerância a seca, boa brotação de soqueira (mesmo quando colhida crua), alto teor de sacarose, crescimento rápido, alta produtividade e resistência as principais doenças – entre elas à ferrugem alaranjada, que abalava a SP81-3250, variedade bastante prestigiada.

Esse pacote ideal de vantagens fez com que a 7515 alcança-se o posto de variedade de cana mais plantada e cultivada no Brasil. Uma vez adotada, a união de sua eficiência e do fato de o setor ser resistente à mudança levou a 7515 a reinar por muito tempo, mesmo com pesquisadores alertando que já havia no mercado variedades mais completas, permitindo ao setor diversificar seu plantel varietal, ficando menos dependente da 7515.

Mas agora, 20 anos após o lançamento da RB867515 e 15 anos desde seu registro junto ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), uma atitude começa a ganhar força no setor - a de não só garantir a produção, mas aumentar a produtividade. Resultado, após anos liderando as listas de plantio,

a RB867515 começa a perder espaço para materiais mais modernos, cuja a principal característica é a maior produtividade.

Segundo o Censo Varietal disponibilizado pela UFSCar (Universidade Federal de São Carlos), universidade integrante da Rede Interuniversitária para o Desenvolvimento do Setor Sucoenergético (RIDE-SA), a 7515 foi a segunda variedade mais plantada nas usinas de SP e MS em 2016, com 16% da área. A primeira colocada foi a RB966928, com 17,1%.

Essa queda na intenção de plantio fará com que, já nos próximos anos, a 7515 comece também a perder posições no ranking de cultivo. Atualmente, conti-



---

***Um dos grandes trunfos da 7515 é sua boa produção em ambientes de baixa fertilidade***



nua sendo, disparado, a variedade mais cultivada do Brasil. Dados do Censo Varietal divulgado pelo Instituto Agrônomo de Campinas (IAC), apontam que a 7515 ocupou 28% da área total cultivada com cana no Centro-Sul do país em 2016. Em termos comparativos, a segunda colocada - RB966928 - respondia por apenas 9% do montante total.

### Uma variedade que venceu desafios

A trajetória da RB867515 até o topo não foi fácil. Pelo contrário. Seu caminho

foi cheio de percalços e dificuldades. Por pouco, nem sua seleção de campo seria feita. Depois, veio a falta de estrutura para os trabalhos. E até mesmo sua introdução no mercado foi questionada, pois, na época de seu lançamento, o setor se encontrava num período de transição entre o sistema de colheita manual para o mecanizado, sendo que uma variedade de médio perf-

*Colmo arroxeadado é uma das características da 7515 que a tornam de fácil distinção no canavial*



DIVULGAÇÃO RIDESA

**Luís Cláudio Inácio da Silveira foi um dos pesquisadores que acompanhou de perto todo o trabalho de desenvolvimento da RB867515**



lhamento poderia não atender as demandas das usinas, que associavam esta característica a possíveis más brotações.

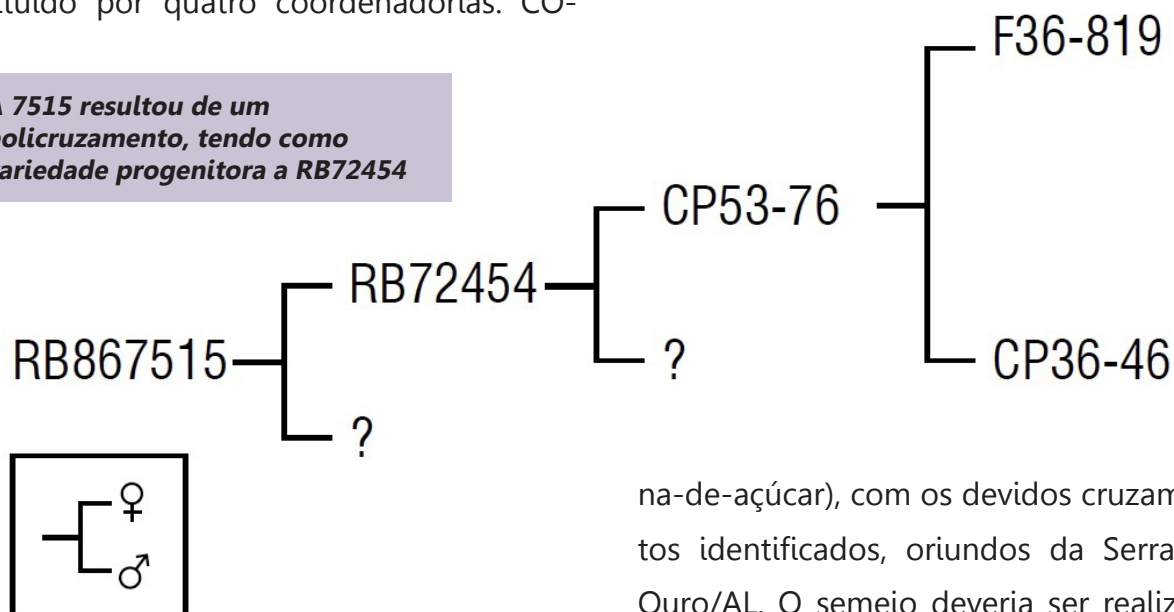
Porém, todos os obstáculos foram superados, sendo que até mesmo aquelas usinas contrárias a expandir suas áreas com RB867515cio se renderam ao material e correram atrás de mudas da variedade para novas introduções.

A história da 7515 começou em 1985, quando o IAA-Planalsucar era constituído por quatro coordenadorias: CO-

fase T1 do programa de melhoramento genético, sendo que todo trabalho se iniciava com clones da fase T2 recebidos da COEST. Mas, com a criação da COCEN, a ordem era a de iniciar a produção de seedlings visando incrementar os trabalhos de melhoramento genético para aqueles estados.

Em 1986, a COCEN recebeu o primeiro lote de sementes (cariopses de ca-

**A 7515 resultou de um policruzamento, tendo como variedade progenitora a RB72454**



FONTE: RIDESA

EST, CONOR, COONE e COSUL. Naquele ano, foi criada uma quinta: a COCEN (Coordenadoria Regional Centro). Com sede localizada no município mineiro de Ponta Nova, esta nova coordenadoria foi concebida para substituir a antiga ERZON (Estação Regional da Zona da Mata Mineira) e teria como área de abrangência os estados de Minas Gerais e Goiás.

Até então, a ERZON não tinha produção própria de plântulas para a

na-de-açúcar), com os devidos cruzamentos identificados, oriundos da Serra do Ouro/AL. O semeio deveria ser realizado sem nenhuma estrutura de estufas, uma vez que não havia recursos para tal, já que, paralelamente a isso, estava se iniciando uma desestruturação dentro do IAA-Planalsucar. A solução encontrada foi abrir três trincheiras no chão, de 1 metro de largura x 1,5 m de comprimento x 0,80 m de profundidade. Colocou-se torta de filtro cedida pela Usina Jatiboca. Fez-se uma armação de madeira e recobriu-se com plástico para tampar. Desta forma, com o calor desprendido pela torta de filtro, alia-





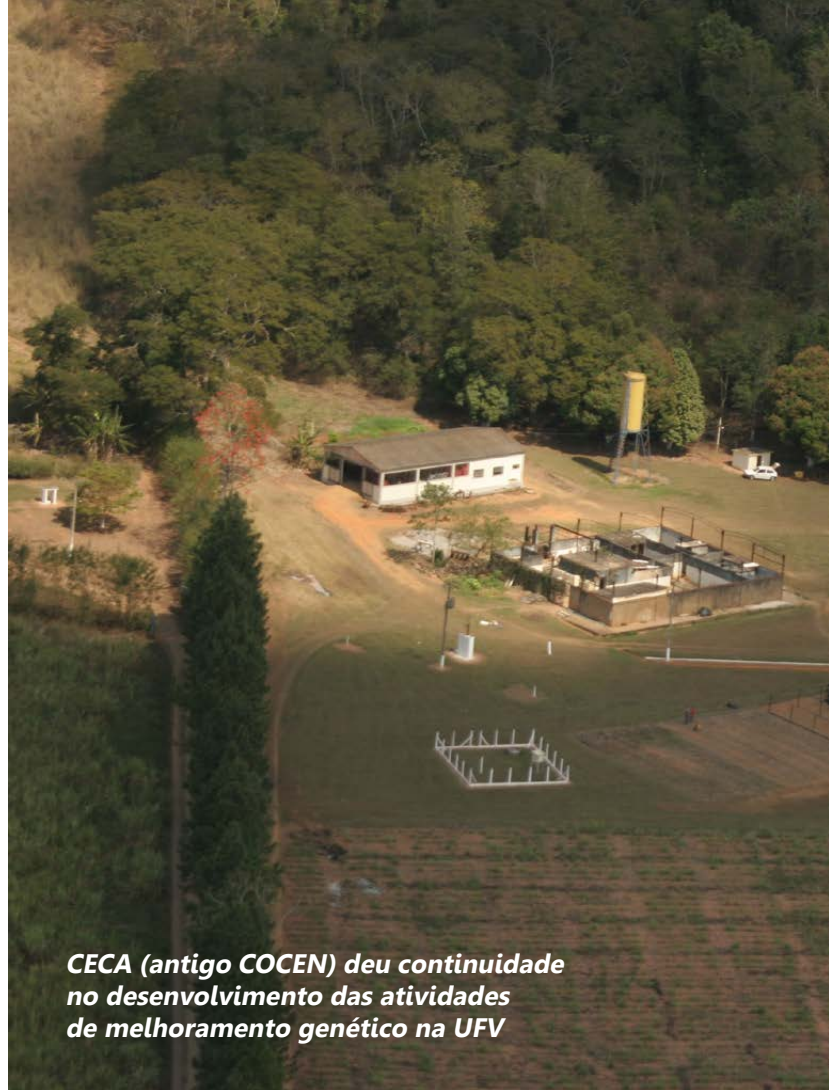
do ao controle da temperatura através de irrigação e abertura da tampa, obteve-se sucesso com a produção de cerca de 20 mil plântulas. Dentre elas, se encontrava a RB867515.

A próxima etapa, conduzida de agosto a setembro de 1986, foi a individualização das plântulas. Três meses depois, foi realizado o transplântio para o campo. Findava ali, com sucesso total, o primeiro campo T1 da COCEN da série RB86.

Em julho de 1987, em plena época seca e fria, o campo foi cortado para que a seleção fosse realizada numa soca em maio do ano seguinte. Foram selecionados 160 clones dentro da população de 20 mil indivíduos. Um dos pesquisadores que acompanhou todo esse trabalho de perto, Luís Cláudio Inácio da Silveira, conta que, naquele período, o clone número 15 (atual RB867515) já demonstrava potencial, se destacando dentre os demais pelo vigor, desenvolvimento e sanidade de folhas. “Ali, já começamos a acreditar que aquela viria a ser uma grande variedade, pois a somatória das qualidades auferidas na seleção superava em muitos os defeitos visualizados.”

### **Extinção do IAA-Planalsucar abalou condução dos trabalhos**

Em 12 de dezembro de 1990, houve a extinção do IAA-Planalsucar, o que paralisou todas as atividades dos programas



***CECA (antigo COCEN) deu continuidade no desenvolvimento das atividades de melhoramento genético na UFV***

de melhoramento e colocou todo o corpo técnico em disponibilidade. “Os colegas chegaram a ficar um ano em casa sem atividade e sem saber seus futuros destinos”, relata o pesquisador Luís Cláudio Inácio da Silveira.

Alguns meses depois, as atividades de pesquisa com a cultura da cana-de-açúcar, além das estações e corpo técnico do extinto programa, passaram para cinco universidades espalhadas pelo Brasil: Universidade Federal de Viçosa (UFV), Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ), Universidade Federal de Alagoas (UFAL), Universidade Federal Rural de Pernambuco (UFRPE) e Universidade Federal de São Carlos (UFSCar). Juntas, essas universidades criaram a RIDESA.





A COCEN foi incorporada pela Universidade Federal de Viçosa, que alterou o nome da estação para CECA – Central de Pesquisa e Melhoramento da Cana-de-Açúcar – UFV. Mas, mesmo com a transferência dos recursos humanos, das estruturas físicas e tecnológicas, a situação continuou difícil, já que a UFV não possuía recursos para cobrir os custos do programa. “Tomamos a iniciativa de procurar a diretoria e o corpo técnico da Usina Jatiboca, que nos deu

**Trecho da extinta Revista Manchete Rural divulgando o lançamento da RB867515, apelidada de mineirinha**

apoio total para dar continuidade as atividades com os clones que estavam sendo selecionados. Com a ajuda, foi possível instalar os campo de FE (Fase de Experimentação), CM (Curva de Maturação) e FM (Fase de Multiplicação)”, conta Silveira.

Mais uma vez, o clone número 15, já batizado como RB867515, chamava a atenção pelo vigor, alta produtividade, resistência a carvão e escaldadura, além de excelente desenvolvimento e alta produtividade em solos de baixa fertilidade. Por ter se destacado entre as demais, o clone RB867515 foi o escolhido para ter sua multiplicação acelerada, com o objetivo de enviá-lo para outras unidades mineiras a fim de testá-lo em condições reais de usinas. O problema era que ainda faltava apoio financeiro. O Sindicato dos Produtores de Açúcar e Alcool de Minas





**Lançamento da  
RB86715 ocorreu  
em março de 1997**

Gerais (SIAMIG) foi procurado e, após muita conversa, aceitou fechar um convênio com a UFV, que estipulava que todos os clones potenciais do programa de melhoramento genético da Universidade deveriam ser enviados para as associadas da SIAMIG.

As primeiras usinas que receberam esses materiais foram a Usina Delta (atual Delta Sucroenergia) e a Usina Luciania (atual Usina Lagoa da Prata, pertencente a Biosev). Entre os materiais recebidos, o de maior volume era da RB867515, que, posteriormente, também foi enviada para outras unidades. Esta nova situação possibilitou a equipe da UFV expandir a área

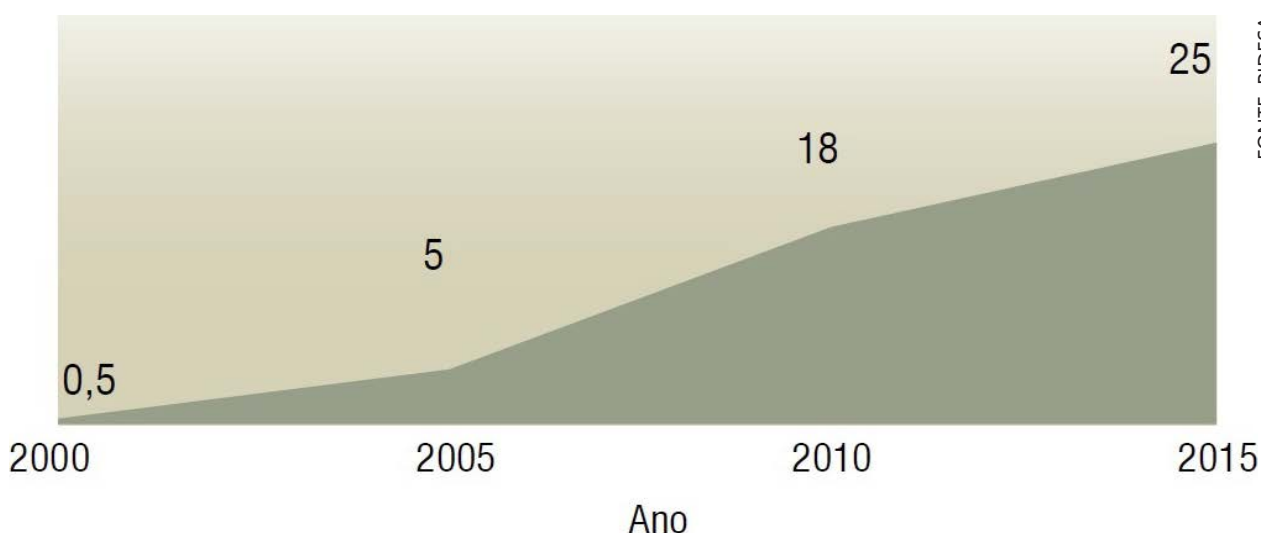


experimental, tendo como primeiro objetivo observar a RB867515 em condições edafoclimáticas distintas, vindo a mesma a apresentar alta estabilidade e adaptabilidade. “Cada vez mais acreditávamos que tínhamos em mãos uma grande variedade que, sem dúvida, ainda seria muito plantada”, afirma Silveira.

**Lançamento e ascensão**

O lançamento da RB86715 ocorreu em março de 1997, na CECA-UFV. O obje-

*EVOLUÇÃO DA % DA ÁREA COLHIDA COM A RB867515 NO BRASIL*



FONTE: RIDESA



# Ajudamos produzir a **energia** que move o seu dia

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

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

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

PLANTADORA DE CANA PICADA

**PCP 6000**  
AUTOMATIZADA



ADUBADOR DE DISCOS 1250 H



APLICADOR DE INSETICIDAS EM SOQUEIRAS



Av. Marginal Francisco Vieira Caleiro, 700  
Bairro Industrial - Sertãozinho/SP  
Fone: +55 16 3946-1800  
Fax: +55 16 3946-1809  
e-mail: dmb@dmb.com.br



[www.dmb.com.br](http://www.dmb.com.br)



**A marca da cana**



## PLANTIO DE RB867515 NOS ESTADOS DE MS E SP



FONTE: RIDESA

tivo era mostrar ao Estado de Minas Gerais as qualidades do material e as vantagens da utilização do mesmo. Oficialmente, o registro junto ao MAPA ocorreu somente no ano de 2002.

Na época de seu lançamento em Minas Gerais, outros estados já haviam começado a receber das universidades que compunham a RIDESA mudas de RB867515 para implantação de campos de testes. Rumores sobre o poder da variedade começaram a se espalhar, o que chamou a atenção das usinas, que passaram a procurar mudas de 7515 para introdução em seus canaviais.

O consultor na área de estatística do IAC e responsável pelo projeto censo varietal do Instituto, Rubens Braga Jr., explica que a RB867515 surgiu num período crítico para as unidades agroindustriais, que estavam expedindo seus canaviais em cima de solos fracos sem ter opções de va-

riedades para ocupá-los. "A 7515 tem características interessantes para cultivo no cerrado. Além disso, ela é resistente as principais doenças. Tudo isso fez com que sua adoção se desse de forma extremamente acelerada."

E, realmente, sua evolução foi significativa. Em 2000, a área colhida com a RB867515 no Brasil foi de 0,5%. Em 2005, este número já era de 5% e, em 2010, de 18%. O ápice foi no ano de 2016, em que 28% da área total de cana no país era cultivada com o material. "É uma variedade que ficará na história do setor para sempre", relata o pesquisador da UFV/RIDESA, Luís Cláudio Inácio da Silveira, que se diz grato por ter tido a oportunidade de ter lutado para que a RB867515 fosse selecionada e liberada. "Hoje, sinto uma enorme satisfação ao ver o quanto esta variedade contribuiu, e ainda contribui, com o setor canavieiro nacional."



## Embora ainda seja a mais colhida, 7515 deixa o posto de mais plantada

Depois de tantos anos à frente dos censos varietais, parece que a RB867515 começa a perder a coroa. Em 2015, após tantos anos no topo das intenções de plantio, perdeu o posto de variedade mais plantada. É o que indica o Censo Varietal daquele ano, realizado pela RIDESA em 138 unidades dos estados de SP e MS. Segundo a Rede, a 7515 foi a segunda variedade mais plantada em 2015, com 16,7% contra 17,3% da RB966928. Em 2016, o fato se repetiu.

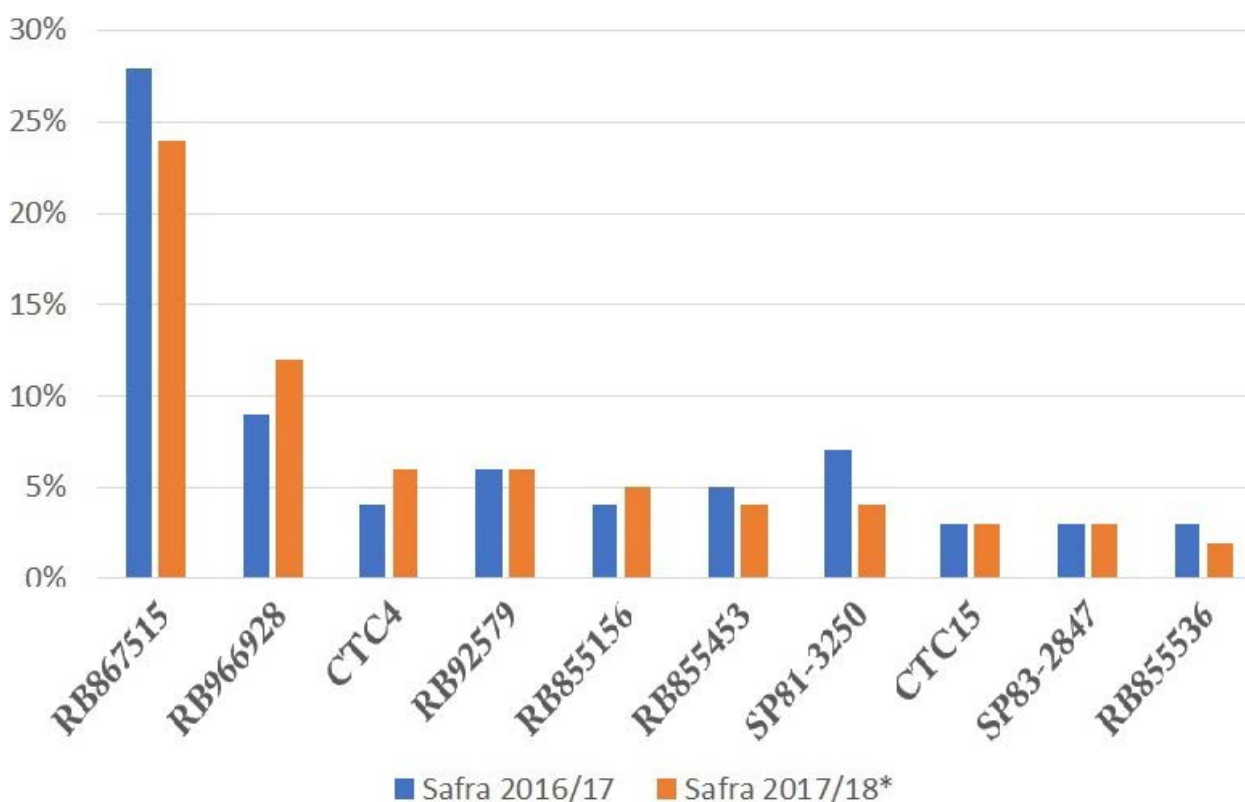
Rubens Braga Jr., afirma que ela continuará sendo a variedade mais cultivada



**Rubens Braga Jr.: “Por medo de arriscar, produtores e usinas permanecem sempre nas mesmas variedades”**

por alguns anos, já que seu nível de concentração ainda é elevado. Porém, segundo ele, este número tende a começar a cair já nesta safra. Dados preliminares do Censo Varietal IAC de 2017 já indicam que houve uma redução de 4% na área cultiva-

### PORCENTAGEM DA ÁREA TOTAL CULTIVADA NA REGIÃO CENTRO-SUL DO BRASIL



FONTE: INSTITUTO AGRÔNOMICO DE CAMPINAS  
\* DADOS NÃO FINALIZADOS





da com 7515 no Brasil em relação ao ano passado, saindo de 28% para 24%. “Essa queda só não é maior devido ao reduzido índice de renovação dos canaviais dos últimos anos, que ficou abaixo dos 15%.”

O consultor do IAC observa que as variedades que estão ganhando espaço nos censos varietais são novas, desenvol-

mecanização.”

Braga Jr. ressalta que a introdução de variedades modernas deve ser o caminho adotado pelos produtores e as usinas, pois os programas de melhoramento nunca irão lançar um material que seja inferior aos anteriores. “Por medo de arriscar, os produtores e usinas permanecem



**Quando bem manejada, 7515 ainda apresenta excelentes resultados**

vidas pensando no manejo mecanizado e que perfilham mais do que a 7515. Exemplos disso são as RB966928, RB92579, CTC4 e a IAC91-1099. “Não podemos negar que esse material deu uma contribuição fantástica para o setor. Mas, é importante lembrar que ele foi criado para outro tipo de manejo, não favorecendo a

sempre nas mesmas variedades, mas a segurança vai contra a chance de obter resultados melhores. Se não arriscar, as médias de produtividade continuarão sempre as mesmas, o que ocasionará uma quebra geral em todo o setor.”

Já para o Prof. Marcio Henrique Pereira Barbosa, da UFV, dificilmente outras





# PORTALS YNGENTA

CHEGOU!

## Tudo o que você precisa para tomar as melhores decisões no campo.

- ✓ Indicadores
- ✓ Cotações
- ✓ Tendências
- ✓ Análises
- ✓ Notícias
- ✓ Soluções



## Acesse: [www.portalsyngenta.com.br](http://www.portalsyngenta.com.br)

É simples. É produtivo. É Syngenta.



### INTELIGENTE

Informação relevante, de acordo com a cultura da sua região, ajudando na tomada de decisão.



### CUSTOMIZÁVEL

Você escolhe a região e a cultura, e o Portal traz notícias e indicadores relevantes para você.



### INTERATIVO

Webinars com informações diretas do campo e interação online com os melhores especialistas do mercado.





ARQUIVO CANAONLINE

**Recém-chegados a cana, produtores apostaram na 7515 para não errar**

variedades, mesmo as “modernas”, conseguirão suplantar a produtividade da RB867515 quando bem manejada. “A recomendação aos produtores, em especial aos jovens que iniciam na cultura da cana-de-açúcar, é conhecer bem o seu ambiente de produção e adequar procedimentos de controle de qualidade para validação de novas variedades e novos clones nas áreas sob sua administração. Desta forma, conseguirão explorar o máximo de produtividade utilizando as variedades disponíveis no mercado.”

Porém, o pesquisador ressalta que a RIDESA apoia a renovação do plantel, tanto que a busca por novas variedades é uma realidade dentro da Rede, que já possui, além das variedades recém-lançadas, centenas de clones com bom potencial para substituir parcialmente a RB867515.

“Sabemos que a 7515 tem suas limitações e com o passar do tempo será substituída. Por conta disso, estamos trabalhando para obter variedades que venham a superá-la nos ambientes em que ela é destaque. Entretanto, enquanto isso não ocorra, não podemos simplesmente dizimá-la, mas

ARQUIVO CANAONLINE



**Rafael Mansur Zaquia aposta em variedades modernas para turbinar sua produção**



sim manejá-la da melhor forma, visando explorar seu máximo potencial produtivo.”

### **Estaria agora a 7515 mais suscetível à pragas e doenças do que antigamente?**

O produtor Jaime Antônio Inocente Sanchez sempre voltou seus esforços para a citricultura em sua fazenda localizada

Por ser novo no setor, o produtor não quis arriscar e a primeira variedade plantada em sua fazenda foi a RB867515. Porém, Sanchez já afirma que, quando chegar a hora de renovar sua área, esta variedade não será mais utilizada. “Temos visto muitas doenças nela. A sanidade das folhas, quando comparada a outros materiais, está bem ruim. Além disso, percebemos



RIDESA

***Pesquisadores da UFV/RIDESA, Marcio Henrique e Luís Cláudio, ressaltam que não é correto afirmar que a RB867515 é suscetível à pragas e doenças***

no município paulista de Ibitinga. Com a queda da cultura na região, ele, juntamente com seu filho, Fábio Moraes Sanchez, optou por adentrar o segmento canavieiro. “Há dois anos, começamos a plantar cana-de-açúcar. Nossa área, que no total é de 140 hectares, já conta com 80 ha de canaviais.”

que ela não está aguentando o pisoteio das máquinas.” Os materiais que irão entrar para substituir a 7515 na fazenda do produtor são as CTC 4 e a RB966928.

Outro que tem sofrido com a presença de doenças em suas áreas de 7515 é Rafael Mansur Zaquia, do município paulista de Taquaritinga. O problema é tanto que







***Na Coruripe, quando manejada fora do meio de safra, soca de 7515 sofre com o pisoteio das máquinas***

ele afirma que nas últimas reformas já tem dado preferência para variedades mais saudáveis, que irão entregar produção mais longa e, conseqüentemente, maiores produtividades. “A CTC 4 e a CTC 7 são alguns dos materiais que têm respondido melhor do que a 7515 na minha propriedade.”

Os pesquisadores da UFV/RIDESA, Marcio Henrique Pereira Barbosa e Luís Cláudio Inácio da Silveira, ressaltam que não é correto afirmar que a RB867515 é suscetível à pragas e doenças. “Pelo contrário, ela é muito resistente a importantes enfermidades que acometem a cana-

de-açúcar e por essa razão, dentre outras, ainda tem sido muito cultivada.”

Ao longo das últimas semanas, a CanaOnline reuniu relatos de diversos produtores que afirmam estar tendo problemas de suscetibilidade da 7515 com relação a algumas pragas e doenças. Confira a resposta da RIDESA sobre cada um dos problemas citados:

Estria vermelha: A RB867515 sempre foi suscetível à essa doença. Mas, talvez seja um dos genótipos que pode ser considerado como o melhor padrão de suscetibilidade à estria vermelha dentre as va-



riedades existentes no Brasil. Entretanto, estria vermelha é manejo. Se determinada região tem maior foco ou probabilidade de ocorrência, a resposta é simples: utilize outra variedade que não seja a RB867515.

**Podridão vermelha:** Nos últimos anos, em função do avanço da colheita sem prévia queima da palha, houve um aumento da incidência de podridão vermelha em muitas variedades, em especial, àquelas que têm elevada produtividade, que acabam tombando, aumentando assim o potencial de infecção dos colmos pelo fungo causador da doença. Ou seja, é um fato generalizado que tem acometido também outras variedades.

**Cigarrinha-das-raízes:** Não podemos colocar a culpa na RB867515 no que tange ao ataque desta praga, pois foi a uma mudança no sistema de colheita da cana que impactou no controle biológico da Cigarrinha-das-raízes devido ao fato de que, agora, um grande volume de palha permanece sobre o solo.

**Broca:** Nossos estudos mostram que a RB867515 causa a maior taxa de mortalidade de larvas jovens que ainda estão raspando as folhas antes de penetrarem nos colmos. Pelo que temos conhecimento, o comportamento geral da RB867515 em relação a esta praga é muito semelhante ao de outras variedades.

**Ferrugem alaranjada:** Antes mesmo de a Ferrugem alaranjada chegar ao Brasil, a RIDESA já sabia que a RB867515 seria re-

sistente, pois ela já havia sido testada em regiões com foco dessa doença.

### **Alta concentração de 7515 fez com que o Grupo Coruripe reduzisse sua participação no plantel**

A história canavieira nos ensina que cultivar apenas uma variedade em grandes extensões de área é um risco muito grande. Exemplo disso é o ocorrido com a SP71-6163 quando houve a epidemia de amarelinho. Por questões de segurança, tanto usinas quanto fornecedores têm optado pela diversificação, introduzindo diferentes materiais, com diferentes progenitores, de modo que, caso surja algum tipo de problema específico, apenas uma pequena parcela do canavial será afetada.

No polo de Minas Gerais da Coruripe, por exemplo, cada material não pode



ARQUIVO CANAONLINE

***Estratégia da Coruripe, segundo Mario Sérgio Matias da Silva, é alocar a 7515 em solos de baixa fertilidade e para colheita de meio de safra***





exceder o limite de 10% de área cultivada. O que não se aplica à 7515, que ocupa o dobro desse número nas unidades mineiras do Grupo. O gerente corporativo de planejamento e PD da Coruripe, Mário Sérgio Matias da Silva, explica que, por ser um material que sempre esteve “à mão”, a RB867515 acabou ocupando grandes áreas na Empresa, inclusive se estendendo para ambientes não tão favoráveis à sua utilização.

Silva conta que, num dado momento, a 7515 chegou a ocupar 25% da área do Polo de Minas Gerais. Hoje, como afirmado, este número é ligeiramente menor (20%). Porém, a intenção do Grupo é que, até 2020, esta porcentagem caia ainda mais, chegando a apenas 10%. “Iremos

sim reduzir os plantios com essa variedade, mas não vamos extingui-la tão cedo de nosso plantel.”

Além de reduzir a porcentagem de 7515, o plano da Coruripe em Minas Gerais é alocar essa variedade apenas nos ambientes mais restritivos (arenosos) e com colheita de meio de safra, em função de ser um material que não suporta pisoteio, demonstrando visíveis falhas na soqueira a partir do terceiro corte. “Quando estratifico a 7515 nessas condições, ela responde tão bem quanto as novas variedades, mas, comparando com final e começo de safra, a resposta não é tão boa.”

Para janelas de início de safra, a Coruripe tem optado por materiais precoces e promissores, como a CTC 9001,



ARQUIVO CANAONLINE

**Participação da RB867515 no censo varietal da Odebrecht Agroindustrial ainda é expressivo: 50%**



RB966928 e RB855156. Já no final da safra, as opções adotadas pelo Grupo são as CTC 9002, CTC 14 e RB93-509 por serem variedades de ciclo tardio, cujas características e desempenho são superiores as da 7515. "Como a estratégia do Grupo é não crescer muito com um único material, mesmo no meio de safra a RB867515 está sendo substituída. As cultivares que estão entrando nesse período são a RB92-579 e a CTC 9004", relata Silva.

### **Odebrecht Agroindustrial substitui 7515 visando melhor aproveitamento e maiores produtividades**

A participação da RB867515 no censo varietal da Odebrecht Agroindustrial ainda é expressivo: 50%. Porém, este número não deve demorar a cair, já que as taxas de plantio dessa variedade vêm sendo reduzidas significativamente ao longo dos últimos anos. Nos plantios de 2016, a variedade foi plantada em torno de 35% das áreas de renovação, número inferior aos índices anteriores.

O diretor de tecnologia agrícola da Odebrecht Agroindustrial, Rodrigo Rodrigues Vinchi, relata que a participação dessa variedade vem caindo ao longo dos anos em função de adequações de manejo implementadas visando melhor aproveitamento, mitigação de riscos empresariais e maior produtividade. "A renovação do plantel varietal é primordial para alavancar a produção dos nossos canaviais.



ARQUIVO CANAONLINE

**Rodrigo Vinchi "A renovação do plantel varietal é primordial para alavancar a produção dos nossos canaviais"**

vancar a produção dos nossos canaviais. Variedades mais adaptadas às nossas condições de solo e clima e alinhadas com a estratégia de manejo de cada unidade agroindustrial trazem incrementos nos nossos resultados safra após safra."

Para Vinchi, as novas variedades introduzidas têm apresentado bom potencial, sendo que certamente ocuparão um percentual importante no censo varietal do setor, sempre tendo em vista a diversificação do portfólio. "Entretanto, para algumas situações específicas, ainda temos que recorrer a materiais mais antigos, que são comprovadamente seguros."

### **RB867515 ainda ocupa 65% da área cultivada da Barralcool**

Muitas vezes, a tarefa de diminuir a participação de uma única variedade no





**Marcos Beletti conta que a Barralcool vem tentando diminuir sua área com 7515. Já caiu de 80% para 65%**

plantel varietal de uma usina não é fácil. É o caso da Usina Barralcool, localizada no município mato-grossense de Barra do Bugres. Por ser um material que se adapta muito bem àquela região, onde predominam os solos arenosos, a 7515 ocupa 65% da área cultivada na empresa. Embora ainda pareça muito, este número já foi bem mais alto: 80%.

O gerente agrícola da Barralcool, Marcos Beletti Peres, conta que, por motivos de segurança, a unidade tem buscado diminuir essas taxas gradativamente. “Apesar da 7515 ser imbatível, é muito arriscado ter uma porcentagem tão alta de apenas uma única variedade, mesmo que



DIVULGAÇÃO BARRALCOOL

nossa região não tenha um histórico de pragas que ataquem este material.”

Peres conta que há anos tem buscado variedades que possam substituir a 7515. Missão que, até o momento, tem se mostrado impossível. “Os materiais que testamos não têm o mesmo rendimento da RB867515. Alguns até conseguem empatar no primeiro corte, mas, a partir do segundo, ocorre uma queda de produção.”

ARQUIVO CANAONLINE



**Adoção da RB867515 no sistema MPB ainda é um assunto polêmico no setor**



## **A 7515 seria uma boa opção para utilizar no sistema de Mudas Pré-Brotadas (MPB)?**

Uma possibilidade que se abriu com a chegada das mudas pré-brotadas ao mercado foi a aceleração do processo de introdução de uma nova variedade. Novas em termos, já que existem aqueles produtores e usinas que ainda utilizam materiais antigos, entre eles a RB867515, nesse sistema. Na plataforma Plene, da Syngenta, ela é a quarta mais comercializada, segundo o gerente de marketing da Empresa, Guilherme Moura. Sua adoção é tamanha que, até o final do ano, não é mais possível adquirir Plene de 7515, pois a capacidade de produção desta variedade já alcançou seu limite.

Moura conta que a Syngenta consegue produzir mudas muito boas a partir de 7515, com ótimos resultados no campo. "O que observamos nos clientes é uma recuperação do stand da variedade, com ótimos desenvolvimentos e produtividades."

Para o gerente de marketing, esse material é a mais viável para solos arenosos, onde não existem outras opções. "Acredito que as novas variedades têm que provar ao que vieram. A 7515 é excelente para determinados locais, sendo que o Plene PB impulsionará significativamente seus resultados." Atualmente, os materiais mais comercializados na plataforma Plene são a CTC 4 e a RB966928.

A questão é polêmica. Há aqueles

que acham desperdício utilizar a 7515 em MPB. É o que pensa o produtor Ismael Perina Jr, de Jaboticabal, SP, pioneiro no uso do sistema de plantio de MPB com Meiosi ((Método Interrotacional Ocorrendo Simultaneamente), já alcança taxa de multiplicação de 1 linha para 30, tornando-se um especialista no tema. Para ele, a MPB possibilita a adoção mais rápida de materiais mais produtivos que a 7515, o que possibilita aumentar a produtividade do canavial.



ARQUIVO CANAONLINE

**Para Guilherme Moura, a 7515 é uma ótima variedade para ser utilizada junto ao MPB**

"A 7515 não é uma ótima variedade, mas quando surgiu era a que mais se adaptava nos ambientes rústicos, era uma certa garantia de produção, perdia-se menos ao adotá-la. Como não tinha outra, todo mundo foi nela. Mas houve evolução, surgiram materiais melhores. Para quem vai formar canavial com MPB, eu não indico adquirir muda da 7515", recomenda Ismael.

No sistema AgMusa™, da BASF, a





RB867515 é apenas a oitava mais adquirida, sendo que a tendência, de acordo com o gerente comercial de AgMusa™ da BASF, Brasilino Alves Garcia Neto, é que essa posição caia ainda mais, pois a demanda por variedades novas e mais produtivas é cada vez maior.

“O sonho de todos os grupos é alcançar a cana de três dígitos, o que virá apenas com a adoção de novas tecnologias, incluindo variedades mais modernas.” No sistema AgMusa™, as variedades mais demandadas são as RB85-5156, RB966928, CTC 9001, CTC 9003, CTC 9002, CTC 9004 e IAC91-1099.

O consultor na área de estatística do IAC, Rubens Braga Jr., é mais categórico ao falar sobre a 7515 no sistema de mudas pré-brotadas. Para ele, esse material não serve para esse fim e quem utilizá-lo



*“Para quem vai formar canavial com MPB, eu não indico adquirir muda da 7515”, diz Ismael*

está “jogando dinheiro fora”. Isso ocorre, de acordo com ele, pois, em vez de utilizar uma tecnologia moderna que entregará resultados interessantes, será usado um material antigo que pouco agregará à produção.

“Se for adotar uma tecnologia recente, como as MPBs, porque utilizar junto um material antigo? O mais interessante é adotar variedades novas, como a série 9000 do CTC e a IACSP95-5094.” Entretanto, Braga Jr. ressalta que não basta apenas pegar uma variedade nova e produzir uma MPB a partir dela. “O produtor ou usina tem que saber onde e como alocar cada material para que consiga obter altíssimos resultados”, finaliza.

Analisando o contexto do setor e a 7515, fica claro a importância das pesquisas para o desenvolvimento da atividade. Mostra também que, apesar de todas as dificuldades, as pesquisas na área de cana-de-açúcar não pararam, possibilitando a rainha RB867515 passar a ter sucessoras para dividir a coroa. E também não deixa dúvidas de que, o setor deve agradecer muito essa mineirinha, afinal, ela ajudou a multiplicar os canaviais Brasil afora, uai!



*Para Brasilino Garcia, a cana de três dígitos só virá com a adoção de novas variedades*

ARQUIVO CANAONLINE





# Plateau®

Herbicida

## Simple assim.

ern

Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrições no Estado do Paraná para os alvos *Indigofera hirsuta* e *Emilia sonchifolia*. Registro MAPA Plateau® nº 02298.

☎ 0800 0192 500

f [facebook.com/BASFAgroBrasil](https://facebook.com/BASFAgroBrasil)

[www.agro.basf.com.br](http://www.agro.basf.com.br)

**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 AGRÔNOMICO.



### Versatilidade na hora de aplicar, rentabilidade na hora de colher.

- Fácil manuseio.
- Aplicação no seco, no úmido, no solo e na palha.
- Amplo espectro de controle.
- Excelente controle de tiririca e corda-de-violão.
- Alta eficiência em pré-emergência.

 **BASF**

We create chemistry



# O país do vinho espumante

A VOCAÇÃO DO BRASIL PARA A PRODUÇÃO DE VINHO  
ESPUMANTE É CADA VEZ MAIS RECONHECIDA, QUEBRANDO  
TRADIÇÕES, ALTERANDO O MERCADO E EFERVESCENDO  
A ECONOMIA DE VÁRIAS REGIÕES BRASILEIRAS



**O brasileiro  
pode brindar  
com espumante  
nacional que estará  
fazendo bonito**



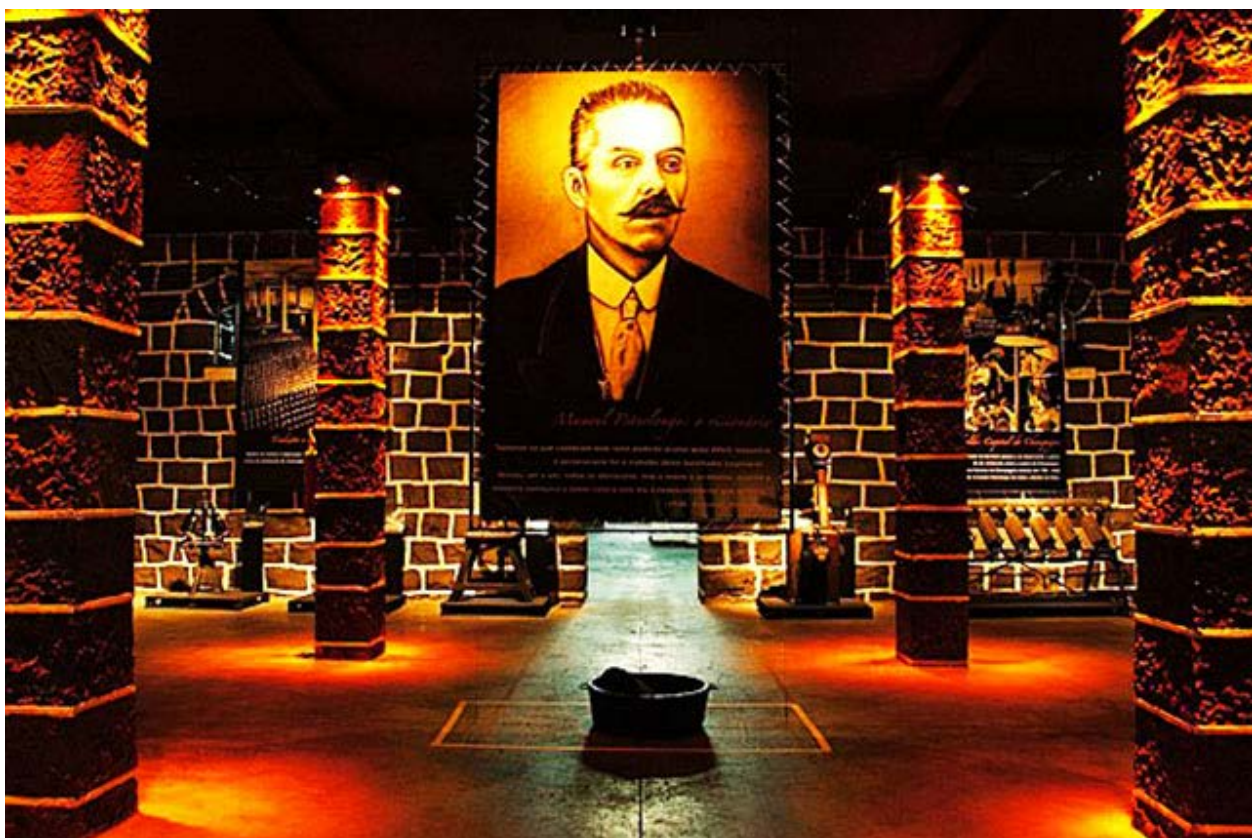
*Luciana Paiva e Regina Baldin*

Muitos italianos ao aportarem nas terras brasileiras no final do século 19 trouxeram nas malas, além de sonhos, ramos de videiras. O desejo era produzir vinho na América. Para uns, o objetivo não era nem tanto comercializar, mas, principalmente vinificar para o consumo da família, para abrandar a saudade do antigo lar e dar ânimo para encarar a lida no novo mundo.

Entre esses italianos estava Manoel Peterlongo, que também queria produzir vinho, mas diferentemente de outros italianos que tinham a finalidade de obter o conhecido vino rosso, o sonho de Manoel era mais borbulhante, com ele, nada

de vinho tranquilo, sua meta era o espumante, mais precisamente champagne, seguindo o método utilizado pelos franceses: com uma segunda fermentação natural na própria garrafa, conhecida como champenoise.

Manoel era agrimensor e já dominava os conhecimentos da produção da bebida, contam que em sua mala tinha um livro do próprio Dom Pérignon, o monge beneditino associado à história da produção de champagne e que, ao tomar pela primeira vez esse vinho espumante, lá por 1670, pronunciou uma das mais famosas frases do mundo do vinho: “Estou bebendo estrelas”.



LUCIANA PAIVA

**Manoel Peterlongo produziu, em 1913, o primeiro champagne das Américas**



Quis o destino, que Manoel se estabelecesse em Garibaldi, na Serra Gaúcha, que muito tempo mais tarde viria a ser conhecida como uma das regiões com as melhores condições no mundo de solo e clima para a produção de vinhos espumantes. Ali, o italiano Manoel Peterlongo

a cave subterrânea. Em janeiro de 1915, fundou a Vinícola Casa Peterlongo.

Nesse mesmo ano, projetou a construção da cave, posicionada na direção ao Norte, buscava o vento mais frio, com o intuito de congelar o vinho que ficava no início do gargalo das garrafas. A par-



LUCIANA PAIVA

***Na Cave subterrânea da Peterlongo, o vento frio congelava o champagne que ficava no gargalo da garrafa***

produziu, em 1913, o primeiro champagne das Américas.

A produção começou de forma artesanal no porão de sua casa, porém, Manoel já planejava a construção da vinícola. Em 1910 passou a armazenar pedras de basalto, com o propósito de vir a construir

te congelada era retirada, eliminando as pequenas impurezas e agregando maior qualidade ao produto. Junto à cave, foi escavado um poço para manter as paredes sempre úmidas; com isso a temperatura não ultrapassaria os 14°C, mantendo a integridade do produto.





Para a produção de champagne, Manoel incentivou o cultivo de uvas brancas finas em toda a Serra Gaúcha. Além de sua paixão pela produção desse tipo de vinho, talvez por ser agrimensor e conhecedor das condições adequadas para a produção de um vinho de qualidade, tenha descoberto, antes de todos, a vocação da região para a produção de vinho espumante.

### **Vocação brasileira para a produção de vinhos espumantes**

Vocação que demorou para ser reconhecida em sua plenitude, segundo Juarez Valduga, presidente do Grupo Família Valduga, uma das mais tradicionais vinícolas brasileiras, localizada no Vale dos Vinhedos, em Bento Gonçalves. “Após 140 anos do desenvolvimento da viticultura



***Tunel centenário na cave subterrânea da Peterlongo: tudo planejado para garantir e preservar a qualidade do produto***



***Serra Gaúcha, uma das regiões com as melhores condições no mundo de solo e clima para a produção de vinhos espumantes***



na região da Serra Gaúcha, só nos últimos 10 anos foi encontrada definitivamente a identidade máxima da região para a produção de vinhos espumantes de qualidade. Temos condições propícias de clima e solo, que nos posicionam como uma das melhores regiões do mundo para a produção de vinhos espumantes”, salienta Jua-

produtor de bebidas George Aubert ouviu de um irmão marista, que havia passado por Garibaldi, sobre as potencialidades que o solo brasileiro possuía para a produção de espumante. Eram muitas as di-



DIVULGAÇÃO CHANDON BRASIL



**Linha de espumantes Chandon Brasil**

rez que é presidente do Conselho Superior da Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos (Aprovale), localizado em Bento Gonçalves.

Os estrangeiros levaram menos tempo que os vinicultores brasileiros para reconhecer essa vocação da Serra Gaúcha. No final da década de 1940, o francês e

ficuldades na Europa pós-guerra, e o francês de posse da informação e experiente na produção de espumantes, vislumbrou a chance de incrementar seus negócios. Em 1950, desembarcou em Garibaldi e abriu sua empresa elaborando espumantes em larga escala pelo método charmat – a segunda fermentação é realizada em





um grande tanque de inox, chamado de autoclave.

### **A Chandon produz borbulhas no Brasil**

Na década de 1970, foi a vez de a tradicional produtora de champagne, a francesa Moët & Chandon, aportar na Serra Gaúcha. Com sua fábrica em Garibaldi, a Chandon Brasil contribuiu para firmar a vocação brasileira na produção de vinhos espumantes. A empresa introduziu mudas certificadas como a Riesling Itália, Chardonnay e a Pinot Noir, plantou vinhedos próprios, instalou tecnologia e filosofia internacional.

Sergio Degese, diretor geral da Chandon Brasil, diz que a escolha do país se deve basicamente por três razões. A primeira é enológica: a região da Serra Gaúcha tem uma vocação nata para o cultivo de uvas com grande aptidão para a elabo-

ração de espumantes de qualidade classe mundial. “Aliás temos que reconhecer a ousadia e a façanha dos enólogos da matriz, a Maison Moët & Chandon que detectaram este potencial no início dos anos 1970, permitindo então que a Chandon se estabelecesse naquela região a partir de 1973.”

A segunda razão, diz Sérgio, é o atrativo de um mercado com o tamanho do Brasil, especialmente, quando nessa década, o país vivia seu ‘milagre econômico’. “E a terceira reside no fato de que o Brasil era muito fechado naquela época; o champagne importado carregava impostos e taxas que multiplicavam seu preço em até três vezes, tornando seu consumo proibitivo. Tendo estas dificuldades para alimentar o mercado por fora, pensou-se em trabalhá-lo de dentro.”

Segundo Sérgio, as principais diferenças entre os vinhos produzidos pela

***Na Chandon Brasil, 30% das uvas são de produção própria e os outros 70% são de vinícolas familiares parceiras***





Maison Moët & Chandon na França e o produzido no Brasil, são o terroir onde as vinícolas estão situadas, o tipo de uvas usadas para a produção do espumante e a diferenciação climática entre Brasil e França.

A Chandon Brasil, diferentemente de sua matriz, produz o espumante pelo método charmat. Mas os cuidados com a produção, começando pelos parreirais são os mesmos. No Brasil, 30% das uvas usadas são de produção própria e os outros 70% são de vinícolas familiares parceiras. Sérgio explica que para obter uma boa matéria-prima para a produção do espumante, os vinicultores cumprem critérios de qualidade desde a plantação até a colheita. Dentre eles estão temporada certa para plantação, e tempo certo de colheita. E os critérios de qualidade como tempo mínimo e técnica de envelhecimento, criação de borbulhas, tipo de fermentação e assemblage (mistura de diferentes variedades de uvas no processo de produção de um vinho).

### Um chileno impulsiona a identidade brasileira para a produção de espumantes

Em 1976, a Chandon trouxe o engenheiro agrônomo e enólogo Mário Geisse



DIVULGAÇÃO

**Mário Geisse encontrou um dos melhores terroirs do mundo para a produção de vinho espumante**

para dirigir a vinícola, com ele vieram novos ares para a viticultura da Serra Gaúcha. Mário conta que logo percebeu que na região existia um potencial incrível e ainda não desvendado para a elaboração de produtos de alta qualidade, principalmente em matéria de espumantes, que ele considerava ser a grande vocação da re-





EMBRAPA UVA E VINHO

***Parreiral da Cave Geisse em Pinto Bandeira, região quer receber o status de Denominação de Origem exclusiva para vinhos espumantes finos***

iniciar seus trabalhos: boa altitude (800m), solo com ótima drenagem, boa amplitude térmica e posição solar ideal. E, assim, em 1979 fundou a Vinícola Cave Geisse, considerada por muitos especialistas como onde se produz o melhor espumante do Brasil.

O objetivo principal de Mário Geisse passou a ser o de desvendar o real potencial de qualidade que a região podia oferecer. Para isso, renunciou às grandes produções do método de cultivo vigente na região - latada - e optou pelo sistema de espaldeiras altas, com produções menores, mas de melhor qualidade. Na produção, aliou conhecimento, tradição, técnica e o respeito ao estilo e características inerentes ao vinho brasileiro. Com ele, intensificou-se o conceito de vinhos de terroir – vinhos que expressam as características edafoclimáticas de uma região: no aroma, na cor, no sabor, na acidez, na qualidade, definindo a personalidade da bebida.

Ainda bem que Mário não queria ser o único a desfrutar desse potencial regional, e usou seu conhecimento para convencer outras vinícolas. “Nas conversas, o Mário se empolgava falando sobre as qualidades da região para a produção de vinho

gião. Isso tudo inspirou-lhe a montar a sua própria vinícola e extrair todo esse potencial e expressa-lo por meio da produção de espumantes com a marca Geisse.

A Serra Gaúcha se apresentou para o chileno como uma vasta oportunidade para a produção de vinho espumante de qualidade, mas, perfeccionista, Mário buscava a excelência, para isso, passou a investigar qual seria o local mais apropriado para plantar seus vinhedos e obter o padrão mais elevado possível em matéria-prima. Seu conhecimento e sua intuição levaram-no a escolher a região de Pinto Bandeira, distrito de Bento Gonçalves, hoje conhecido como região dos Vinhos da Montanha, onde identificou todas as características consideradas ideais para



***A variedade da Uva Chardonnay é uma das preferidas na composição do vinho espumante***

espumante. Que deveríamos unir tecnologia e pesquisa a esse dom natural e produzirmos um dos melhores espumantes do mundo. Ele estava certo”, diz Juarez Valduga, hoje um dos maiores incentivadores e divulgadores do vinho espumante nacional.

Celito Crivellaro Guerra, pesquisador da Embrapa Uvas e Vinhos, que tem sua sede em Bento Gonçalves, diz que a Cave Geisse é a maior referência sobre espumantes na Serra Gaúcha. “Foi uma indutora e teve um papel muito importante na melhoria da qualidade do vinho espumante, que vem crescendo muito nos últimos 10 anos. O número de vinícolas, principalmente pequenas, que produzem vinho espumante aumentou enormemente. Descobriu-se que há uma estratificação de sub-regiões dentro da Serra Gaúcha com grande potencial para a produção de vinhos. Já existem na Serra cinco regiões vinícolas de vinhos finos com indicação geográfica (IG) reconhecida pelo INPI, sendo quatro Indicações de Procedência (IP) - Altos Montes, Monte Belo, Pinto Ban-

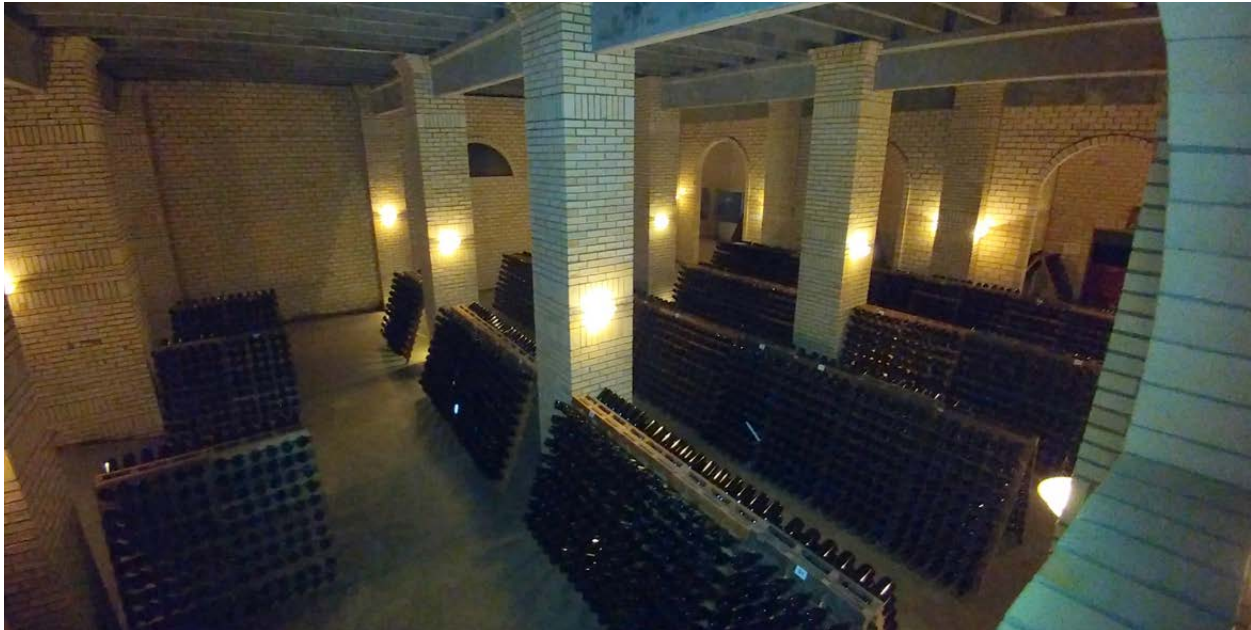


WAGNER MENEGUZZI

deira e Farroupilha, e uma com Denominação de Origem (DO) - Vale dos Vinhedos”, observa Guerra.

E a região de Pinto Bandeira quer receber o status de Denominação de Origem exclusiva para vinhos espumantes finos. O projeto é desenvolvido pela Embrapa Uva e Vinhos e pela Associação dos Produtores de Vinho de Pinto Bandeira (Asprovinho). Os trabalhos para a conquista da denominação seguem a todo vapor e, segundo Guerra, até o final de 2017 deverá acontecer o depósito junto ao INPI. Para o pesquisador, as indicações geográficas vieram para conferir reputação, valor e identidade a um produto de uma origem específica. Pinto Bandeira já possui a Indicação de Procedência, sendo que a Deno-





LUCIANA PAIVA

**A Casa Valduga possui a maior cave de espumantes da América Latina, com capacidade para abrigar mais de seis milhões de garrafas**

minação de Origem virá para coroar e avançar ainda mais seus espumantes.

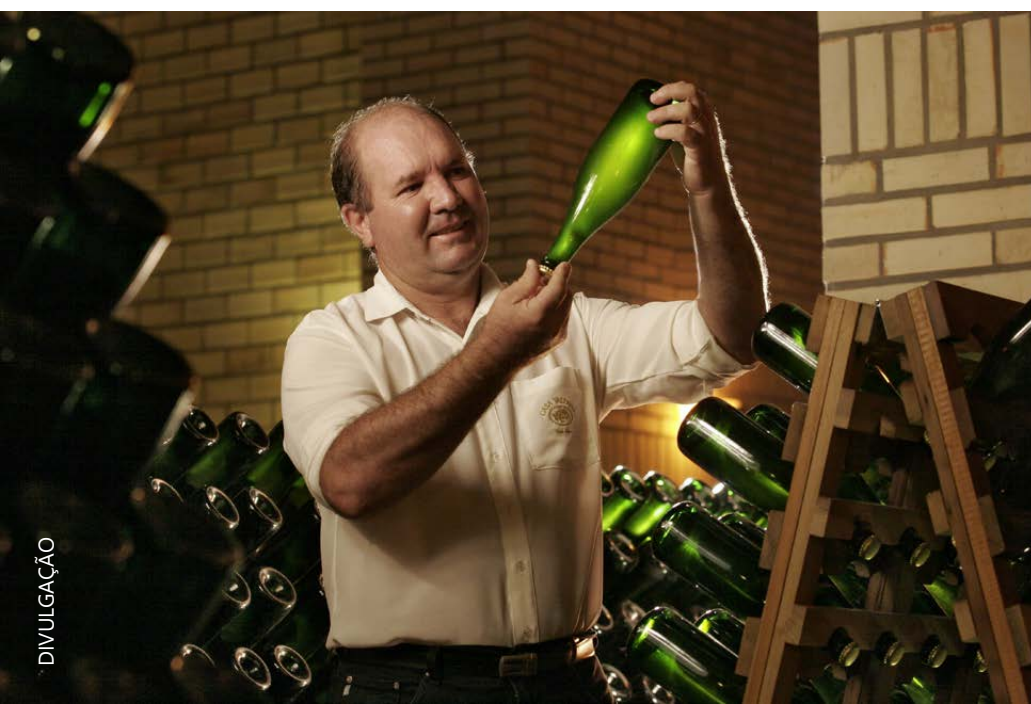
### **Vinícolas aproveitam a vocação da Serra Gaúcha para a produção de espumante**

Celito Guerra salienta que há muitos motivos para brindar o atual momento do espumante nacional, entre eles está a adesão cada vez maior do vinicultor brasileiro à produção de espumantes superiores. O

que os incentiva é o mercado em ascensão e a possibilidade de, com menos esforço e custos conseguir produzir espumantes de alta qualidade, pois as condições de solo e clima são favoráveis. Com isso, muitas vinícolas passaram a direcionar mais uvas para a produção de espumantes, reduzindo o volume de vinhos tranquilos.

A Casa Valduga é uma delas. Com tradição de 140 anos na produção de vinhos, na última década vem migrando, cerca de 20% ao ano, dos vinhos tranquilos para a produ-

ção de espumantes. “Hoje, 60% de nossa matéria-prima é direcionada aos espumantes. Dentro de cinco



**“Produzimos pelo método champenoise da mesma forma que as melhores casas na França”, diz Juarez Valduga**





EMBRAPA UVA E VINHO

**Linha de espumantes Casa Valduga**

há 10 anos, 80% das uvas que produzimos no Vale dos Vinhedos serão para espumantes. Em nossa região, temos alguns anos que não são tão bons para a produção de vinhos tranquilos, mas para espumantes todo ano é bom ou excelente. Os avaliadores internacionais ficam loucos com nossas condições naturais. Então, nada mais sensato que reconhecer e aproveitar essa vocação. Nos tornamos uma das vinícolas mais capacitadas e com mais tecnologia para a produção de espumantes. Estamos convertendo nossos vinhedos para variedades Chardonnay e Pinot Noir, e produzimos pelo método champenoise da mesma forma que as melhores casas na França”, informa Juarez.

A Casa Valduga possui a maior cave de espumantes da América Latina, com

LUCIANA PAIVA







**Daniel Salton: a Salton se antecipou à tendência de maior demanda por espumantes**

capacidade para abrigar mais de seis milhões de garrafas. “Mas não queremos ser conhecidos apenas por ter a maior cave, mas por produzir os melhores espumantes, para isso, investimos em pesquisas, no campo, no monitoramento dos parreirais, na vinícola e no aperfeiçoamento de nossa equipe”, salienta Juarez.

**Castelo da Vinícola Salton em Bento Gonçalves, a vinícola tem mais de 100 anos**



## A maior produtora de vinhos espumantes do Brasil

Fundada em 1910 em Bento Gonçalves, a Vinícola Salton, desenvolveu seu primeiro rótulo de espumante em 1933, e foi pelo método champenoise. Desde então, se especializou na produção do vinho borbulhante, tornando-se a vinícola com maior volume de espumantes elaborados, tanto pelo sistema charmat como pelo champenoise.

Daniel Salton, presidente da Vinícola, reconhece que nos últimos anos, intensificou-se o movimento em direção à produção de espumantes, mas salienta que a Salton começou a se preparar para esse direcionamento ao espumante já na virada do século XX. “Com isso temos 40% do mercado e somos referência na elaboração de espumantes no País. A produção de espumantes é maior que a de vinhos brancos tranquilos porque o consumidor brasileiro não tem o costume de tomar vinho branco fino e por isso o consumo não é tão grande.”

A Salton, informa Daniel, produz espumantes com uvas produzidas na Serra Gaúcha, que historicamente é a principal região de produtora do Rio Grande do Sul, na Campanha, que vem crescendo muito forte, e ainda com uvas de fornecedores do Campos de Cima da Serra e da Serra do Sudeste, também no estado gaúcho. Na Serra Gaúcha, possui 40 hectares próprios. Mais 635 hectares em Santana do



**Na colheita deste ano, a Salton produziu 17 milhões de quilos de uva, 45% foram direcionados para espumantes**

Livramento, dos quais 450 hectares são dedicados aos vinhedos. E na região da Campanha, são cerca de 130 hectares já plantados. Deste total, 65% dos vinhedos são dedicados à produção de espumantes.

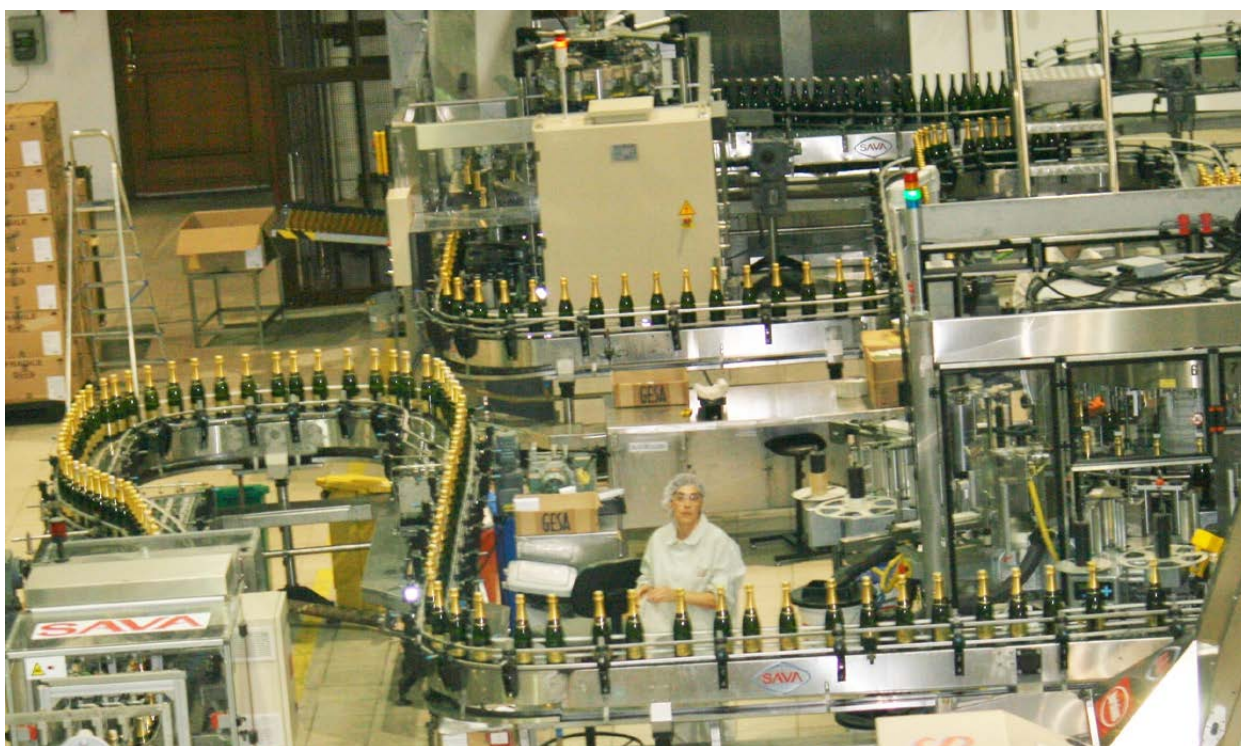
“A Serra se destaca por causa do clima e do solo argiloso que traz uma acidez fundamental para elaboração de espumantes. Para o amadurecimento da uva, bem como a quantidade de vento, territórios como a fronteira com Uruguai são vantajosos, pois diminuem a incidência de doenças e nos permite prolongar a pre-

sença da uva no vinhedo. Na Campanha, há também uma maior incidência solar, o que auxilia na maturação de uvas tintas viníferas”, explica Daniel.

Para a produção de espumantes, a Salton utiliza as variedades de uva Pinot Noir, Chardonnay, Prosecco, Sauvignon Blanc, Riesling, Moscato Vinífera e Viognier. Na safra deste ano, foram colhidos 17 milhões de quilos de uva ao todo. Na Campanha, a vinícola colheu cerca de



FABIANO MAZZOTTI



LUCIANA PAIVA

**A Salton detém 40% do mercado brasileiro de espumantes**



3 milhões de quilos de Chardonnay, Pinot Noir, Cabernet Sauvignon, Tannat e Merlot, de vinhedos próprios e de mais 40 fornecedores. Na Serra, foram 14 milhões de quilos de uvas para espumantes, vinhos e sucos. “Do total da safra, 45% são direcionados para espumantes”, diz Daniel. Em 2015, a Salton produziu 18 milhões de litros de produtos viníferos, sendo 6 milhões de litros de espumantes. No ano passado com a quebra da safra, foram 14,6 milhões de litros de produção total, sendo 5,1 milhões de litros de espumantes. “Para este ano, esperamos produzir as mesmas quantidades de 2015.”

### A Peterlongo dá a volta por cima

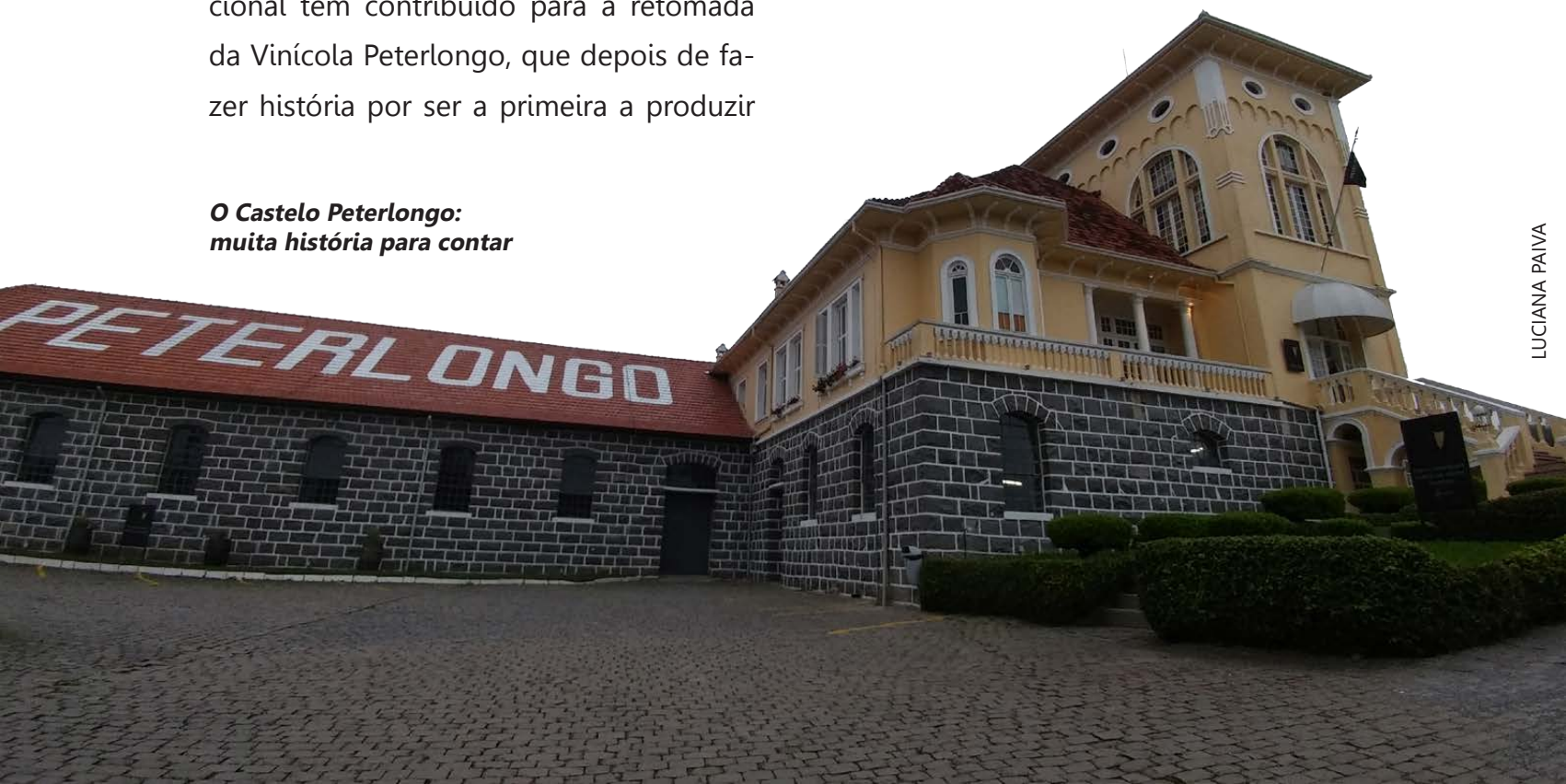
A ascensão do vinho espumante nacional tem contribuído para a retomada da Vinícola Peterlongo, que depois de fazer história por ser a primeira a produzir

**O Castelo Peterlongo: muita história para contar**



**Na Peterlongo o turista pode fazer uma viagem pelo tempo**

champanhe nas Américas; de ter seu espumante coroado como bebida oficial do país, no governo de Getúlio Vargas; de ser a primeira a exportar o produto nacional (em 1942); e de ser o champagne servido à Rainha Elizabeth II em sua visita ao Brasil em 1968; perdeu o rumo após a morte, em 1966, de Armando Peterlongo, o filho de Manoel, o fundador da vinícola.







DIVULGAÇÃO

***A Peterlongo oferece, diariamente, degustação de seus espumantes com harmonização***

O controle da empresa passou para os genros de Armando, que promoveram uma significativa mudança na política da vinícola. A Peterlongo, antes associada ao glamour do champanhe, passou a focar no mercado mais popular, produzindo filtrado doce em larga escala. Porém, não conseguiu competir com produtos mais baratos e, ao mesmo tempo, desvalorizou sua marca junto ao público que busca produtos de melhor qualidade.

Sem posicionamento definido no mercado, a Peterlongo se afundou em dívidas e quase faliu, mas a partir de 2005, sob a administração de novos investidores, iniciou um processo de renovação, por meio das bases do passado: investimento nos vinhedos, na elaboração de vinhos su-

periores e na recuperação da marca e do legado de Manoel e Armando Peterlongo.

Os ares de bonança que embalam a Peterlongo podem ser visualizados por meio da restauração do Castelo Peterlongo, da implantação do novo vinhedo que cerca a vinícola e sentidos nas na motivação do sommelier João Ferreira, gerente de Marketing da vinícola. João conta que a empresa investe na reestruturação e modernização, sem perder o foco na tradição. O primeiro passo é a elaboração de vinhos superiores, o segundo é o enoturismo. Para isso, a vinícola estruturou um passeio que reconta toda a trajetória da Peterlongo. O roteiro está dividido em sete espaços temáticos (tanques de fermentação, pipas de madeira, barris de carvalho, espa-





DIVULGAÇÃO VILLAGGIO GRANDO

**Villaggio Grando realiza parceria com a Embrapa Uva e Vinho para desenvolver o espumante típico das regiões de altitude catarinense**

melhor ainda é degustar os novos vinhos da vinícola e

ço de guarda, museu de máquinas e papel, cave subterrânea e túnel histórico). Também é realiza diariamente no jardim da vinícola, no entorno do castelo, degustações harmonizadas, possibilitando ao visitante colocar os sentidos à prova.

É emocionante percorrer os túneis, a cave subterrânea, conferir a genialidade dos fundadores da Peterlongo, reviver a história do espumante brasileiro, mas o

comprovar que a Peterlongo tem o que comemorar.

### **O vinho espumante marca presença em novas fronteiras**

Na esteira dessa notoriedade que ganhou os espumantes da Serra Gaúcha, novas regiões vitivinícolas do Brasil despontaram. Celito Guerra, pesquisador da Embrapa, relata que produzir espumante é a possibilidade de conquistar o mercado mais rápido e, com isso, garantir o negócio. Assim, o produtor dessas novas

**A Villaggio Grando tem hoje 43 hectares com uva**







***Pinot Noir,  
outra  
variedade  
clássica  
no mundo  
dos vinhos  
espumantes***

fronteiras, um fenômeno dos últimos 20 anos, tem em sua linha de produção pelos menos um rótulo de espumante.

É o que acontece com as vinícolas das regiões de altitude de Santa Catarina, onde a Embrapa realiza parcerias com produtores, para colocar o produto em um escopo tecnológico de qualidade e fazer com que avance mais rapidamente. Com a vinícola Villaggio Grando, localizada em

Água Doce, SC, a 1350 metros de altitude, a pesquisa é para desenvolver o espumante com características específicas para a região dos vinhos de altitude catarinense. "É um terroir excelente para a produção de vinhos brancos tranquilos e de espumantes com tipicidade de champagne, mais ácido, mais encorpado e mais longo", diz Celito.

Guilherme Grando, diretor comercial da Villaggio, diz que hoje a vinícola conta com 43 hectares com uva, onde são realizadas pesquisas com mais de 100 variedades, sendo cerca de 35% destinadas aos espumantes. A Villaggio processa entre 180 mil a 230 mil quilos de uva por safra, cerca de 63 mil quilos seguem para a produção de espumantes. E das 180 mil garrafas produzidas em média, 63 mil são de vinho espumante.

As pesquisas já apuraram quais as variedades mais promissoras para o espumante típico das regiões de altitude catarinense, são: Pinot Noir, Pinot Meunier, Chardonnay, Riesling, Merlot e a Trebiano está na fase de teste. Os trabalhos começaram em 2015 e a expectativa é lançar, em 2018, um espumante com protocolo específico para aquela região.

Mais pesquisas da Embrapa sobre a produção de vinho nas regiões de clima temperado de altitude, acontecem na região de Vacaria, RS. Um dos parceiros é o produtor José Sozo, que produz uva e tem vinho no mercado, mas ainda não tem vi-

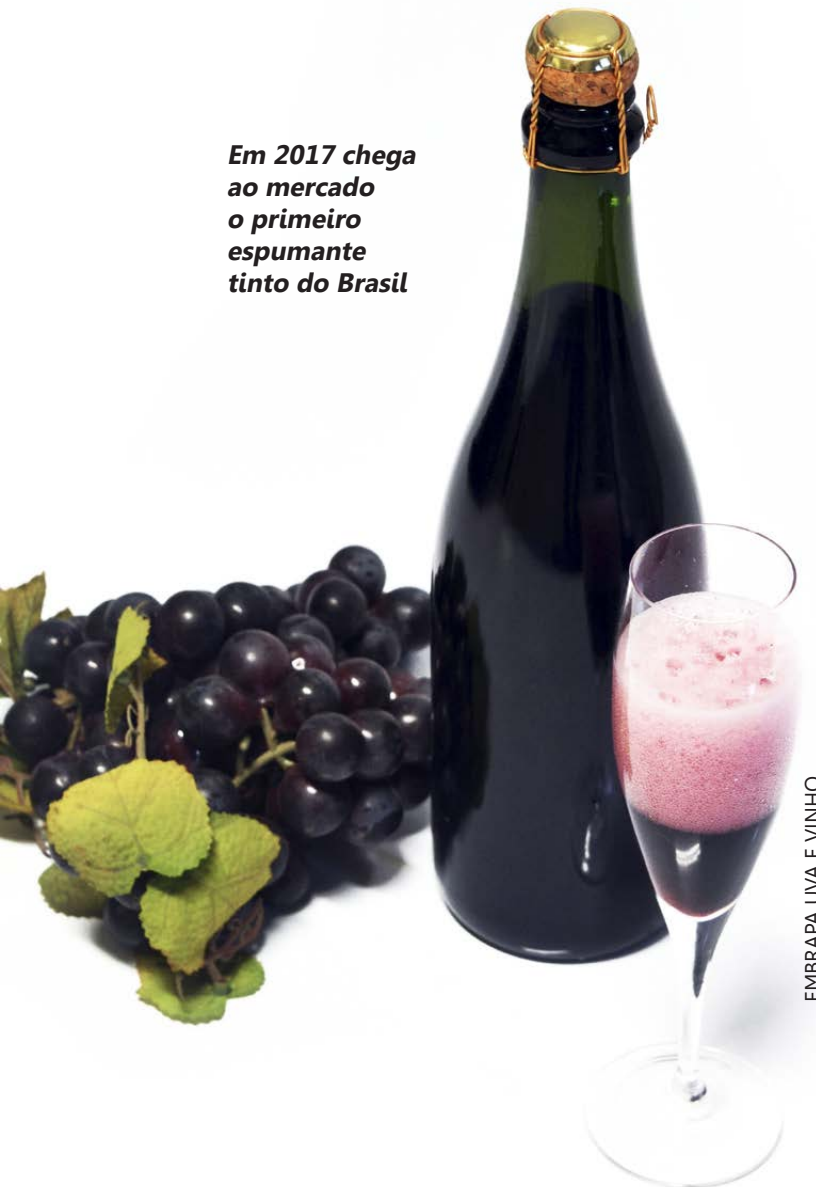




**Vinhos espumantes da região da Campanha são mais encorpados e têm um aroma característico**

nícola, sua uva é processada na Embrapa. Entre os experimentos realizados, o pesquisador destaca um, iniciado em 2015, e que visa a elaboração de um espumante tinto superior, que pode ser considerado algo raro no mundo, devido às dificuldades tecnológicas para a sua elaboração.

**Em 2017 chega ao mercado o primeiro espumante tinto do Brasil**



EMBRAPA UVA E VINHO

Na composição desse espumante tinto irão as uvas Merlot, Pinot Noir e a variedade italiana Teroldego. “É um espumante com maior acidez, mais encorpado e com maior frescor, muito indicado para no verão acompanhar o churrasco, no lugar da cerveja. Esse será seu mote de marketing. E o consumidor irá se surpreender com sua qualidade. É uma delícia”, afirma Celito Guerra. O primeiro espumante tinto nacional deve ser lançado ainda em 2017.

Rio Grande do Sul se apresenta como um caldeirão de diferentes terroirs para a produção de vinhos, cada um com sua tipicidade. Celito chama a atenção para a região da Campanha, marcada por um verão mais quente do que a Serra Gaúcha. O pesquisador salienta o trabalho realizado pela vinícola Campo de Cima da Serra, de Itaqui, os pioneiros na região. Iniciaram com o cultivo de uvas Pinot Noir e Chardonnay e fizeram uma parceria com a Cave Geisse para a elaboração dos espumantes, a uva era colhida na época específica e levada para a Geisse, em Pinto Bandeira. “Fizeram a coisa certa, como estavam começando, se uniram a quem já sabe fazer. Conseguiram espumantes excelentes, premiados em várias partes do mundo”, observa. Hoje os vinhos já são produzidos nas instalações da vinícola em Itaqui.

Como o verão na região da Campanha é mais quente, a uva tem maior con-





**A indústria do vinho no Vale do São Francisco modificou hábitos de consumo e incrementou a economia da região**

centração de açúcar, o que leva a antecipação da colheita da uva destinada à produção de espumantes, ela não

pode apresentar potencial para fazer um vinho com mais de 11 graus de álcool. “A lei brasileira de vinhos, que segue a lei internacional, coloca que um vinho tranquilo deve ter no máximo 14 graus de álcool e o espumante no máximo 13. Assim colhe-se a uva com no máximo 11 graus, e após a segunda fermentação, o vinho sai com

12 graus e um pouquinho”, explica Celito. Segundo ele, as condições climáticas da região da Campanha oferecem maior sanidade à uva e facilidade no controle de fungos, além de propiciar um aroma característico e vinhos mais encorpados.

O Rio Grande do Sul também se destaca pela produção de vinho espumante moscatel, mais doce e aromático, mas

nem por isso com menor qualidade. O maior produtor é o município de Farroupilha, mais um microclima da Serra Gaúcha. A variedade moscatel foi eleita

**Os espumantes nacionais detêm 82% do mercado brasileiro**



DIVULGAÇÃO



como indicação de procedência de Farroupilha. Celito Guerra salienta que o espumante moscatel é menos complicado, de produção mais barata e tem um mercado em ascensão, pois é a porta de entrada para os novos consumidores de espumantes.

Esse tipo de espumante é o impulsionador do setor vinífero do Vale do São

## Mercado em ascendência

“A bebida deixou de ser oferecida somente em brindes tradicionais e passou a ser servida como estrela principal de qualquer comemoração. Ganhou o dia a dia das pessoas que passaram a desfrutá-lo o ano todo”, comenta Mario Geisse. Os números do mercado de venda de vinhos espumantes reforçam esse parecer.



**Método charmat na Vinícola Salton: tanques de inox, chamados de autoclave para a segunda fermentação do vinho espumante**

Francisco, em Petrolina, PE, iniciado no começo dos anos 2000, hoje quase 90% do vinho da região é dos tipos moscatel e demi-sec. A Embrapa Uva e Vinho também desenvolve pesquisas na região, o pesquisador da Embrapa observa que a produção de vinho naquela região modificou hábitos de consumo e incrementou a economia gerando renda no campo, na indústria e no turismo.

José Fernando da Silva Protas, economista e pesquisador da Embrapa Uva e Vinho, diz que o crescimento anual do espumante tipo brut está na faixa de 11% e os moscatéis em torno de 15%. “É uma evolução inexorável, todo ano aumenta. E é um mercado diferente do de vinhos tranquilos, enquanto que nos tintos e brancos os importados lideram com 80%, no segmento de espumantes, o Brasil detém a



supremacia, com 82% do mercado. E hoje podem ser encontrados nos melhores restaurantes e lojas especializadas.”

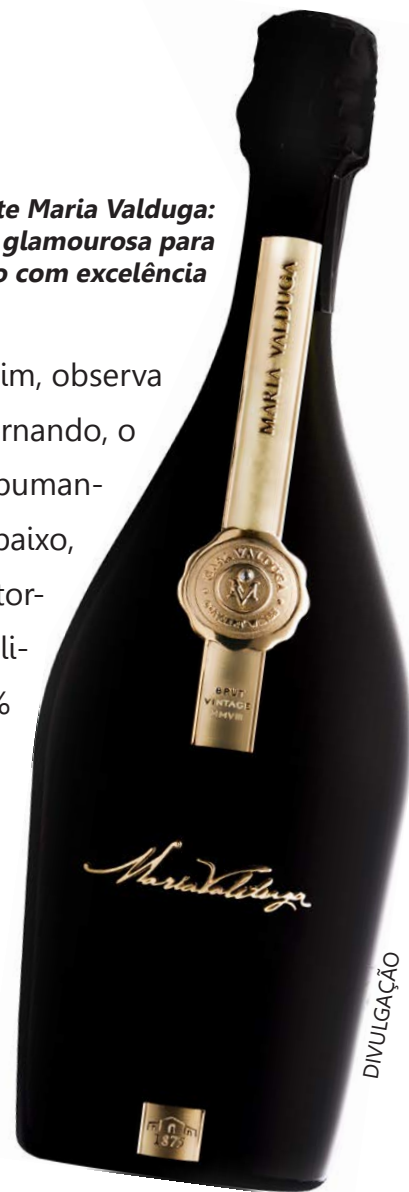
A explicação para o crescimento do consumo de vinho espumante no Brasil, de acordo com Celito Guerra, tem vários motivos: esse tipo de vinho atende ao clima quente brasileiro que pede bebidas refrescantes; o consumidor brasileiro melhorou seu paladar para bebidas mais finas; e a abertura de novas fronteiras produtoras de vinhos, como a do Vale do São Francisco, despertou novos hábitos em populações que não consumiam vinho.

Já o domínio do produto nacional no mercado de espumante, na opinião de Juarez Valduga é porque “produzimos um dos melhores espumantes do mundo e, também, por ser mais barato que os im-

portados”. Mesmo assim, observa o pesquisador José Fernando, o consumo de vinho espumante no Brasil ainda é baixo, são produzidos em torno de 25 milhões de litros, sendo que 40% das vendas ainda são concentradas nos meses de novembro e dezembro.

Juarez concorda que há muito o que crescer no mercado interno. Para ele, ainda parte do

**Espumante Maria Valduga: garrafa glamourosa para um vinho com excelência**



DIVULGAÇÃO

DIVULGAÇÃO



**“Os consumidores da Chandon procuram prazer, qualidade e perfeição”, diz Sérgio Degese**



22 e 23  
NOVEMBRO  
2017  
RESERVE ESTA DATA



# 10<sup>o</sup> Congresso Nacional da Bioenergia

ONDE A INTELIGÊNCIA DO SETOR SE REÚNE

## INSCRIÇÕES ABERTAS

INSCRIÇÕES ISENTAS\* PARA ASSOCIADAS UDOP  
DESCONTOS ESPECIAIS PARA ASSOCIADOS ORPLANA

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

\*quantidade limitada por unidade

+55 18 2103 0528

[udop.com.br/congresso](http://udop.com.br/congresso)

### PROMOÇÃO



### REALIZAÇÃO



### ORGANIZAÇÃO



### LOCAL



### APOIO CULTURAL



### APOIO INSTITUCIONAL



### MÍDIA PARCEIRA







LUCIANA PAIVA

**No método champenoise a segunda fermentação se dá na garrafa**

consumidor acredita que os espumantes importados são melhores. " Precisam saber que o espumante nacional não tem para ninguém. Fazemos um produto excelente, temos tecnologia, uva de qualidade, solo e clima fantásticos. Já ganhamos inúmeros prêmios internacionais. Talvez falte um pouco de glamour ao produto nacional, a aparência também tem seu apelo, por isso, que caprichamos nas embalagens de nossos espumantes, como o Maria Valduga e o 130."

Sergio Degese, diretor Geral da Chandon Brasil, relata que os espumantes brasileiros hoje apresentam boa qualidade e um ótimo desempenho de mercado.

"Nos cinco últimos anos, verificou-se um crescimento anual na faixa dos 12% e tudo indica que vai continuar assim. O principal desafio para a produção nacional é acompanhar este aumento consolidando a qualidade. A demanda no país cresce ano após ano e o setor não sentiu a crise, pois mantém seu crescimento. O consumidor brasileiro busca inovação e qualidade, além de marcas sofisticadas e reconhecidas que trazem satisfação. Esses princípios são exigidos principalmente para quem começa a se inserir na categoria de consumidores de artigos de luxo e superpremium. Os consumidores da Chandon procuram prazer, qualidade e perfeição e a grande maioria



está localizada em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná e Brasília. Porém, atualmente os estados do Nordeste apresentam grande crescimento e por isso a marca investe cada vez mais no mercado interno, com ações como o Descubra Chandon e o Chandon Week.”

Para Luiz Fernando, o mais importante para o produtor brasileiro é consolidar o mercado interno, para isso, muitas empresas estão focando no público jovem, que prefere espumantes mais frutados, menos complexos, menos potentes. São os espumantes feitos pelo método charmat que leva nove meses para ficar pronto, já os elaborados pelo método champenoise só chegam ao mercado depois de um a cinco anos de engarrafamento, são mais complexos e destinados ao público com paladar mais apurado.

Enquanto que no mercado interno cresce a venda de espumantes, Daniel Salton diz que no mercado externo, apesar de os espumantes brasileiros serem bem avaliados em prêmios e ter uma boa aceitação dos críticos é pre-

ciso ainda muito investimento financeiro e, persistência para conquistar esse mercado, até porque o jovem espumante brasileiro concorre com produtos consagrados de todo o mundo.

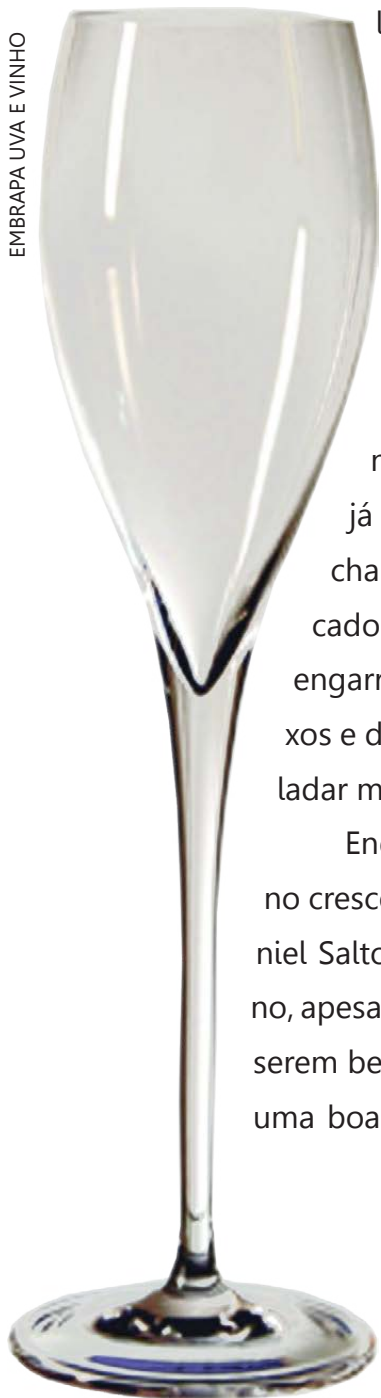
Sobre a participação dos vinhos espumantes nacionais no mercado externo, Luiz Fernando Protas destaca a grande quantidade de prêmios conquistados nos campeonatos mundo afora. “O espumante brasileiro é reconhecido pelos bons entendedores por sua superioridade. Em termos de magnitude somos pequenos, mas nossa qualidade é grande.”

### **Espumante brasileiro tem taça oficial, mas não tem nome próprio**

Ao viajar por esse mundo do vinho, descobrimos que o Brasil tem espumantes deliciosos de vários estilos e que atendem todos os gostos. Vai de moscatéis doces, frescos e deliciosos, passando por espumantes frutados e descontraídos e indo até aos espumantes ‘sérios’, de estilo tradicional, feitos à imagem de champagne.

Descobrimos, inclusive, que tem até a “Taça Oficial do Espumante Brasileiro”, desenvolvida pela Embrapa Uva e Vinho, pela Associação Brasileira de Enologia (ABE) e a Cristallerie Strauss. A taça apresenta características adequadas, que possibilitam acompanhar cada detalhe da degustação, apresentando originalidade, funcionalidade e qualidade estética. Seu

***Taça do Espumante Brasileiro desenvolvida pela Embrapa Uva e Vinho, pela Associação Brasileira de Enologia e a Cristallerie Strauss***





**A Peterlongo é a única que pode utilizar, no território nacional, a designação champagne**

formato potencializa as características específicas do produto brasileiro, de sabor fino e refrescante.

A Taça do Espumante Brasileiro apresenta linhas finas e elegantes, bojo sinuoso que valoriza a formação do perlage (borbulhas), boca estreitada que concentra a liberação de aroma e um encaminhamento da nobre bebida para o prazer dos consumidores.

Pois é, o produto brasileiro tem até taça oficial, mas não tem nome próprio, já que vinho espumante é genérico, e passou a ser

adotado em 1995, quando o Brasil aderiu à Organização Internacional da Uva e do Vinho (OIV), que regula e arbitra as principais questões relativas ao produto. Entre elas o impedimento de utilizar nos rótulos a expressão champagne, por designar vinho produzido naquela região francesa. A

única vinícola que ganhou o direito de utilizar a denominação champagne é a Peterlongo, de Garibaldi. Durante anos, ela batalhou judicialmente e conseguiu, junto ao Supremo Tribunal Federal, o direito ao uso do termo champagne em território brasileiro, ao provar que produzia o vinho pelo método tradicional desde 1913, bem antes da criação da norma internacional.

Na falta de uma denominação própria, desde então, o produto brasileiro passou a ser vinho espumante. Juarez Valduga defende que no Brasil seja definida uma nomeação baseada na região de produção, como aconteceu com champagne na França e com a cava na Espanha. O que, em sua opinião, dará mais personalidade, identidade, marca ao produto, mostrando que há uma história por trás do vinho, o que agrega valor e impulsiona também o enoturismo, pois o consumidor ficará estimulado a conhecer a região onde é produzido.

Daniel Salton diz que a falta de um nome próprio não desvaloriza o produto nacional, mas que o setor vem se movimentando para que o espumante brasileiro carregue uma única bandeira. Enquanto isso não ocorre, o Brasil continuará sendo o país do vinho espumante. Mas Juarez Valduga envia um recado aos brasileiros: "Podem brindar tranquilamente com o espumante nacional. Vocês estão fazendo bonito, não só porque é brasileiro, mas porque é muito melhor."

DIVULGAÇÃO







# FENASUCRO & AGROCANA

25ª FEIRA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA SUCROENERGÉTICA

**25**  
anos  
*de soluções para seus negócios*

#fenasucroegrocana25anos

**22 a 25 AGOSTO 2017**

CENTRO DE EVENTOS ZANINI – Sertãozinho-SP

A nova era já chegou. Fortaleça a **visibilidade** da sua marca e **prospecte** novos negócios.

Conecte sua empresa à única feira mundial que reúne **toda a cadeia produtiva** sucroenergética e **compartilhe seus produtos** com os **profissionais mais qualificados** e tomadores de decisão do setor.

### Em 2016, foram:

- Mais de **R\$ 2,9 bilhões** em negócios
- Mais de **US\$ 390 milhões** em rodadas de negócios internacionais
- Mais de **35.000 visitantes**

Só a FENASUCRO & AGROCANA tem:



Showroom virtual



App para networking



Assessoria de exposição



Grande divulgação em mídias on-line e off-line

**Garanta seu lugar nessa edição histórica!**

Entre em contato:

(16) 2132-8936

comercial@fenasucro.com.br

www.fenasucro.com.br

Acompanhe nossas mídias sociais:

in /company/fenasucro

f /Fenasucro

Realização:



Co-Realização:



Coord. Técnica Geral:



Cia. Aérea Oficial:



Agência de Turismo Oficial:



Organização e Promoção:

