

# CanaOnline

Abril · 2017 · Nº 41

ALÉ CAROLO / DIVULGAÇÃO OUROFINO

## O Produtor Muda a Cana!

Produtores caminham para mudar a gestão canavieira com o foco de prosperarem na atividade

Sicoob, a primeira instituição financeira cooperativa presente em todos os estados brasileiros.



Sicoob,  
agora em todos  
os estados Brasileiros.

### PARA VOCÊ, SUA EMPRESA E O AGRONEGÓCIO.

O Sicoob disponibiliza a você produtos e serviços diferenciados, por meio de um atendimento próximo e especial, que só as cooperativas de crédito oferecem. Confira:



#### Para o dia-a-dia

- Capital de giro
- Desconto de títulos
- Antecipação de recebíveis
- Conta garantida



#### Para investir

- Crédito consignado
- Crédito empresarial
- Crédito rural
- Financiamento



#### Para planejar

- Previdência
- Consórcios
- Poupança
- RDC



#### Para facilitar

- Internet banking
- Cartão de crédito
- Débito automático
- Maquininha de cartão

# Mudar o setor para melhor!



**Boa sorte para Eduardo Romão e sua equipe**

**E**sta edição da CanaOnline é dedicada aos produtores de cana, não só por serem parte fundamental da agroindústria canavieira, mas porque a Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil (ORPLANA), a principal entidade representante da classe, vive um momento diferenciado: colocou em prática seu Plano Estratégico (2015/2025), com o objetivo de promover uma renovação estrutural, visando oferecer aos seus associados uma entidade moderna e dinâmica e garantir um futuro seguro e rentável para os produtores de cana-de-açúcar buscando excelência na produção agrícola e coordenação da cadeia sucroenergética.

O atual presidente da ORPLANA, o en-

genheiro agrônomo Eduardo de Vasconcellos Romão, é considerado uma nova liderança. Produtor de cana e, desde 2011, presidente da Associação dos Fornecedores de Cana da Região de Jaú (Associcana), Romão tem a missão de desenvolver o Planejamento Estratégico ORPLANA 2015/2025, criado em 2014, na gestão de Manoel Ortolan, antecessor de Romão e uma liderança muito conhecida e respeitada no mundo da cana.

A tarefa do “novato” Romão pode ser revolucionária, pois para o sucesso do Planejamento Estratégico ORPLANA 2015/2025, será preciso implodir conceitos tradicionais do setor, como o de trabalhar cada um por si. O projeto promete “mudar a cana”, e isso inclui não só o lado dos produtores, mas a cadeia sucroenergética como um todo. A proposta é modificar essa velha engrenagem emperrada, responsável por esse histórico de desestabilidade na agroindústria canavieira.

O furacão da mudança projetada pela ORPLANA já percorre os caminhos da cana. E pelo que acompanhamos, cada vez mais parceiros se unem a esta empreitada. E nós também estamos juntos!



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





CAPA - ESPECIAL PRODUTORES DE CANA

# O produtor muda a cana!

## Holofote

- O que falta para o produtor de cana prosperar?

## Tendências

- Mercados futuros: oportunidades para o confinador



## Fitotécnico

- A Cana-de-Açúcar ganha reforço contra daninhas na época úmida

## Coluna CBCA

- Como a Lei N. 11.241 impacta no custo de mão de obra na produção da cana de açúcar

## Mecanização

- Aumento de produtividade é o prêmio para quem investe em tecnologia
- O setor acelera para cumprir a lei do enlonamento de carga

## Economia

- Produtores de cana - soluções não só para sobreviver, mas prosperar na atividade canavieira

## Tecnologia Agrícola

- Plene PB se apresenta como solução é ideal para formação de viveiros e replantio de falhas



## Especial Produtores de Cana

- O produtor muda a cana!
- Produtores Top
- O guarda-chuva Muda Cana
- Produtores de cana veem certificação como bom negócio
- Produtores dão show de MPB



# 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

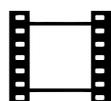
### Comercial

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 assunto é:

O que falta  
para o produtor  
de cana prosperar



## Uma política de governo dentro do agronegócio e investimento em tecnologia

Primeiramente, o produtor precisa de uma política de governo dentro do agronegócio, particularizando para o setor sucroenergético, que envolva preços compatíveis com o negócio, pois, diferente de uma usina, que tem sua lucratividade em cima de açúcar, etanol e energia, o fornecedor ganha dinheiro com a cana-de-açúcar. Em segundo lugar, é necessário que se invista em tecnologia e otimização das operações.

**Luiz Carlos Dalben,**  
*produtor de cana da Agrícola Rio Claro, fornecedor da Usina Zilor e presidente da ASCANA*



## Com preço baixo da cana, não é possível investir em tecnologia

Hoje, o que está travando o setor são os preços. Atualmente, já está melhor do que há alguns anos, porém, não é o ponto ideal. A remuneração ainda está defasada, ou seja, não está sendo possível



investir em tecnologia para aumento da produção.

**Ivan Aragão,** *produtor de cana da região de Arandu/SP e fornecedor da Usina Furlan*

## Automação e melhores preços

Especialmente para os pequenos produtores está faltando automação, mas, para isso, é preciso que os preços melhorem. Há três anos estava muito difícil, então não houve investimento em máquinas ou em renovação da lavoura, fato que ainda reflete negativamente nos canaviais deste ano. Na minha opinião, se os preços não melhorarem logo, essas dificuldades não acabarão tão cedo.

**João Dorizzott,** *produtor de cana da região de Charqueada/SP e fornecedor da Usina Costa Pinta, do Grupo Raízen*



## Falta preço remunerador para a cana

Para mim, o que falta é preço. Opções para financiamento até temos, mas, sem preço, fica difícil. Hoje, tudo subiu, como carreta, óleo diesel e insumos, mas





o preço continua patinando. Confesso que estou desanimado para a safra deste ano.

**Ocimar Paparoti, produtor da região de Rio das Pedras/SP e fornecedor da Usina São João de Araras**

## Acesso a novas tecnologias

O produtor rural, assim como as usinas, precisa de acesso a novas tecnologias. Pegamos, por exemplo, os cereais, que possuem níveis fantásticos de tecnologias. Já a cana-de-açúcar ainda caminha lentamente neste quesito. Precisamos viabilizar a transgenia e a biotecnologia. Os institutos de melhoramento até fazem grandes trabalhos, mas a duras penas, por falta de investimento. Então, acredito que os centros tecnológicos precisam ser mais valorizados, para investir no desenvolvimento de novas tecnologias que irão melhorar a produtividade dos canaviais e diminuir os custos de produção.

**Marcos Farhat, diretor administrativo da CoplaCana**



## Os preços altos são apenas consequência

O produtor precisa de uma estratégia bem definida e planejamento para executá-la. Ele precisa saber claramente aonde quer chegar e o que quer conquistar. Os preços altos, que todos pedem, são apenas consequência.

**José Guilherme Nogueira, superintendente da Socicana**



## As usinas precisam tratar melhor o canavial do fornecedor

Precisamos de mais trabalhos em cima de variedades, pois muitos realizam bons preparos de solo mas pecam na escolha dos materiais a serem plantados. Além disso, precisamos que maior qualidade da colheita por parta da usina. Todos os anos brigamos com as unidades porque elas não colhem na época certa e ainda comprometem a soqueira, com pisoteios e arranquios.

**Ezio Pereira Junior, produtor de quatro propriedades nos municípios paulistas de Jaboticabal, Uchoa e Guaíra, fornecedor das usinas Pitangueiras, Colorado e Cerradinho**





# EM 2017, ALAVANQUE SUA EMPRESA NO MUNDO DIGITAL



## FAZEMOS MUITO MAIS QUE SEU WEBSITE!

Somos uma agência de internet full service com experiência e tecnologia para oferecer a sua empresa uma visão em 360º das possibilidades deste canal de comunicação, que a cada dia, se torna a principal mídia das empresas.

Nossos planos de serviços são criados de acordo com as necessidades e possibilidades do seu negócio e empresa. Tudo isso, com foco em seus objetivos e metas.

Conheças as vantagens e o que podemos fazer por sua empresa.  
Acesse [rgbcomunicacao.com.br](http://rgbcomunicacao.com.br)



*Você busca resultados, nós conquistamos.*

**Sertãozinho**  
(16) 3947-1343  
Sede  
Barão do Rio Branco, nº 655  
[comercial@rgbcomunicacao.com.br](mailto:comercial@rgbcomunicacao.com.br)

**Ribeirão Preto**  
(16) 3234-9343  
Office Tower  
Ribeirão Shopping - Sala 2105  
[comercial.rp@rgbcomunicacao.com.br](mailto:comercial.rp@rgbcomunicacao.com.br)

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

   [/rgbcomunicacao](https://www.facebook.com/rgbcomunicacao)

 [/agenciargb](https://www.youtube.com/agenciargb)





# Mercados futuros: oportunidades para o confinador

Ana Malvestio<sup>1</sup> e Lara Moraes<sup>2</sup>

Quando se pensa em melhorar a rentabilidade na produção de carne bovina, a redução de custos e o aumento da produtividade são os tópicos mais discutidos. O pecuarista sabe

da importância de investir em tecnologia, reduzir o ciclo de produção e controlar custos, mas isso nem sempre é certeza de alta lucratividade. Isso porque, muitas vezes, a volatilidade tanto dos preços do boi

gordo como dos insumos, principalmente o milho e o farelo de soja, que juntos correspondem a 30% do custo de confinamento, pode impactar muito os lucros da atividade.

Ao analisar o ano de 2016, pode-se observar que os preços do milho e do boi gordo se comportaram de modo indesejável ao confinador. Segundo informações do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), durante o primeiro semestre de 2016, época crítica na compra dos insumos do confinamento, o preço do milho alcançou um aumento de 19,8%, considerando os preços médios do cereal em janeiro e junho de 2016. Quanto ao preço da arroba do boi gordo, vemos que este teve uma trajetória de queda durante todo o período de

confinamento, que compreende os meses de abril a dezembro. Sendo que, em abril a arroba média do boi gordo foi negociada a R\$157,4 e em dezembro a média chegou a R\$149,3, também segundo o Cepea.

Diante deste comportamento dos preços no mercado à vista, é possível que os confinadores expostos a este mercado tenham experimentado algumas dificuldades para obter uma boa rentabilidade na operação deste ano. Esse cenário mostra a importância das medidas voltadas à melhoria da comercialização que visam redução dos riscos das operações no mercado à vista. Essas medidas estão se tornando cada vez mais essenciais e devem estar no radar dos pecuaristas para serem consideradas no momento de definição das políticas de gestão do negócio. Um dos me-



**Milho valorizado no primeiro semestre de 2016**





canismos que pode auxiliar os produtores a alcançarem melhores resultados é a utilização dos mercados futuros.

O confinador pode realizar operações nos mercados futuros com o objetivo de se proteger contra o aumento do preço do insumo, contra a queda do preço do produto final ou contra ambas as oscilações indesejáveis. Essa operação ocorre por meio da aquisição de opções sobre futuros ou de contratos futuros. No caso das opções, ele pode adquirir opções de compra de milho (calls) e opções de venda de boi gordo (puts). Assim, ao pagar o prêmio, o confinador adquire o direito de comprar o milho ou vender o boi gordo a um determinado preço (strike price). Essas opções são referenciadas a contratos fu-

turos, que vencem em uma determinada data, predeterminam a qualidade e quantidade do produto negociado e são valorados de acordo com o preço de um município relevante na produção da commodity.

Após definir contra quais oscilações o confinador deseja se proteger, é preciso determinar duas variáveis: o preço em que o produtor vai travar a sua operação e a quantidade da commodity a ser negociada. Para definir o preço, é imprescindível ter o conhecimento claro dos custos de produção. Só assim, o produtor é capaz de saber qual preço do boi gordo garante lucratividade para o seu negócio, bem com qual o preço do milho torna viável a sua aquisição.

No quesito quantidade a ser nego-

ciada, os produtores que possuem seu custo muito bem detalhado podem optar por obter uma margem de lucro fixa e negociar toda a sua produção antecipadamente, ou então apenas negociar parte da produção para cobrir seus custos. Outra maneira de se determinar a quantidade negociada é por meio do cálculo da razão ótima de hedge, que consiste em um método científico que utiliza a série histórica de preços da commodity e resulta em uma porcentagem da produção a ser vendida antecipadamente para minimizar o risco de preço.

Ambos os contratos futuros, de milho e boi gordo, na BM&FBovespa, possuem apenas liquidação financeira. Desta maneira, o resultado da operação de hedge do confinador será dado pelo preço pago ou recebido por cada commodity no mercado à vista, mais o ajuste financeiro pago ou recebido no mercado futuro, ambos multiplicados pela quantidade que foi negociada.

No ano passado, por exemplo, ao analisarmos as trajetórias dos preços no mercado futuro, utilizando os contratos futuros de boi gordo e de milho na BM&FBovespa, vemos que houve boas oportunidades de negócios para os confinadores que utilizaram essa ferramenta. Aqueles que venderam antecipadamente a sua produção, utilizando o contrato futuro de boi gordo com vencimento para outubro de 2016 (Ticker: BGIV16), puderam negociar a arroba por valores acima dos R\$ 165

em quase todo o mês de maio de 2016, recebendo cerca de R\$14 a mais por arroba em relação ao preço praticado no mercado à vista ao fim de outubro de 2016. Para aqueles que compraram milho antecipadamente, utilizando o contrato futuro com vencimento em maio de 2016 (Ticker: CCMK16), foi possível negociar a saca abaixo dos R\$ 40 durante praticamente todo fevereiro de 2016, conseguindo um valor bem menor ao praticado no mercado à vista no mês de maio que foi acima dos R\$ 50.

Portanto, não há dúvidas de que as operações no mercado futuro podem ser muito úteis aos confinadores. Mas, antes de atuar neste mercado, é fundamental que o confinador tenha o controle detalhado dos seus custos de produção. Esse é o primeiro passo. Depois, é essencial conhecer a fundo a dinâmica do mercado futuro para poder estabelecer as suas estratégias e navegar por esse mercado sabendo dos riscos das operações e dos retornos que podem ser esperados.



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



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



Cerca de 300  
profissionais do  
setor participaram  
do Tour Stone



## A Cana-de-Açúcar ganha reforço contra daninhas na época úmida

*STONE, MAIS NOVO HERBICIDA DA FMC, JÁ CHEGOU AO MERCADO, PROMETENDO SER UMA FERRAMENTA DE PESO NO COMBATE AS DANINHAS NO PERÍODO ÚMIDO*

*Leonardo Ruiz*

No final de fevereiro, a FMC Agricultural Solutions realizou o Tour Stone, uma ação que visou apresentar ao universo canavieiro o mais novo herbicida de peso da Companhia para

soca úmida e plantio: o Stone. O produto promete ser uma poderosa ferramenta que vai contribuir para que as unidades sucroenergéticas coloquem mais cana na esteira. O Tour, realizado nos municí-



DIVULGAÇÃO FMC/VITOR RAMOS

**Usina da Pedra erradicou Capim-massarabá, Capim-colchão, Capim-pé-de-galinha, Corda-de-Viola e outras espécies de cipós com o novo herbicida da FMC**

pios canavieiros de Ribeirão Preto, Piracicaba e Paraguaçu Paulista, reuniu cerca de 300 pessoas, entre produtores e representantes de cooperativas e de usinas dos estados de São Paulo, Minas Gerais e Paraná.

"A programação do evento con-

tou com visitas as usinas de cana de cana-de-açúcar e áreas em que foi aplicado o herbicida Stone para que os produtores pudessem ver os reais benefícios do produto. Também houve palestras da equipe técnica da companhia e participação na 3ª



DIVULGAÇÃO FMC/VITOR RAMOS

**Tour Stone percorreu várias cidades do interior paulista e reuniu cerca de 300 pessoas, entre produtores e representantes de cooperativas e de usinas dos estados de SP, MG e PR**





DIVULGAÇÃO FMC/VITOR RAMOS

**Para Vinícius Batista, o lançamento do Stone, num momento difícil para o segmento canavieiro, prova o compromisso e seriedade da FMC para com a cana-de-açúcar**

edição da Copla Campo, feira organizada pela Cooperativa dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo (Coplacana), que

tem como objetivo oferecer oportunidades de negócios aos produtores”, comenta o gerente de marketing cana da FMC, Vinícius Batista.

Segundo ele, o lançamento do Stone reforça ainda mais a parceria da Companhia com o setor sucroenergético. “Mesmo num momento difícil atravessado atualmente pelo segmento, a FMC busca lançar novos produtos com formulações inovadoras, diferenciadas e exclusivas com o objetivo de ajudar o produtor a maximizar a produtividade e reduzir custos. Isto prova o nosso compromisso e seriedade para com a cana-de-açúcar.”

### Um herbicida de peso para a época úmida

Na época das chuvas, a cana vem que é uma beleza. Porém, quem nasce e cresce mais rápido que a cana são as plan-



ARQUIVO CANAONLINE

**O técnico agrícola Orlando Aparecido Gomes sempre reclamou da falta de herbicidas próprios para aplicação na época úmida**



DIVULGAÇÃO FMC/VITOR RAMOS

**Kedilei Duarte afirma que a versatilidade e seletividade do Stone em época úmida é excelente, conferindo ampla eficiência de controle na principal época de desenvolvimento da cana: a inicial**

tas daninhas, já que, durante o período úmido, as condições climáticas, tais como umidade, temperatura e luminosidade, são mais favoráveis, influenciando diretamente na germinação, desenvolvimento e crescimento.

Por isso, é justamente no período úmido que a cana precisa de mais ajuda para vencer a matocompetição. Estimativas apontam que, durante esta época, as plantas daninhas podem reduzir até 42% da produção de cana por hectare.

Porém, o mercado canavieiro sempre careceu de herbicidas específicos para ser aplicados nesta época. É o que conta o técnico agrícola Orlando Aparecido Gomes, atuante na região paulista de Pirassununga. Gomes observa que são poucos os produtos que possuem moléculas adequadas para manejo das daninhas na época úmida. "O mercado precisa disso. E urgentemente."

Mas para a alegria do senhor Orlando, e também de todo o setor canavieiro nacional, essa escassez, de produtos e não de chuva, chegou ao fim. O Stone, da FMC, 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.

"Essas duas moléculas se complementam, conferindo maior distribuição no perfil do solo na época úmida. A baixa solubilidade do diuron e a média do sulfentrazone conferem esta característica ao produto", explica o gerente de herbicidas da FMC, Kedilei Duarte.

**Anteriormente sem ferramentas para trabalhar, Eduardo Pedrosa, da Coopercitrus, afirma que vai indicar o Stone para seus clientes**





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

Duarte afirma que a versatilidade e seletividade do Stone em época úmida é excelente, conferindo ampla eficiência de controle na principal época de desenvolvimento da cana: a inicial. “Neste momento, não podemos ter produtos que comprometam o crescimento da planta. O Stone, portanto, atua primorosamente, não causando fitotoxicidade à cana-de-açúcar.”

De acordo com Duarte, a FMC tentou contemplar, em um único produto, algumas características pelas quais existem demanda no setor. A primeira delas é a já comentada aplicação em época úmida. Porém, ele ressalta que o posicionamento do produto é ainda mais amplo, podendo ser utilizado, não apenas em soca úmida, mas também no plantio e na operação de



**Equipe Raízen, das unidades Costa Pinto e Santa Helena, compareceu em peso no estande da FMC, durante a Copla Campo, para conferir o Stone**

**Fornecedora das Usinas Destivale (Raízen), Revati (Renuka) e Nova Aralco, família Okano já adquiriu o Stone visando o controle de duas espécies de plantas daninhas presentes na área: Brachiária e Capim-Colonião**



quebra lombo.

A outra demanda, apontada pelo Gerente de Herbicidas, era por um produto que tivesse amplo espectro de controle, combatendo com eficácia as principais daninhas encontradas nos canaviais atualmente, sejam elas folhas largas, estreitas e até mesmo Tiririca. “O Stone, com sua ação de pré-emergência e pós inicial, é infalível contra essas espécies, resultando em mais produtividade e melhor custo por tonelada de cana produzida”, afirma.

Esta, inclusive, era a maior necessida-

de do Consultor Técnico Comercial (CTC) da filial de Barretos da Coopercitrus, Eduardo Pedrosa. Para ele, no Estado de São Paulo, as principais infestações de plantas daninhas são das espécies de folhas largas, com destaque para a Mucuna, Mamona, Merremias e Melão de São Caetano. “Isso ocorre devido ao avanço da colheita mecanizada, que intensifica a dispersão de sementes para outras áreas através das colhedoras.”

Pedrosa salienta que este problema se torna ainda pior quando se olha para o



**Francisco Carlos Guimarães da Silva:**  
**“Como já tenho grande experiência, além de confiança, no portfólio da FMC, acredito que o Stone virá agregar muito a nossa área”**



mercado e nota-se que não existem muitos produtos que são eficientes contra essas espécies. “Estávamos sem ferramentas para trabalhar. Dessa forma, com altas infestações, a produtividade chegava a cair em até 30%.”

Porém, após conhecer o Stone, o CTC da Coopercitrus já respira aliviado. “Vou, com certeza, indicá-lo para meus clientes.” Na opinião de Pedrosa, o grande diferen-

herbicida foi criado porque o mercado carecia de um único produto que unisse essas duas moléculas, visando colocar fim a mistura de tanque, prática comum no meio canavieiro.

Para Marques, os benefícios deste ato 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 termi-



**Mesmo sob 750 mm de chuva, a aplicação do Stone em cana-planta na Usina Ibéria entregou grandes resultados**



cial do novo herbicida da FMC é o sinergismo entre seus dois princípios ativos.

### **Diuron + Sulfentrazone num único produto**

Como afirmado, o Stone alia, em sua composição, dois princípios ativos: sulfentrazone, já consagrado no herbicida Boral, mais o diuron. Para o responsável por formulações da FMC, Rodrigo Marques, este

nam 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.

“Numa mistura de tanque, é comum que caia mais do ingrediente ativo A em um determinado local e menos do B. Já em outra área, ocorrerá o inverso. Essa falta de homogeneidade é a principal causa

daquelas reboleiras concentradas em certos pontos de um canavial.”

### **Preocupados com infestações, produtores já adquiriram Stone**

Os senhores Sérgio e Mario Okano, junto de seus engenheiros agrônomos, Luiz Guilherme Okano e Ricardo Alves, optaram por adquirir o novo herbicida da FMC, o Stone, para aplicação pós-plantio em toda sua área de renovação deste ano e, possivelmente, nas áreas de expansão.

“Anteriormente, aplicávamos o Boral, juntamente com um diuron, nessas áreas de plantio. Produtos que sempre entregaram resultados excelentes. Agora, como o Stone reúne sozinho estes dois princípios ativos, decidimos passar a utilizá-lo nas áreas de renovação”, afirmam.

Eles afirmam que o Stone será essencial para fechar o canavial no limpo, além de controlar duas espécies de plantas daninhas presentes na área: Brachiária e Capim-Colonião. Fornecedores das Usinas Destivale (Raízen), Revati (Renuka) e Nova Aralco, os produtores adquiriram o Stone na filial de Valparaíso da Coplacana.

Já o gerente da Fazenda Boa Vista, localizada na região de Ribeirão Preto, SP, Francisco Carlos Guimarães da Silva, conta que vem enfrentando sérios problemas com infestações de Capim-Colchão em algumas áreas. “Nos últimos anos, aplicávamos alguns herbicidas, mas que não eram

eficientes no controle. Decidi, portanto, interromper as aplicações.”

Presente no Tour Stone, Silva conta que pretende utilizar o novo herbicida da Companhia para resolver, de vez, o problema. “Como já tenho grande experiência, além de confiança, no portfólio da FMC, acredito que o Stone virá agregar muito a nossa área.”

Atualmente, Silva utiliza somente herbicidas da FMC nos canaviais da Fazenda, que estão limpos e sem infestações. “Uso o Boral e Gamit para fechar minhas áreas no limpo. Isso, inclusive, tem sido primordial para as altas produtividades que temos obtido, que ultrapassam as 100 toneladas por hectare.”

### **Mesmo com alta incidência de chuvas, Usina Ibéria consegue controlar área infestada por daninhas**

A ordem atual na Usina Ibéria, localizada em Borá, SP, é produzir cana, com o intuito de aproveitar os bons preços do açúcar e, com isso, melhorar o caixa da Empresa. Este fato levou a Unidade a formar canavial em uma área anteriormente descartada, devido ao histórico de alta incidência de plantas daninhas, como Fedegoso, Corda-de-viola e Grama-seda.

O desafio de vencer o mato e tornar a área produtiva novamente era ainda maior pelo fato de chover muito na região, com média de 750 milímetros. “Além de





ARQUIVO CANAONLINE

**Edson Miranda: "O Stone foi muito bem nos testes, secando completamente as daninhas na área, que já se encontrava no quinto corte"**

ser constante, o volume de chuva é grande", explica o gerente agrícola da Usina Ibéria, Edimir Francisco dos Santos, que, em uma tentativa para controlar as daninhas, aceitou liberar uma área para teste do novo herbicida da FMC.

E o resultado foi excelente. "Mesmo sob 750 mm de chuva, a aplicação do Stone em cana-planta entregou grandes resultados. Já adquirimos mais do produto e vamos aplicar em toda essa área, que deixará de ser problema e terá maior produtividade", conta Santos.

## Usina da Pedra erradica plantas daninhas e devolve produtividade a uma de suas fazendas

A Fazenda Sapé, pertencente a Usina Pedra Agroindustrial, possui grande potencial produtivo. Porém, a presença maciça de diversas espécies de plantas daninhas, como Capim-massambará, Capim-colchão, Capim-pé-de-galinha, Corda-de-Viola e outras espécies de cipós, vem impedindo a área de atingir seu potencial. Por conta deste histórico, a FMC destinou parte do canavial para a realização de testes com o Stone. O resultado foi uma área livre de plantas daninhas.

O gestor de tratamento de culturas da Pedra Agroindustrial, Edson Miranda, explica que o teste foi feito separando duas áreas infestadas. Em uma foi utilizado apenas o Stone enquanto a outra foi tratada com a técnica padrão da Usina, que engloba mais de um produto.

"O Stone foi muito bem, secando completamente as daninhas na área, que já se encontrava no quinto corte. Além disso, aquela fito que geralmente vemos nas folhas não foi vista no tratamento com o Stone. É um produto que realmente entrega o que promete." A partir de agora, na Pedra Agroindustrial, o Stone não será utilizado apenas nas áreas de testes, mas será adotado como eficiente ferramenta para controlar as daninhas na época úmida.



# VI ENCONTRO CANA SUBSTANTIVO FEMININO

## Obrigada a todos os apoiadores!

### Realização



Paiva & Baldin  
EDITORA

### Apoio cultural



Bayer CropScience



# Como a Lei N. 11.241 impacta no custo de mão de obra na produção da cana-de-açúcar

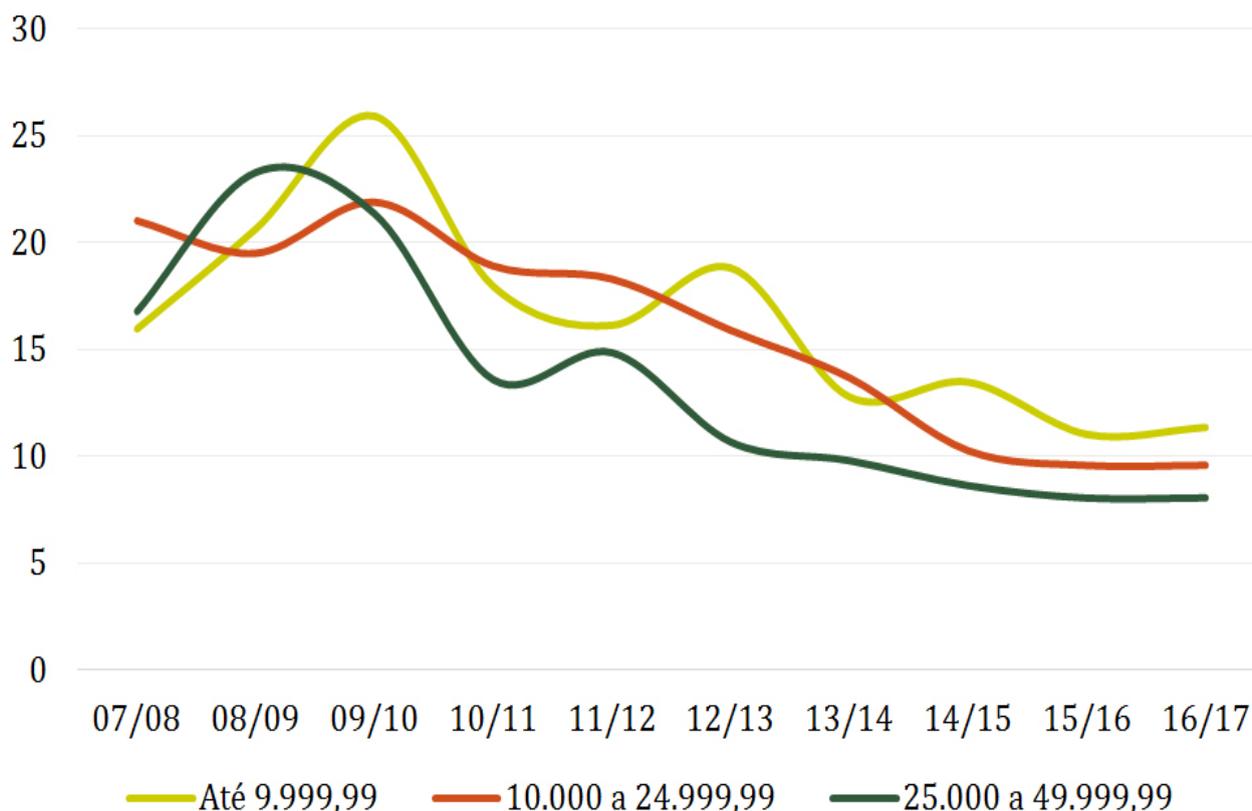
Aline Bigaton, Ruan D'aragone e Juliano Mantellatto



**N**os últimos anos, vem sendo discutida a questão do nível de mecanização nas lavouras do setor sucroenergético, o qual apresenta um pro-

cesso de aprimoramento contínuo na busca de padronização e eficiência das operações. Essa prática é comum quando é tratada em usinas e contribui para que os

GRÁFICO 1. VARIAÇÃO DOS CUSTOS COM MÃO-DE-OBRA, POR TAMANHO DE PRODUTOR ENTRE AS SAFRAS 2007/08 A 2016/17





# 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:



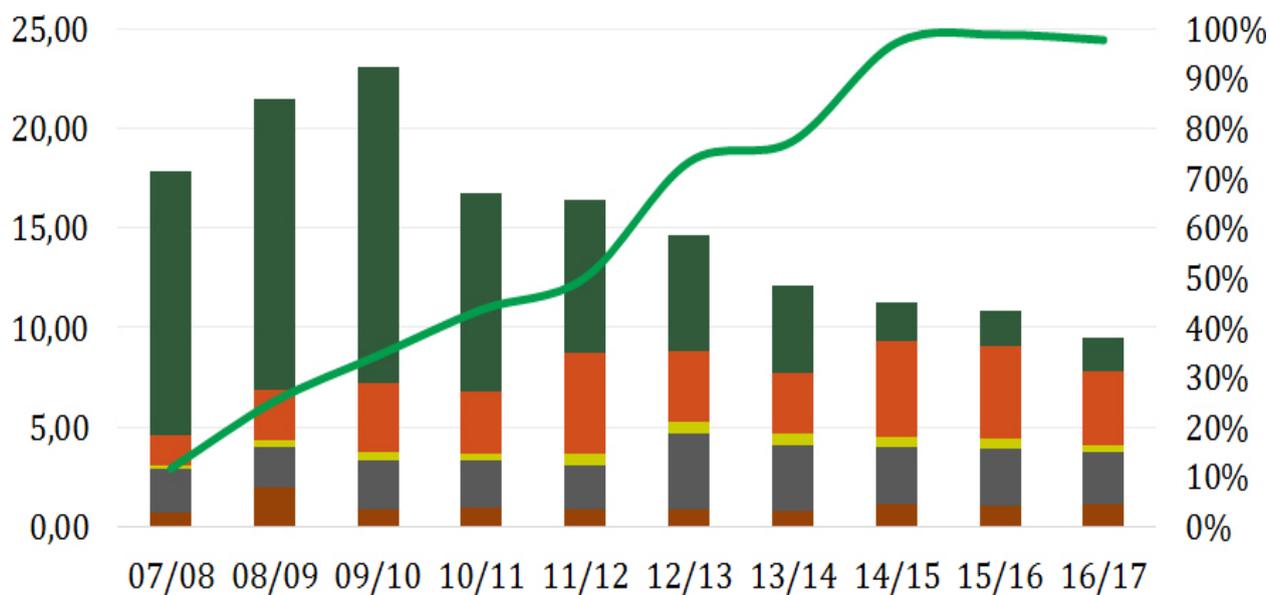
custos de produção sejam bem competitivos, contudo, a discussão sobre mecanização na área agrícola ainda está aquém do necessário, embora já é realidade para os produtores mais tecnificados. No sentido de analisar a percepção de mudanças quanto ao grau de mecanização e atividades manuais do ponto de vista econômico-financeiro, a coluna CBCA deste mês apresenta a variação nos custos com mão de obra no Estado de São Paulo, ocorrida nas últimas 10 safras.

Os custos com mão de obra reduziram para todos os produtores, independentemente do tamanho da propriedade

ao longo do período analisado. Houve uma variação negativa aproximada de 53% para produtores que produzem entre 10.000 a 50.000 toneladas de cana por safra e -28,9% para os produtores com produção até 10.000 toneladas de cana (Gráfico 1).

A principal operação na qual se concentrou a variação dos custos com mão de obra foi a colheita. Em função da mudança no sistema de colheita manual para a colheita mecanizada, a mão de obra variou de 12% na safra 2007/08 para 98% na safra 2016/17. Com relação ao custo, a colheita manual teve um pico na safra

GRÁFICO 2. EVOLUÇÃO NOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA DESAGREGADO POR OPERAÇÃO ENTRE AS SAFRAS DE 2007/08 A 2016/17



Preparo de Solo

Plantio

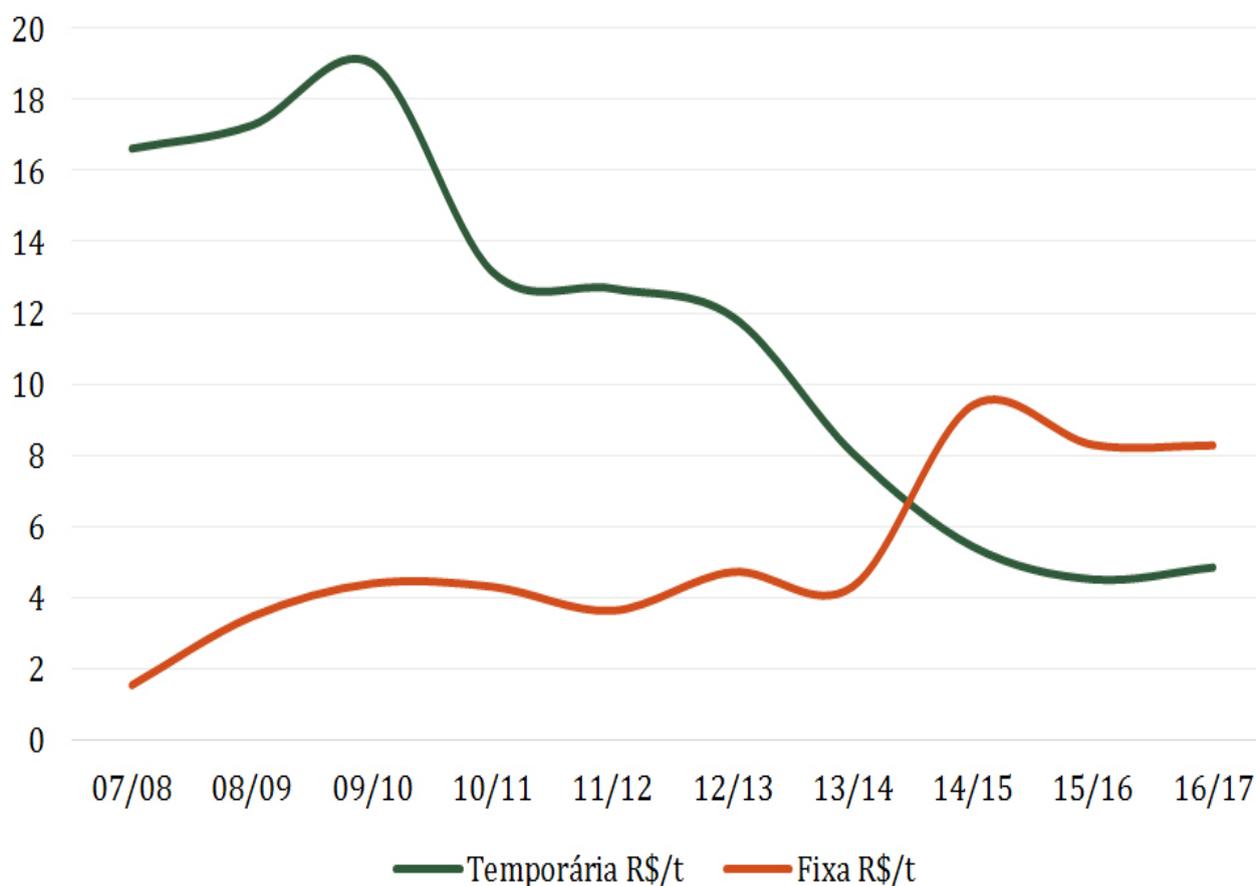
Tratos Culturais Planta

Tratos Culturais Soca

Colheita

Evolução da colheita Mecanizada

GRÁFICO 3. VARIAÇÃO DA MÃO DE OBRA FIXA E VARIÁVEL ENTRE AS SAFRAS DE 2007/08 A 2016/17



2009/10 (15,81 R\$/t) e atingiu o menor (1,69 R\$/t) safra 2016/17 (Gráfico 2).

Tal comportamento ocorreu, além de outros fatores, em função da “Lei N. 11.241, de 19 de setembro de 2002”, a qual determina que a queima, usada como método despalhador e facilitador do corte nos canaviais, deve ser eliminada gradativamente em áreas planas até 2021 e em áreas com declividade que inviabilizam a colheita mecanizada ou menores que 150 ha até 2031.

Apesar da colheita mecanizada estar próxima de 100%, ainda há áreas que apresentam inviabilização por uma série

de motivos, como por exemplo, canaviais plantados em locais com declividade acima da suportada pelas máquinas atuais.

Além dos custos com mão de obra, a colheita mecanizada também impactou nos custos com os tratamentos de cana soca, ocasionando uma maior necessidade de aplicações de insumos agrícolas para combater as pragas e ervas daninhas, antes parcialmente eliminadas pela queima da cana-de-açúcar.

Com a necessidade de mudança entre as técnicas de colheita, houve uma inversão entre os custos com mão de obra dos fornecedores (Gráfico 3). Assim, em



decorrência do aumento da colheita mecanizada, a quantidade de recursos gastos com trabalhadores temporários foi reduzida em aproximadamente 71%, variando de 16,61 R\$/t na safra 2007/08 para 4,84 R\$/ton em 2016/17, enquanto os custos com mão de obra fixa sofreram uma elevação, variando de 1,53 R\$/ton para 8,27 R\$/ton no mesmo período.

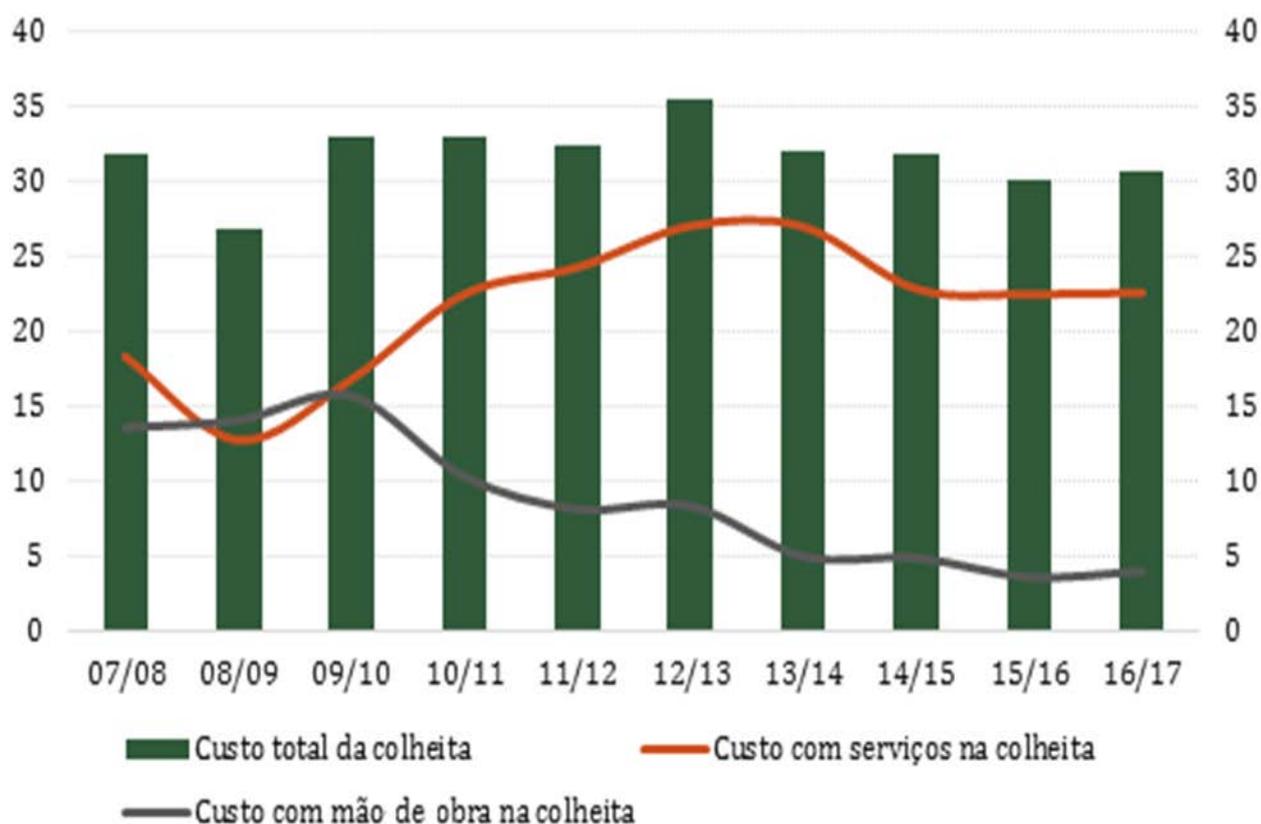
Assim, apesar do decréscimo com os custos de mão de obra, o mesmo não ocorreu com o custo total da colheita (Gráfico 4). À medida que elevou-se a mecanização no processo de colheita, aumentaram os custos com serviços, visto que, grande parte dos fornecedores

não possuem capital para obter os equipamentos para realizarem a operação de maneira própria, recorrendo à prestação de serviços de terceiros, tendo um aumento real de 23,4%, se comparado entre as safras de 2007/08 a 2016/17, enquanto o custo com mão de obra na mesma operação variou negativamente em -71,34% (Gráfico 4). Analisando os custos totais com a colheita, esses apresentaram uma pequena variação no mesmo período em custos reais, variando de uma média de 31,9 R\$/ton para 30,59 R\$/ton no mesmo período.

**[cbcacustos.com](http://cbcacustos.com)**

**(19) 3377-8858**

GRÁFICO 4. VARIAÇÃO NOS CUSTOS COM COLHEITA  
ENTRE AS SAFRAS DE 2007/08 A 2016/17



# 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**

**Produtores e representantes de usinas, vindas de todas as regiões canavieiras do Brasil, acompanharam dois dias de muito conteúdo durante o Seminário de Mecanização**



## Aumento de produtividade é o prêmio para quem investe em tecnologia

*EM SUA 19ª EDIÇÃO, SEMINÁRIO DE MECANIZAÇÃO E PRODUÇÃO DE CANA-DE-AÇÚCAR, REALIZADO ANUALMENTE PELO GRUPO IDEA, DESTACA EXEMPLOS DE QUE INVESTIMENTO EM TECNOLOGIA APRESENTA BONS RESULTADOS*

*Texto: Leonardo Ruiz*

*Fotos: Micaela Marques*

**L**ançamento de novas tecnologias, debates sobre colheita e plantio mecanizados, informações sobre leis e regulamentações e segredos sobre técnicas avançadas de cultivo. Enfim, o 19º Seminário de Mecanização e produção de ca-

na-de-açúcar foi um prato cheio para os profissionais da cadeia produtiva de cana-de-açúcar do Brasil. O evento, realizado nos dias 29 e 30 de março, no Centro de Eventos Taiwan, em Ribeirão Preto, SP, reuniu cerca de 600 pessoas, entre produ-

tores e representantes de usinas, vindas de todas as regiões canavieiras do Brasil, além de países da América Latina, como Argentina, Paraguai, Bolívia e Peru.

No palco, pesquisadores, consultores, gestores de grandes grupos, fornecedores e fabricantes de máquinas e implementos agrícolas dividiram espaço para apresentar suas experiências, técnicas e soluções que prometem alavancar a produtividade da cultura e a eficiência das operações mecanizáveis.

O diretor do Grupo IDEA, e idealizador do evento, Dib Nunes, ressaltou a importância do seminário num momento tão crucial para o setor sucroenergético brasileiro. “De 2008 a meados de 2015, o segmento sofreu demais com uma crise que parecia não ter fim. Porém, mesmo diante de tantos desafios, não deixamos de produzir novas tecnologias e criar inovações. Hoje, felizmente, estamos colhendo os resultados. Prova disso, é este evento, onde

as pessoas vêm em peso buscar crescimento profissional, além de novas tecnologias que irão melhorar seus resultados.”

Para Dib, o resumo do evento é o seguinte: “Não apenas reciclamos, mas também trazemos novas soluções para o setor, através de parcerias com institutos de pesquisa, como o IAC e CTC, e com fabricantes, que, juntos, apoiam nossa iniciativa e contribuem com grandes e importantes ferramentas que irão fazer o setor decolar. Além disso, procuramos disseminar informações sobre o que está acontecendo atualmente com o segmento, como a palestra que abordou a lei da balança e do enlramento.”

### **Evento premiou usinas campeãs em produtividade agrícola**

Todos os anos, o Grupo IDEA, juntamente do Centro de Tecnologia Canavieira (CTC), durante o Seminário de Mecani-



***Dib Nunes: “Neste evento, as pessoas vêm em peso buscar crescimento profissional, além de novas tecnologias que irão melhorar seus resultados”***





**Com um TCH registrado de 104,1 ton/ha, Coruripe, unidade Iturama, se consagrou como a Usina Campeã de Produtividade Agrícola – Safra 2016/17**

zação premia as usinas que se destacaram em produtividade agrícola ao longo do ano anterior. No dia 30 de março, a um dia de findar, oficialmente, a safra 2016/17, 11 usinas foram premiadas e receberam o título de “Usinas Campeãs de Produtividade Agrícola - Safra 2016/17”.

Ao todo, cerca de 190 unidades produtoras participaram do levantamento que respaldou a premiação, conduzida pelo diretor do Grupo IDEA, Dib Nunes, e pelo gerente comercial do CTC, Luiz Antônio Paes.

Segundo Paes, a participação das usinas no Prêmio tem representatividade muito alta. “As unidades que participaram do levantamento correspondem a um banco de dados consistente, pois equi-

valem a 70% da cana do Centro-Sul. Dados que têm utilidade muito grande, pois servem de benchmarking para as usinas, além de ser uma ferramenta importante também para as áreas comerciais que ajustam nas projeções de safra.”

O gerente comercial do CTC frisou, ainda, que as produtividades alcançadas pelas usinas participantes foram excelentes. “A média de produtividade foi de 96 TCH, sendo que a média do Centro-Sul gira em torno de 75 TCH. Já o ATR médio dos participantes foi de 12,7 ton, enquanto que o do CS é de 10,3. Esses números resultam em quase R\$ 2.500 a mais por hectare.”

Para Dib Nunes, os números alcançados pelas participantes do prêmio de-

monstram o fato de que as usinas estão abertas à tecnologias, adotando práticas que visam aumentar seus números de produção. “Dentre as usinas premiadas, mais de 60% utiliza novas variedades do CTC. Isso é uma honra, pois é gente que acredita em tecnologia para melhorar os resultados.”

Segundo ele, foram analisadas cerca de 190 unidades sucroenergéticas, utilizando-se dos seguintes critérios:

- Moagem mínima: 600 mil toneladas
- Total de safras já realizadas: mínimo cinco safras
- Produtividade: cana Bis 0%
- Máximo de cana planta (18m): 20% da área de corte

Analisados, estes fatores resultam

em um índice IDEA, calculado da seguinte forma:  $TCH + (ATR \times 0,67) + (Idade\ média \times 10)$ . A tabela de pontuação final indica se o valor obtido é ruim (<200), regular (de 201 a 210), bom (de 211 a 220) ou ótimo (>220).

Este ano, assim como em 2016, a grande campeã nacional em produtividade agrícola foi a Usina Coruripe, Filial Iturama, com sede em Minas Gerais, que conquistou um índice IDEA de 231. O TCH registrado foi de 104,1 ton/ha, o ATR de 133,5 kg/ton e a idade média do canavial foi de 3,7 cortes.

Jucelino Sousa, presidente da Usina Coruripe, afirmou que é uma honra receber um prêmio referência no setor canavieiro nacional, sendo um sonho poder



**Jucelino Sousa, presidente da Usina Coruripe: “Este prêmio é fruto de um longo trabalho de planejamento, iniciado há quatro anos”**

## Confira todas as usinas campeãs de produtividade agrícola da safra 2016/17

### **ESTADO DE SÃO PAULO**

- Região de Araçatuba: Raízen – Usina Gasa
- Região de São José do Rio Preto: Usina Nardini
- Região de Ribeirão Preto: Usina Guaíra e Usina Santo Antônio
- Região de Jaú: Usina Santa Fé
- Região de Piracicaba: Usina Santa Maria
- Região de Assis/Presidente Prudente: Nova América Agrícola

**ESTADO DE GOIÁS:** Cerradinho Bioenergia

**ESTADO DO PARANÁ:** Usina Dacalda

**ESTADO DO MATO GROSSO DO SUL:** Usina Angélica (Grupo Adecoagro)

**ESTADO DE MINAS GERAIS:** Usina Coruripe – Iturama

**ESTADO DE MATO GROSSO:** Esta região não registrou vencedor devido ao fato de que nenhuma unidade atingiu a pontual mínima necessária de 210 pontos

recebê-lo pelo segundo ano consecutivo. “Agradeço a minha equipe que trabalhou incansavelmente para atingir este excelente resultado, além de Deus, que ajudou na questão climática.”

Sousa destacou, por fim, que o prêmio é fruto de um longo trabalho de planejamento, iniciado há quatro anos.

### **Usina Guaíra conta sua experiência com o plantio mecanizado**

O plantio mecanizado foi um dos assuntos mais debatidos ao longo dos dois dias de evento. Para Auro Pardini, gerente de marketing da DMB, esta prática já é uma realidade na maioria dos grupos ca-

navieiros nacionais. Segundo ele, as poucas usinas que não utilizam esse sistema, não o fazem por não ter absorvido a tecnologia ou por receio. “Porém, quem já absorveu e investe na tecnologia, a utiliza sem medo, sendo que muitos já estão obtendo resultados muito superiores aos registrados na época do plantio manual.”

Pardini afirma que o plantio mecanizado já é um caminho sem volta, devido a inúmeros fatores, sendo o principal deles a falta de mão de obra. “É até mesmo difícil encontrar, atualmente, pessoas para este tipo de trabalho. Isso sem falar das legislações, que estão impedindo certas práticas.”

O gerente de marketing da DMB também citou a estrutura como fator de-



**Premiação foi conduzida pelo diretor do Grupo IDEA, Dib Nunes, e pelo gerente comercial do CTC, Luiz Antônio Paes**

cisivo para as usinas que passaram a adotar o plantio mecanizado. “A grosso modo, este sistema requer apenas uma plantadora, uma colhedora e um transbordo, enquanto que, no manual, eram necessárias carregadeiras mecânicas, caminhões e carretas de distribuição.”

As vantagens, como visto, são inúmeras, porém, ainda há muita reclamação no meio canavieiro sobre a quantidade de cana utilizada no plantio mecanizado, que seria o dobro do manual. “Isso já não é tão verdade, atualmente. As plantadoras automatizadas já conseguem plantar com a mesma quantidade de cana utilizada nas operações manuais, ou seja, cerca de 10 toneladas por hectare.”

Prova de tudo o que foi citado por Pardini é o número de plantadoras de



ARQUIVO CANAONLINE

**Auro Pardini: “As plantadoras automatizadas já conseguem plantar com a mesma quantidade de cana utilizada nas operações manuais”**





**Usina Guaíra já conta com nove plantadoras de cana picada PCP 6000 automatizada, da DMB**

cana picada PCP 6000 automatizada, da DMB, que já estão trabalhando no setor canavieiro nacional. Ao todo, já são mais de 200. "Levando em conta que foi uma máquina lançada em 2014, num período em que o setor estava bem devagar, este é um número bastante expressivo e que mostra a adoção da tecnologia por parte das usinas e produtores."

E destas 200 máquinas, nove se encontram na Usina Guaíra, localizada no município paulista de mesmo nome. Em

setembro de 2016, a Empresa adquiriu quatro plantadoras para realizar o plantio de cana de ano. Pouco tempo depois, comprou mais cinco. Hoje, 100% do plantio da Guaíra é mecanizado, sendo que todas as plantadoras são DMB. "O desempenho das antigas, que não eram DMB, estavam bem fracas. Por isso, decidiram trocar", conta Pardini.

O diretor agrícola da Usina Guaíra, Gustavo Villa Gomes, contou, em sua palestra, que o plantio bem-feito, resultando

**PLENE PB.  
A PEÇA QUE  
FALTAVA PARA  
REVITALIZAR  
SEU CANAVIAL.**



**USE PLENE PB.  
MAIS FACILIDADE NO REPLANTIO DE FALHAS,  
MAIS PRODUTIVIDADE NO RESULTADO.**

 **PlenePB**

**syngenta.**

© Syngenta, 2017.

**c.a.s.a.**  
0800 704 4304

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

®

em um canavial com menos falhas e mais produtivo, é um dos segredos das excelentes taxas de produtividade da Usina. “A aquisição das plantadoras DMB veio para incrementar ainda mais nossos resultados.”

Atualmente, a taxa de consumo de mudas com a plantadora é de 16,95 ton/hectare. “O número ainda é relativamente alto, porém, tem sido, em média, 2 toneladas menor em relação ao valor que vínhamos registrando. Porém, não tem uma regra. Às vezes, temos uma boa economia de mudas, em outros momentos não, depende muito da característica da cana, da época do plantio, do tipo de variedade e do dano que a colhedora está entregando.”

Por ser um equipamento automatizado, a plantadora DMB também proporciona economia de mão de obra, além da redução das variações que se tem quando um operador está no comando da máquina. De acordo com Gustavo, a plantadora DMB também se diferencia em relação às demais plantadoras disponíveis no mercado nos quesitos dosagem e homogeneidade de distribuição da muda.

Por fim, o diretor agrícola da Usina Guaira falou sobre o índice de falhas. “Na cana de ano, estamos entre 8% e 10%. Nosso objetivo é ficar abaixo dos 7%, valor que acredito que será obtido ao final do plantio deste ano.”



**Durante sua apresentação, Gustavo Villa Gomes falou sobre a taxa de consumo de mudas obtida com a plantadora da DMB**



*O setor precisa utilizar equipamentos que oferecem segurança na operação, como os desenvolvidos e patenteados pela Agriserv*

# O setor acelera para cumprir a lei do enlonamento de carga

*LEI DO ENLONAMENTO DE CARGA CANAVIEIRA ENTRA EM VIGOR EM 1 DE JUNHO E NÃO HAVERÁ MAIS PRORROGAÇÕES*

A partir do próximo dia 1º de junho passa a ser proibido que caminhões canavieiros trafeguem em rodovias municipais, estaduais e federais sem que as cargas de cana “in natura” estejam cobertas. A resolução 618 do Conselho Nacional de trânsito (Contran) já era para ter entrado em vigor desde 2013, mas entidades do setor conseguiram adiar por duas vezes a aplicação da norma, argumentando que não havia tempo hábil para inserir dispositivos que facilitem a colocação das lonas ou telas nas mais de 23 mil gaiolas em circulação no país.

Porém, agora não tem mais conversa. O consultor em mecanização sucroeenergética Luiz Nitsch, com informações

do próprio Contran, afirma que não haverá mais prorrogações, sendo que o veículo poderá até mesmo ser apreendido se pego trafegando sem a cobertura a partir de junho. “Resta muito pouco tempo para adequação e muita carga para cobrir. Dessa forma, é importante que as usinas comecem a se mexer a fim de evitar transtornos futuros”, alertou Nitsch

*“Não haverá mais prorrogações, sendo que o veículo poderá até mesmo ser apreendido se pego trafegando sem a cobertura a partir de junho”, alerta Nitsch*



em sua palestra no 19º Seminário de Mecanização e Produção de Cana-de-Açúcar, realizado pelo Grupo IDEA, nos dias 29 e 30 de março, em Ribeirão Preto, SP.

O Departamento Nacional de Trânsito (Denatran) explica que a medida, aplicada ao transporte de cana e de ou-

rantam o cumprimento da determinação do Contran, Luiz Nitsch estima que, em todo o país, esse descompasso entre lei e prática atinja 62% das usinas. Além das localizadas no Estado de São Paulo, que concentra grande parte das usinas e, por consequência tem mais demanda por



tros produtos, visa impedir o derramamento da carga nas estradas. Segundo o Contran, a autoridade competente de trânsito poderá autuar aquele que trafegar sem a proteção adequada nas carretas por infração.

Embora representantes do setor ga-

adequações, são ainda indefinidas as situações de usinas de Minas Gerais e Estados do Nordeste, onde a cana-de-açúcar é transportada por inteiro nas carretas. Além disso, a instalação também exige que as condições gerais dos caminhões estejam em ordem, explica.

**O equipamento  
precisa oferecer  
segurança e realizar  
a cobertura correta**



“Apenas uma pequena parte das usinas se precaveu e colocou essa lona. A maioria não colocou e vai dar corrida. Como vai ser irrevogável, vai ter que colocar isso nas carretas e é muito importante que as caixas de carga do caminhão estejam alinhadas, sem defeito, simétricas, senão, não vai funcionar o acessório”, afirma Nitsch.

O equipamento pode ser manual, pneumático ou eletrônico. O material de alta densidade, geralmente à base de polietileno, precisa cobrir todo o compar-

timento e ser resistente o bastante para suportar os vários acionamentos diários - que, em média, passam dos seis. De acordo com Nitsch, para a instalação do acessório, é imperativo que a caixa de carga esteja com suas laterais e painéis anterior e posterior alinhados e simétricos, caso contrário, o mecanismo que movimenta a lona de cobertura não funcionará adequadamente. Este acessório é composto de um par de alavancas levantadoras, acionado por um mecanismo manual, elétrico ou pneumático.



### É preciso adquirir equipamentos testados e aprovados para o enlonamento de carga canvieira

Já existem no mercado algumas alternativas para o enlonamento da carga canvieira, mas nem todas cumprem as especificações do Contran, nesse caso, os caminhões serão autuados. Além disso, segundo nota da Beerre Marcas e Patentes, a Agriserv Soluções Agrícolas, localizada em Sertãozinho, SP, é a única empresa que possui o pedido da patente junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial, solicitado em 2013 e que abrange o sistema manual com acionamento de corrente e cardan,



sistema automático com acionamento hidráulico, pneumático e elétrico com motor de redução.

Por ter o pedido de patente, a empresa tem o direito de exploração exclusiva de sua criação e prioridade ao registro, não sendo lícito que, terceiros fabriquem ou comercializem produto idêntico ou similar. A Agriserv está devidamente protegida pelo artigo 5º, inciso XXIX da Constituição Federal e sob a Lei da Propriedade Industrial, nos artigos de nº183 e nº 184. Sendo crime, expor, ocultar e até mesmo estocar o produto que seja objeto de patente. Eventuais infratores estarão sujeitos ao pagamento de indenização por danos morais, materiais e lucros cessantes.

No entanto, salienta Carlos Augusto,

diretor da Agriserv Soluções Agrícolas, com o aumento da demanda, várias empresas passaram a copiar ou tentar fabricar o sistema desenvolvido pela Agriserv, mas sem nenhum critério técnico ou acompanhamento de campo, como o realizado pela Agriserv por quatro anos. Quem comprou esses equipamentos já registra problemas. “Vemos várias Usinas que fizeram aquisições desses equipamentos sem testes e já apresentam grande insatisfação com os mesmos, pois, muitos deles não fazem a cobertura correta, e devido à baixa qualidade de sua construção, estão se soltando nas rodovias de nossa região. Fazendo com que o risco de usar um equipamento desses nas rodovias, seja maior que o prejuízo que a multa de não usar”, observa Carlos Augusto.

O empresário da área de transporte de cana, Edson André Correa de Abreu, preferiu não arriscar e adquiriu os equipamentos da Agriserv e está muito satisfeito. “Sem dúvida é o melhor sistema do mercado! Optei pelo kit Cobertura de Cardan da Agriserv por oferecer maior segurança para meus motoristas. Sistema ágil e prático com garantia que nenhuma outra empresa oferece. Além da facilidade na forma de pagamento pelas linhas de crédito do BNDES.

Estou muito satisfeito e recomendo!”.  
Nesse caso da aquisição de equipa-



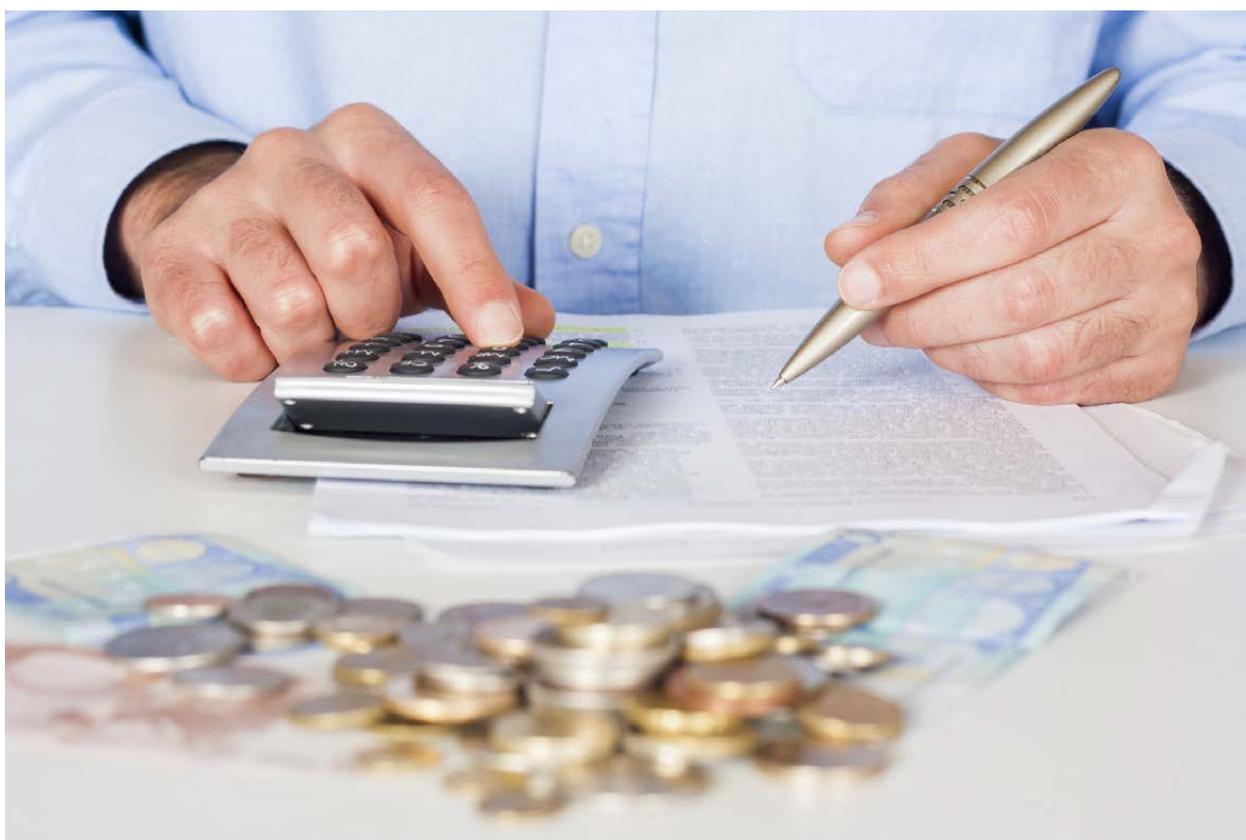
mentos de enlonamento de carga canaveira vale muito o pensamento de Heinz Rahnam: “O gosto amargo da baixa Qualidade dura bem mais que a doçura do preço inferior”.

A Agriserv Soluções Agrícolas está trabalhando em ritmo acelerado para atender as demandas regional e nacional. Oferece ao setor seus sistemas: Kit cobertura Manual de Redutores (contém 3 anos de garantia); Kit Cobertura Elétrico; Kit Cobertura Manual Corrente; Kit Cobertura Hidráulico e Pneumático; Kit Cobertura Mola.

**Garanta o seu, entre em contato com a Agriserv:**  
**comercial@agriserv.com.br | (16) 3946 8500 | www.agriserv.com.br**



# Produtores de cana - soluções não só para sobreviver, mas prosperar na atividade canavieira



**Os produtores rurais precisam de crédito**

*\* Miriam Carla de Paula*

A realidade atual de muitos produtores é a de produzir para sobreviver. Em determinados casos, alguns chegam a perder todo o seu patrimônio. No caminho entre produzir e obter resultados econômicos positivos existem muitas dificuldades.

As definições de produtividade e preço estão bem claras na cabeça dos produtores, os quais lidam diariamente com ambos fatores e por experiência sabem o peso que estes implicam sobre os resultados.

Todavia, apesar do conhecimento

técnico, o produtor esbarra nas questões econômicas. A burocracia e a dificuldade para obter créditos suficientes no momento certo é a principal causa dos resultados negativos de inúmeros casos, que tendem a não prosperar com a dignidade e respeito que lhes é devido.

Quanto ao preço, o produtor tem pouco ou nenhum poder de ação, no entanto, em relação a produtividade, ele possui total autonomia para alcançar melhores resultados. Com a melhor produtividade menor será o custo de produção, sendo assim, tirando os fatores climáticos, vale dizer que a PRODUTIVIDADE é o segredo para, inclusive, sobreviver as oscilações dos preços.

Então porque não conseguem a tal da sonhada prosperidade?

A solução é simples de explicar, mas difícil de acontecer.

Todo produtor, assim como toda empresa, precisa de capital para investir.

O processo agrícola depende de muito mais capital de giro, pois o dinheiro

é literalmente enterrado, para brotar com o passar dos dias, dos meses, ou até mesmo, brotar nos anos. Porém o mercado financiador não atua na mesma agenda.

#### **a) O crédito não é liberado devido ao despreparo técnico e burocracias;**

O burocrático processo de juntada de documentações exigidas na solicitação de crédito relacionadas as garantias, muitas vezes é realizado por pessoas despreparadas, que não conhecem o dia a dia do empresário do campo. Já o produtor rural geralmente também não tem o conhecimento técnico financeiro e administrativo, o que gera documentos conflitantes e em muitos casos não completos. Isso faz com que as liberações não aconteçam no tempo ideal, ou nem aconteçam. Como as análises são demoradas, alguns documentos acabam vencendo, acarretando desgaste entre produtores, agências e cartórios.

#### **b) Liberação e vencimentos de crédito na época errada**

O plantio de cana geralmente ocor-



*É preciso capital para investir em tecnologia e insumos*





**Aumentar a produtividade é a melhor forma de diluir custos**

re no início do ano e o crédito é liberado no meio do ano. Nesse caso o produtor tem duas opções, não plantar ou plantar sem o crédito, contraindo endividamentos mais onerosos que fogem aos padrões de crédito rural.

Quanto aos vencimentos, em muitos casos eles ocorrem no período de entressafra e não no "pós-colheita", o que seria o ideal.

### **c) Tecnologia de produção limitada**

O produtor nem sempre possui tecnologias de produção suficientes para obter boas produtividades. Destaca-se que a maioria deles conhecem, porém não dispõem o acesso ao crédito.

Os produtores fazem de tudo para continuarem sobrevivendo nessa profissão, possuem capacidade incrível de

adaptações e aceitam bem as inovações. Precisam apenas de políticas agrícolas e de créditos mais adequadas pois, não basta apenas o liberar o crédito, tem que liberar na hora certa e com prazos adequados para a cultura.

É sempre bom lembrar que os produtores continuam nesta luta por amor, por satisfação que tem em produzir, sempre com esperança de que dias melhores virão e a prosperidade chegará.

A solução passa pelos produtores se organizarem, até mesmo através das suas cooperativas, no sentido de ter uma assessoria para o planejamento da safra e das suas necessidades de capital. Todavia, uma crítica de quem também é produtora de cana: "As cooperativas precisam se despojar da figura de operadores financeiros e atuarem como defensores de seus cooperados".



**\* Miriam Carla de Paula é colaboradora da MBF Agribusiness, é Graduada em Engenharia Agrônoma e Zootecnia pela UNIFENAS – Minas Gerais. Pós-graduado em MBA em Aroenergia/Pecege ESALQ/USP**

# Plene PB se apresenta como solução ideal para formação de viveiros e replantio de falhas

MATERIAL DESENVOLVIDO A PARTIR DE PLANTAS ORIUNDAS DE MERISTEMA  
GARANTE POTENCIAL PRODUTIVO DA ÁREA AO LONGO DOS ANOS



**Em uma área de testes, Plene PB entregou 30 toneladas a mais por hectare em comparação com mudas com tratamento padrão de usina**

*Texto e fotos: Leonardo Ruiz*

**D**e 4 e 7 de abril, o município paulista de Guatapar recebeu a quarta edição do AgroEncontro, iniciativa que apresenta tecnologias e práticas atuais para produção de cana-de-aucar e difunde conhecimento técnico e de gestão por meio de palestras, dias de campo

e exposição de maquinários e produtos. Ao todo, o evento reuniu mais de 1.600 convidados, em sua maioria, produtores canavieiros.

Com o tema Inovação e Produtividade no Setor Sucrenergtico, o evento explorou e apresentou novas tecnologias ao



**Cerca de 1600 pessoas passaram pela área da Syngenta durante os quatro dias do AgroEncontro 2016**

mercado sucroenergético, aprimorando no homem do campo competências para impactar positivamente o agronegócio brasileiro e a rentabilidade da propriedade.

Uma das empresas participantes que mais levantou essa bandeira foi a Syngenta, que apresentou sua tecnologia de mudas sadias (Plene Evolve e Plene PB), além de seu portfólio de agroquímicos para a cultura da cana-de-açúcar.

Os produtores que passaram pela área da multinacional, conferiram, num primeiro momento, uma área plantada a partir do Plene Evolve, plantas oriundas de meristema, produzidas na biofábrica da Syngenta, localizada no município paulista de Itápolis. "Por meio de todos os processos, conseguimos obter um material muito mais produtivo, devido à alta qualidade e pureza genética", conta Adriano Mastro,

da área de pesquisa e desenvolvimento da Syngenta.

Após cerca de dez meses, a Syngenta multiplica o Plene Evolve, dando origem as mudas que serão comercializadas, chamadas de Plene PB. Na área demonstrada durante o AgroEncontro, Mastro apresentou as diferenças entre um canavial plantado a partir dessas mudas, de outro, plantado com mudas de tratamento padrão de usina. "No primeiro ano desta área de ex-



perimentação, tivemos um diferencial de dois perfilhos a mais por metro com o Plene PB, além de um acréscimo de 24 toneladas por hectare. No segundo ano, na soqueira, registramos um perfilho a mais por metro e um acréscimo de mais seis toneladas por hectare.”

Segundo ele, estes benefícios ocorrem devido a qualidade do material vindo do Plene Evolve. “Quando você pega

fectadas. “Com o Plene PB você não precisa se preocupar com isso, pois a Syngenta é a única empresa que utiliza material oriundo de plantas produzidas de meristema, em que você garante a pureza varietal.”

Por fim, Mastro afirma que o Plene vem obtendo grande aderência por parte do setor sucroenergético, sendo utilizada por grandes, médios e até por pequenos produtores. “Embora ainda seja uma



***O Plene Evolve consiste em plantas oriundas de meristema, produzidas na biofábrica da Syngenta, que darão origem ao Plene PB***

uma planta com sanidade boa, se mantém o vigor e um potencial produtivo ao longo dos anos. Não é simplesmente um passe de mágica.”

Além disso, o engenheiro agrônomo explica que quase 100% dos canaviais do Estado de São Paulo possuem infestação por raquitismo de soqueira, fazendo com que os viveiros, por mais bem cuidados que sejam, acabam fornecendo mudas in-

tecnologia mais presente em usinas, já é grande o número de fornecedores que entenderam seu real potencial de aumento de produtividade.”

### **Replanteio de falhas utilizando o Plene PB**

Fazer todo o plantio da cana-de-açúcar numa janela ideal de chuvas é uma tarefa quase impossível. Muitas vezes, esse





**Adriano Mastro: “Quando você pega uma planta com sanidade boa, se mantém o vigor e um potencial produtivo ao longo dos anos. Não é simplesmente um passe de mágica”**

processo acaba se estendendo para o inverno, em que existe a possibilidade de faltar água em determinado período fazendo com que nem todas as canas nasçam corretamente. “O sucesso de um canavial se dá através do plantio bem-feito, sendo que, se a cana começa falhada, a tendência é de perdas consecutivas de produtividade ao longo dos cortes”, afirma Adriano Mastro. Mas o problema não é exclusivo em cana-planta. “Às vezes, por exemplo, a colheita ocorre num solo úmido, onde o pisoteio acaba destruindo a soqueira, afetando a rebrota.”

Essas falhas, sejam elas em cana-planta ou soca, sempre foram fontes constantes de dores de cabeça, já que o replantio se dava através do corte e transporte de toletes, uma prática cara e que demandava muito tempo por parte das unidades, além de não ser 100% eficiente. “Agora, com a inserção das tecnologias de mudas pré-brotadas no mercado, tudo ficou mais fácil e com menor custo”, afirma Mastro.

A recomendação da Syngenta é que

o Plene PB seja utilizado em falhas a partir de 1,50m, pois, em menores, a própria cana acaba compensando-a, sendo que o retorno econômico não será tão expressivo. “O melhor momento de se plantar é de janeiro a agosto, porém, com irrigação, esse replantio já pode ser feito durante todo o ano, seja utilizando uma matraca ou, futuramente, uma máquina, atualmente em desenvolvimento pela Syngenta, específica para esta operação.”

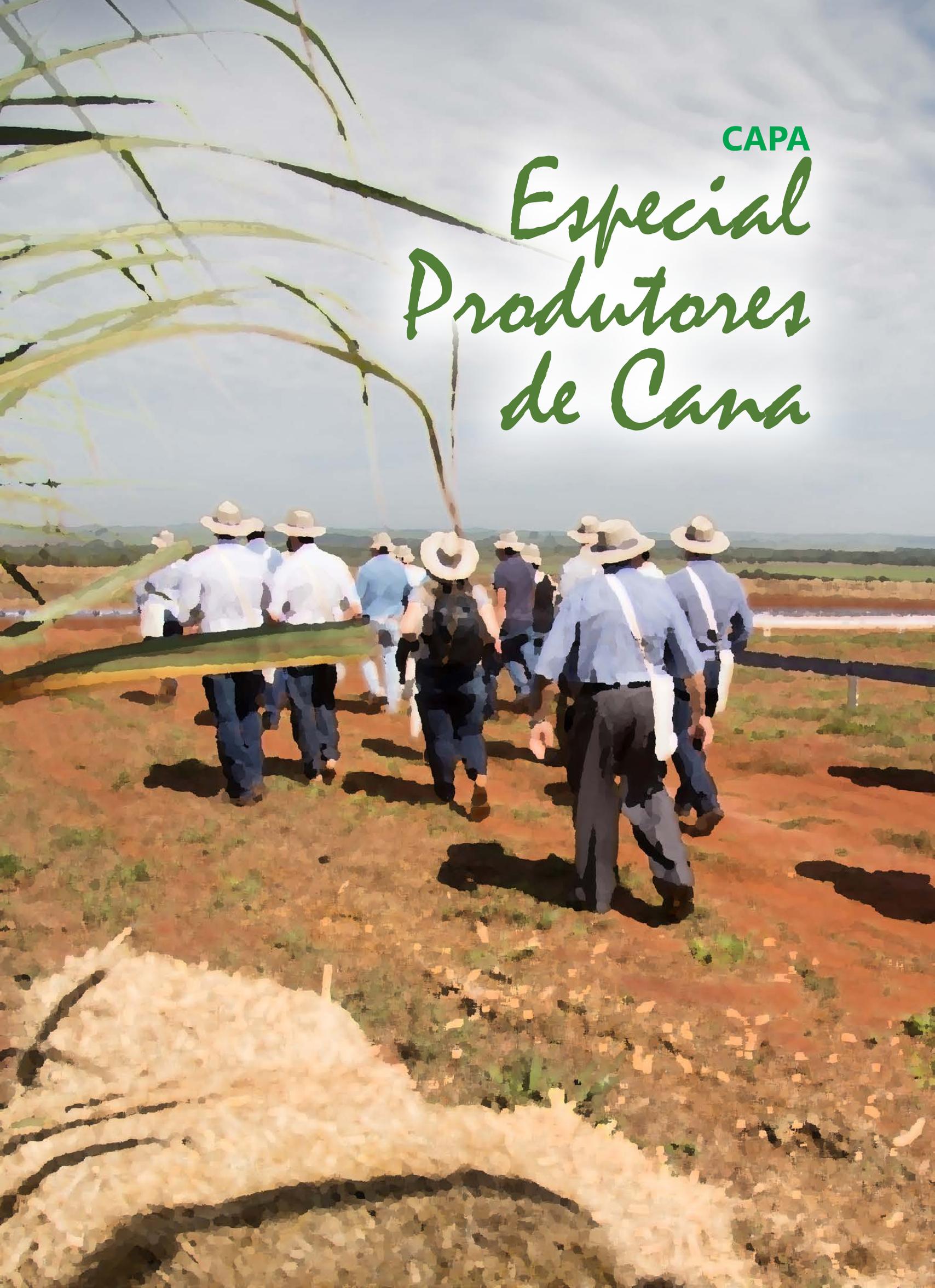
Com relação aos benefícios, Mastro afirma que o real retorno do investimento virá a partir do segundo ano, quando os resultados decorrentes da elevação do potencial produtivo da área aparecerão. “No primeiro ciclo, é possível colher um material com 12 a 15 ton/ha. Já quando comparamos a produtividade ao longo de seis safras, por exemplos, os ganhos são absurdos”, finaliza.



**Inserção das mudas pré-brotadas no mercado possibilitou um replantio de falhas mais fácil, econômico e eficiente**

CAPA

# Especial Produtores de Cana



# O Produtor muda a cana!



Mais de 1600 pessoas participaram da quarta edição do AgroEncontro®, a maioria produtores de cana

## PRODUTORES CAMINHAM PARA MUDAR A GESTÃO CANAVIEIRA COM O FOCO DE PROSPERAREM NA ATIVIDADE

Luciana Paiva

**S**ol a pino, calor escaldante, características comuns a região de Ribeirão Preto, no nordeste paulista, mas nem isso desanimou os mais de 1600 participantes da quarta edição do AgroEncontro® realizado na Fazenda Experimental da Ourofino, em Guatapar, de 4 a 7 de abril. Com o tema Inovao e Produtividade no Setor Sucroenergético, o evento explorou e apresentou novas tecnologias dirigidas ao segmento,

aprimorando no homem do campo competências para impactar positivamente o agronegócio brasileiro e a rentabilidade da propriedade.

A visita não foi a passeio, o público estava ávido por receber conhecimento técnico e de gestão por meio de palestras, dias de campo e exposio de maquinários e produtos. Afinal, o objetivo era encontrar soluçoes para produzir mais e melhor.



AL CAROLO - DIVULGAO OUROFINO

**O público estava ávido por receber conhecimento técnico e de gestão**



A grande maioria dos visitantes era de produtores de cana, principalmente cooperados da Coplacana, Coopercitrus, Copercana e Coplana, que organizaram caravanas com seus associados rumo ao AgroEncontro®. Para incentivar a participação dos produtores, a ORPLANA – Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil – foi uma das parceiras do evento, inclusive, contou com um estande na área e levou sua equipe de profissionais para receber os visitantes.

Dizem que o produtor de cana é quem mais sabe cuidar do canavial, porque é quem mais o conhece. Mas na visão de Maria Christina Pacheco, produtora e presidente da Assocap – Associação dos Fornecedores de Cana de Capivari, o canavial mudou e se tornou estranho para o produtor.

“O canavial que conhecíamos havia a presença do fogo, as operações eram manuais, com pouca participação das máquinas. Mas, nos canaviais de hoje, o corte é mecanizado e com cana crua, há grande quantidade de palha no solo, surgiram novas pragas e plantas daninhas e há dependência total das máquinas. Mudou a forma de fazer os tratamentos culturais, de plantar e de colher. Há também muito mais exigências sociais e ambientais, que influenciam muito no jeito de cultivar cana e gerir o negócio. Essa nova cultura canavieira é desconhecida. Então, o pro-



**“O produtor de cana desconhece esse novo canavial”, diz Maria Christina Pacheco**

dutor precisa desvendá-la”, salienta Maria Christina, que também é diretora da ORPLANA.

Por isso, a entidade estimular a presença de produtores de cana em eventos como este, para ficarem atualizados sobre as tendências tecnológicas que cooperam para a obtenção de um canavial mais produtivo e com maior longevidade.

### **A participação do produtor de cana no setor sucroenergético**

De acordo com o Ministério da Agricultura, cerca de 60 mil produtores cultivam cana-de-açúcar no país, como cultura principal ou não, dos quais, quase 90% são considerados pequenos e médios produtores. Cerca de 80% da cana é

**Produzir cana com alta produtividade é o objetivo de todos, e o acesso a tecnologia contribui para alcançá-lo**



ALÉ CAROLO – DIVULGAÇÃO OUROFINO

vendida para as usinas, o restante se divide para a produção de cachaça, rapadura, caldo de cana, açúcar mascavo, melado ou alimentação para o gado.

Em outros tempos, a cana oriunda dos fornecedores chegou a represen-

tar 70% da moagem das usinas, hoje é o inverso, a média é de 30% - na safra 2016/17 na região Centro-Sul, do volume de cana de 605 milhões de toneladas, os fornecedores responderam por quase 135 milhões de toneladas.

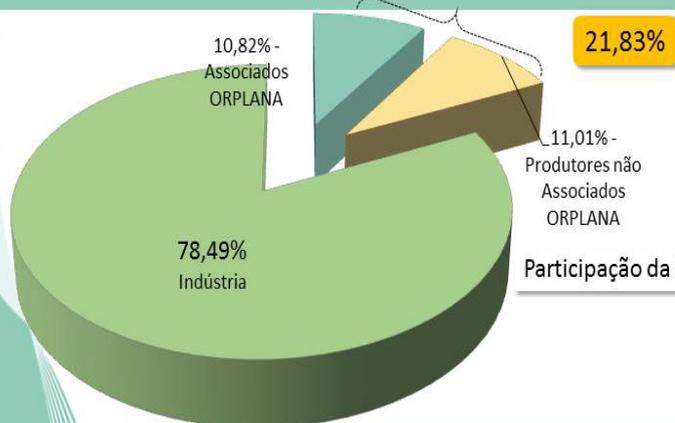
A desregulamentação do setor que reduziu direitos, o endurecimento de legislações trabalhistas e ambientais, a tendência de maior escala de produção, a mecanização das operações agrícolas, a necessida-



**Celso Albano, Elizabeth de Almeida e Fernanda Penariol, integrantes da equipe ORPLANA em estande da entidade no AgroEncontro®**



## ORPLANA em números



Participação da Cana de Produtores na ORPLANA – Safra 2016/2017

Produção de Cana (mil TC) - últimas 3 safras e Projeção 2016/2017 em andamento								
Estado/Safra	2013/2014	Particip. %	2014/2015	Particip. %	2015/2016	Particip. %	2016/2017	Particip. %
Associados da ORPLANA	71.187	11,92%	63.462	11,07%	67.258	10,89%	66.814	10,82%
Produtores não Associados ORPLANA	64.041	10,73%	66.209	11,55%	68.923	11,16%	68.011	11,01%
<b>Total de Produtores</b>	<b>135.228</b>	<b>22,65%</b>	<b>129.671</b>	<b>22,62%</b>	<b>136.181</b>	<b>22,05%</b>	<b>134.825</b>	<b>21,83%</b>
Indústria	461.833	77,35%	443.474	77,38%	481.528	77,95%	605.000	100,00%
Moagem da Região Centro-Sul	597.061	100,00%	573.145	100,00%	617.709	100,00%	605.000	100,00%

## Estratificação da Cana

de de grande área com cana para possibilitar talhões maiores para facilitar o trabalho das colhedoras, colocaram em xeque a existência dos pequenos e até médios produtores. O lema passou a ser: cana é atividade para os grandes.

Mas o mesmo progresso que colocou o produtor de cana à margem do negócio, fazendo com que muitos se retirassem da atividade, abre novas possibilidades, como o conceito de desenvolvimento sustentável, que valoriza o lado econômico e também o social e o ambiental. Para o setor sucroenergético se enquadrar a esse de sustentabilidade, que cada vez mais passa a ser uma exigência do mercado, é fundamental a participação do produtor de cana, pois agre-

ga à sua imagem princípios como maior divisão de renda, diversidade de culturas, e a presença de minifúndios.

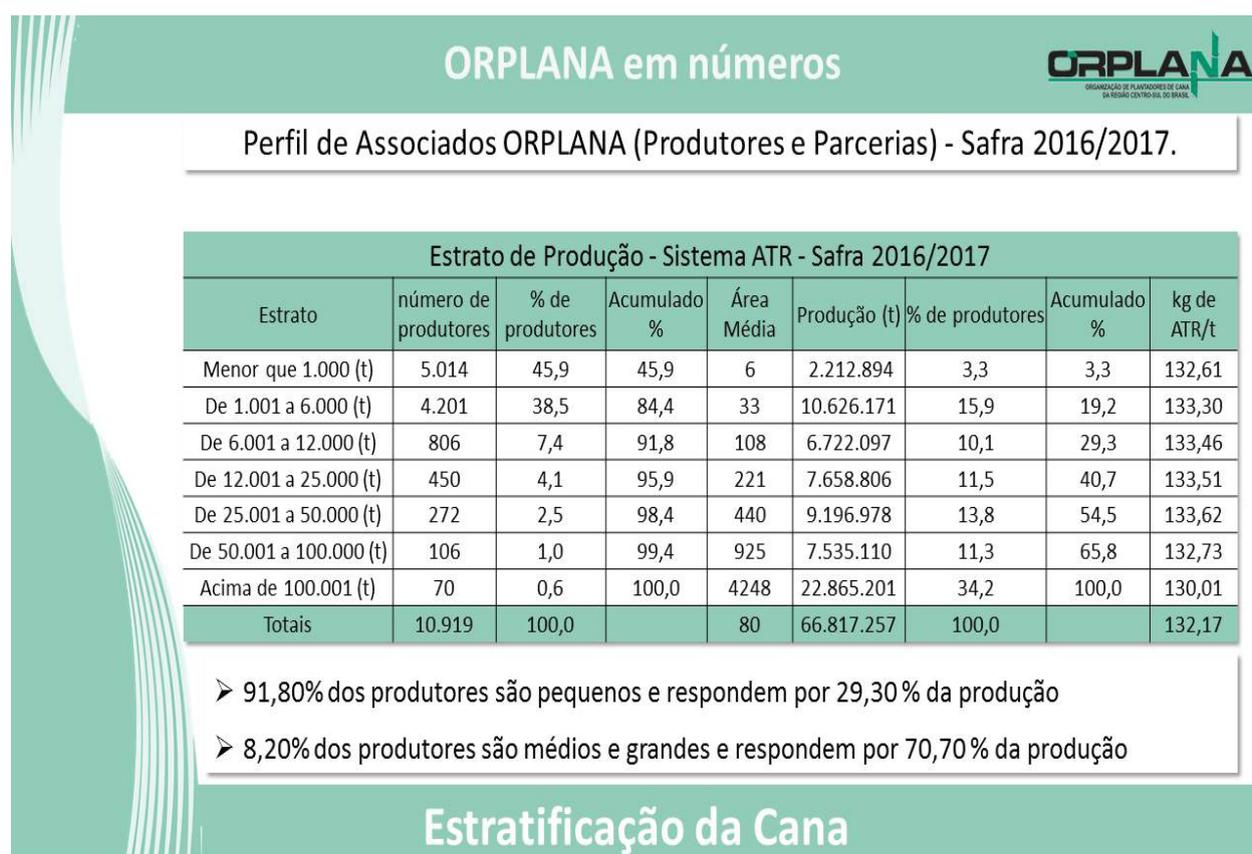
Para Celso Albano de Carvalho, gestor profissional da ORPLANA, outro fator pesa na valorização do produtor. “As usinas endividadas passaram a perceber que o produtor de cana integrado a atividade, é um aliado, na medida em que a indústria não pode fazer investimentos e desmobilizar seus ativos para ter um fluxo de caixa melhor. Então, ela pode transferir canaviais para o produtor, ou fazer uma partilha ou um consórcio dos seus ativos de máquina. Várias dessas iniciativas estão em curso”, observa.

## A ORPLANA se reformula

O setor mudou, o canavial mudou e o produtor precisa mudar para se manter e prosperar nesse novo cenário, mas, para isso, é fundamental que as entidades que os representam também mudem sua atuação. “Nos últimos anos, percebemos que o produtor precisa de uma associação que não apenas o represente politicamente, mas que interaja com seus associados, com outras entidades, instituições e empresas na busca por novas saídas para o negócio, seja do produtor ou do setor como um todo”, diz Celso Albano, que há dois anos assumiu a gestão da ORPLANA, entidade que reúne 33 associações, distribuídas em cinco estados e representa mais de 11 mil produtores.

O foco da entidade passou a ser a modernização, mas a mudança vem ocorrendo de forma planejada. Tudo começou em 2014, na presidência de Manoel Ortolan, e teve como base um estudo elaborado pela Markestrat Assessoria Empresarial sobre as necessidades para o desenvolvimento sustentável do produtor de cana. O material foi elaborado por meio de informações apuradas e experiências adquiridas na ação “Caminhos da Cana”, projeto criado pelo professor Marcos Fava Neves, no qual visita cidades canavieiras levando informação e recolhendo conhecimento sobre a realidade do produtor em cada região.

Tudo isso deu origem ao Planejamento Estratégico para a ORPLANA 2015



– 2025, alicerçado sobre seis premissas principais:

- aprimorar a governança e estrutura da entidade;
- ampliar a comunicação interna e externa;
- prover educação técnica e gerencial;
- agregar serviços de valor e geração de informações de valor;
- estabelecer relacionamento e negociação equilibrados em toda a cadeia.

Celso conta que foram criados 19 projetos, que preparam a ORPLANA para atender seus diversos públicos. “As 33 filiadas apresentam realidades muito distintas. Por exemplo, nas regiões mais tradicionais de cana, como o interior

Paulista, têm pulverização muito grande de pequenos produtores, para se ter uma ideia, 91,80% dos produtores representados pela ORPLANA respondem por 29,30% da produção, e suas áreas de cultivo variam de 2 a 75 hectares. É uma quantidade muito grande de produtores com uma parcela média em hectares muito pequena”, ressalta.

O executivo ainda observa que, nas novas fronteiras canavieiras, como Mato Grosso do Sul e Goiás, o quadro é totalmente diferente, com produtores responsáveis por grandes áreas de cultivo, altamente mecanizados, gestão empresarial, poder de compra e onde a cana divide espaço com a produção de grãos e pecuária.

O cenário ganha ainda mais contor-

## ORPLANA em números

**Perfil de Produtores e Parcerias - Região Centro-Sul - Safra 2016/2017.**

Estrato de Produção - Sistema ATR - Safra 2016/2017								
Estrato	número de produtores	% de produtores	Acumulado %	Área Média	Produção (t)	% de produtores	Acumulado %	kg de ATR/t
Menor que 1.000 (t)	6.985	40,4	40,4	6	3.173.382	2,3	2,3	133,31
De 1.001 a 6.000 (t)	6.889	39,8	80,2	34	17.941.348	13,3	15,6	133,93
De 6.001 a 12.000 (t)	1.508	8,7	88,9	109	12.669.724	9,4	25,0	133,87
De 12.001 a 25.000 (t)	947	5,5	94,4	220	15.988.970	11,8	36,8	133,67
De 25.001 a 50.000 (t)	559	3,2	97,6	441	18.953.003	14,0	50,9	133,70
De 50.001 a 100.000 (t)	259	1,5	99,1	906	18.045.832	13,4	64,2	133,48
Acima de 100.001 (t)	152	0,9	100,0	4136	48.339.607	35,8	100,0	130,69
<b>Totais</b>	<b>17.299</b>	<b>100,0</b>		<b>102</b>	<b>135.111.866</b>	<b>100,0</b>		<b>132,63</b>

- 88,92% dos produtores são pequenos e respondem por 25,00% da produção
- 11,08% dos produtores são médios e grandes e respondem por 75,00% da produção

## Estratificação da Cana



**Representantes da ORPLANA e de empresas e entidades parceiros do Projeto Muda Cana**

nos ao se registrar os vários modelos de negócio adotados pelos produtores, há os que arrendam as terras para as usinas; aqueles que realizam os tratamentos culturais e o plantio e a usina colhe, carrega e transporta; aqueles que realizam os tratamentos culturais, plantam e colhem, a usina transporta; e aqueles que realizam todas as operações, colocando a cana na esteira da indústria.

“Cada um tem necessidades diferentes. E as associações precisam se preparar para atendê-los, se não vão perder seus associados”, alerta Celso Albano. A ORPLANA trabalha no sentido de oferecer soluções, produtos e serviços para as suas filiadas repassarem aos seus associados. Para que os ajudem a conhecer e ter acesso as tecnologias, para que saibam cuidar desse novo canavial, para que entendam as questões tributárias do negócio da cana, estejam preparados para se adequarem as normativas regulamentadoras no que diz respeito a segurança de

trabalho, código florestal, tanto estadual quanto federal. “O produtor percebendo os valores que a associação lhe oferece, e não se sentindo desamparado, não ficará propenso a se evadir da associação.”

A proposta de trabalho implementada pela ORPLANA é ainda mais ousada, pois não visa apenas a transformação do produtor e das entidades que os representa, prega uma mudança de conceito no setor, privilegiando as inovações e a união das várias partes que integram a agroindústria canavieira. “Convidamos todos para sentarem na mesma mesa e contribuírem para a evolução do setor: produtores, industriais, entidades de pesquisa e empresas fornecedoras de produtos e serviço. Juntos vamos desenvolver o projeto Muda Cana, que já está em curso”, comunica Celso Albano

Nas próximas páginas desse Especial Produtores de Cana, trazemos exemplos dessa proposta que tem o objetivo de mudar a cana.





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

**AgMusa™. Uma nova cana começa pela muda.**

**BASF Cana.**

**Máximo potencial para o seu negócio e longevidade para o seu canavial.**

**AgMusa™**  
Agricultura de mudas sadias

“ A muda pré-brotada, mediante à grande redução de custos e ganhos de produtividade, é a maneira de continuar produzindo neste panorama de dificuldades, quando se leva em consideração o custo de produção e a rentabilidade. ”



**Ismael Perina Junior**  
Diretor da Fazenda Belo Horizonte, Jaboticabal - SP

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

0800 0192 500

facebook.com/BASF.AgroBrasil

www.agro.basf.com.br

**BASF**  
We create chemistry



*Com capacitação, produtores conseguem canaviais top*

# Produtores TOP

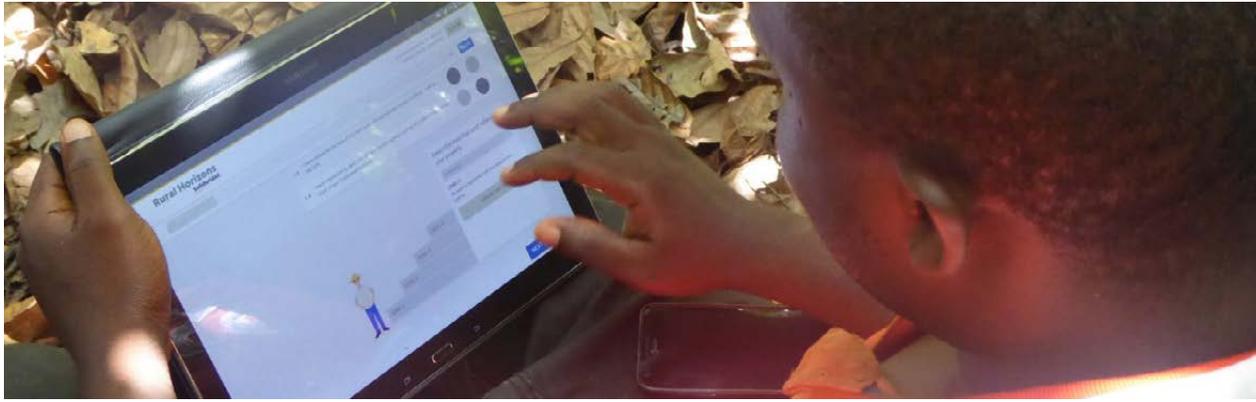
*PROGRAMA TOP CANA BUSCA PROMOVER A MELHORIA DAS PRÁTICAS AGRÍCOLAS E A SUSTENTABILIDADE DA PRODUÇÃO*

*Leonardo Ruiz*

---

**E**m 2011, a Associação dos Fornecedores de Cana de Guariba (Socicana), com sede localizada no município paulista de mesmo nome, firmou uma parceria com a ONG holandesa Solidaridad com o objetivo de criar projetos de desenvolvimento rural sustentável no

meio canavieiro com foco nos fornecedores de cana. Um dos principais frutos desta união foi a criação do Horizonte Rural, uma plataforma online de diagnóstico da propriedade rural, desenvolvida para ajudar o produtor a caminhar na direção de uma produção cada vez mais sustentável.



DIVULGAÇÃO SOLIDARIDAD

**Cerca de 95 produtores, gestores de 112 propriedades, participaram do Top Cana**

Com esta ferramenta em mãos, as duas entidades começaram a realizar testes pontuais a fim de verificar, na prática, a eficiência da metodologia. Alguns associados da Socicana foram selecionados para participar de um projeto piloto. Já no ano-safra 2014/15, a Solidaridad utilizou a mesma ferramenta para a criação, em parceria com a Raízen, do Programa ELO, uma iniciativa até então inédita na cadeia produtiva de cana-de-açúcar no mundo, com o objetivo apoiar os fornecedores do Grupo na busca por uma produção mais sustentável.

Em meados de 2016, após colher excelentes resultados, tanto do projeto piloto quanto do Programa ELO, a Socicana e a Solidaridad decidiram expandir os trabalhos, criando o Programa TOP Cana, cuja proposta é

conduzir um mapeamento completo das propriedades rurais e de seus processos, identificando atividades que o produtor já realiza dentro de critérios sustentáveis e orientá-lo para que as demais também estejam alinhadas a essa visão, para que possa, no futuro, estar preparado para um processo de certificação.

### **Busca de parcerias e engajamento dos produtores**

Como grande parte dos produtores associados a Socicana são fornecedores de três grandes usinas da região: Santa Adélia, São Martinho e Raízen, as entidades entraram em contato com as unidades buscando apoio institucional para o desenvolvimento do Projeto. O pedido foi prontamente atendido pelas três empresas que se propuseram a auxiliar no que fosse necessário, inclusive, incentivando seus fornecedores a participar do programa.

Para Carlos Alberto Borba, coordenador de cana de terceiros da Usina São Martinho, de Pradópolis, SP, este trabalho vai ao encontro das propostas que nor-



**Carlos Alberto Borba:**  
**"Não pensamos apenas em resultado econômico, mas também social e ambiental"**



**Marcelo Galbiati Silveira: “Com base nas certificações e apoio da Socicana, este importante conceito de desenvolvimento sustentável saiu da indústria e chegou ao produtor”**

teiam os valores do Grupo. “Não pensamos apenas em resultado econômico, mas também social e ambiental. Trata-se de um projeto que gera melhorias para o setor sucroenergético como um todo.”

Já o gerente de relacionamento agrícola da Usina Santa Adélia, de Jaboatão, SP, Marcelo Galbiati Silveira, ressalta que, com base nas certificações e apoio da Socicana, este importante conceito de desenvolvimento sustentável saiu da indústria e chegou ao produtor. “Todos só têm a ganhar com este projeto.”

Ele conta que, devido ao fato de a Santa Adélia ter a sustentabilidade como um valor da companhia, trabalhar como incentivadores de programas como o Top Cana só vem para encorpar o coro da Usina. “Nossos fornecedores já sabiam como funcionavam as partes financeiras e administrativas, porém, faltava conhecimento nas questões ambientais e trabalhistas. O projeto foi muito importante neste sentido.”

Após firmar essas parcerias, teve início o processo de engajamento dos produtores, um verdadeiro desafio a ser ven-

**“Ficou claro para nós que os agricultores apenas participariam do projeto mediante um rápido retorno financeiro”, diz Nogueira**



EWERTON/NEOMARC

cido. O superintendente da Socicana, José Guilherme Nogueira, conta que, no início, os agricultores não queriam participar, pois achavam que seria muito difícil cumprir todas as exigências. “Existiam aqueles que nem ao menos gostariam de saber como estava sua atividade.”

Nogueira afirma que um longo trabalho de conscientização começava ali. “Muitos não gostam de ver os problemas. Preferem trabalhar no escuro. Dessa forma, tentamos mostrar a importância de encarar o negócio com seriedade para que as ações mais adequadas possam ser tomadas, senão será necessário vender partes das propriedades a cada ano ou ficar



EWERTON/NEOMARC

sentado rezando para os preços subirem a níveis extraordinários.”

Mas com o tempo, os produtores passaram a compreender a ideia geral do projeto, diz o superintendente da Socicana.

as propriedades e obter melhores índices para tomadas de decisões mais assertivas, já que muitos faziam isso na base do achismo, ficando a mercê da sorte.”

No final, cerca de 95 produtores,

## 1. RECEITAS E GASTOS



- 1.1 Guardo os comprovantes das compras que faço para a propriedade (notas fiscais, cupons, recibos etc.).
- 1.2 Registro as despesas e receitas da propriedade separadas das contas particulares.
- 1.3 Conheço os itens mais importantes do custo de produção da cana-de-açúcar.
- 1.4 Tenho uma planilha (ou outro sistema de registro) onde registro detalhadamente os custos de todas as atividades que realizo para a produção de cana-de-açúcar.
- 1.5 Classifico as despesas da propriedade de acordo com o destino do gasto (custos fixos, variáveis, diretos etc.).
- 1.6 Tenho um sistema de controle do estoque de insumos (fertilizantes, agroquímicos, óleo diesel etc.) e programo com antecedência as compras dos insumos que utilizo na propriedade.
- 1.7 Incluo o custo financeiro de empréstimos (taxas de juros e parcelas) no cálculo dos custos de produção da propriedade.
- 1.8 Faço uma avaliação da lucratividade do canavial considerando o ciclo produtivo do canavial (custo médio de produção e produtividade média no ciclo de produção).

## 1. RECEITAS E GASTOS

Minha propriedade está no estágio:

1.  2.  3.  4.

	SIM	NÃO	NÃO SE APLICA
1.1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
1.2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
1.3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
1.4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
1.5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
1.6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

**A primeira etapa do programa consiste no preenchimento de um questionário sobre o sistema de produção de cada agricultor**

“Quando entendemos que, para a maioria, sucesso significa maior rendimento, começamos a mostrar que, ao participar do Top Cana, eles, além de mitigar riscos ambientais e trabalhistas, conseguiriam organizar

gestores de 112 propriedades, participaram do Top Cana.

### Início dos trabalhos

Como afirmado, o Top Cana consiste



## 1) DIAGNÓSTICO GERAL DA PROPRIEDADE

### Temas Econômicos



#### Estágio 2

A gestão da sua propriedade precisa melhorar para que sua produção seja economicamente sustentável. Com práticas simples de controle dos custos de produção e planejamento, a sua produção de cana-de-açúcar tem potencial de gerar bons resultados econômicos.



#### Pontos Fortes

- Planejamento operacional consolidado.
- Processo de regularização da terra avançado.
- Contrato de arrendamento ou parceria registrado e revisado.



#### Desafios

- Ausência de controle das receitas e despesas.
- Ausência de reservas para financiar a reforma do canavial.
- Desconhecimento dos mecanismos de pagamento por serviços ambientais.

**Após a avaliação, é gerado um relatório individual, chamado de plano de ação**

na aplicação do Horizonte Rural em cada propriedade a fim de verificar o nível de adoção de práticas agrícolas sustentáveis. Com os dados compilados, é possível saber o que cada produtor já realiza e o que ainda falta fazer. A gerente de projetos cana-de-açúcar, laranja e café da Solidaridad, Aline Silva, conta que, antes do início das atividades, a ONG realizou um treinamento junto a equipe da Socicana com o objetivo de explicar o funcionamento da plataforma.

“Após esse período, começamos, juntos, a visitar as fazendas participantes para a coleta das primeiras informações. Depois de um tempo, este trabalho ficou a cargo exclusivamente do técnico agrícola da Associação.”

Aline explica que este questionário busca obter informações sobre todo o sistema de produção do agricultor, considerando as exigências da legislação nacional, boas práticas no setor e critérios de



# 16º HERBISHOW

Seminário sobre Controle de Plantas Daninhas na Cana

## O HERBISHOW ESSE ANO TERÁ MUITAS NOVIDADES

- 01** Atualizar conhecimentos para entender como as principais plantas daninhas se comportam e como controlá-las.
- 02** Tudo o que pode ser feito em PPI, pré e pós emergência em várias épocas do ano.
- 03** Em que período do ano melhor se encaixa cada um dos herbicidas.

## E TEREMOS AINDA

- ▶ Recuperação da produtividade em canaviais infestados.
- ▶ Uso eficiente de herbicidas em pós emergência
- ▶ Herbicidas aplicados em áreas de colheita de cana na palha: a experiência acumulada dos últimos anos.
- ▶ Biologia e hábitos das principais plantas daninhas.
- ▶ Novas técnicas e novos equipamentos para pulverização
- ▶ Proteção da cana com alta seletividade.
- ▶ Manejo de ervas daninhas em períodos úmidos e semiúmidos.
- ▶ Quais produtos podem ser aplicados no período seco?
- ▶ Despraguejamento de plantas daninhas perenes e de difícil controle
- ▶ Quando os repasses e os reforços são importantes?
- ▶ Melhores combinações para o controle das invasoras em pré e pós.
- ▶ Produtos para catação, limpeza de canais e carreadores.

Patrocínio (até 07/04)



Apoio



**Informações:** 16 3211 4770

eventos@ideaonline.com.br

www.ideaonline.com.br

**Inscreva-se:** [www.ideaonline.com.br](http://www.ideaonline.com.br)

certificação internacional. O guia preenchido é composto por temas que abordam a gestão da propriedade dos pontos de vista econômico, social e ambiental. Os assuntos são abordados na forma de perguntas simples e objetivas, relacionados a requisitos legais e relevantes para o setor.

Os resultados iniciais obtidos a partir dos primeiros questionários preenchidos alarmaram a Socicana, evidenciando a importância e a necessidade do projeto que estava sendo conduzido. Foi apurado, por exemplo, que 60% dos produtores não tinham informações de produtividade, variedade que plantava e de época de colheita e plantio. Existiam, também, muitos que não faziam destinação de embalagens vazias de agroquímicos. Além disso, foi constatado que 50% dos agricultores

faziam manejo de pragas e doenças por achismo e 72% não tinham ideia de seus custos de produção. “Isso mostra o descaso que alguns produtores têm com a atividade, deixando tudo nas mãos das usinas. Ali vimos que o projeto era mais importante do que pensávamos”, afirma Nogueira,

### Identificando o caminho e colocando as ações em prática

Quando o produtor finalizava sua autoavaliação, as respostas eram processadas de forma automatizada e geravam um relatório individual, chamado de plano de ação, que possuía um balanço dos pontos fortes e detalhava as ações que seriam necessárias para cumprir as diversas demandas das legislações e dos padrões de boas práticas. O relatório trazia, ainda, orientações gerais para o aprimoramento da gestão da propriedade, tanto do ponto de vista econômico quanto socioambiental.

Além disso, o plano de ação classificava o produtor em quatro estágios de melhoria contínua, sendo o quarto nível o mais avançado, em que ele estaria apto a participar de um processo de certificação. “Não se trata de uma verificação de conformidades, mas de um processo reflexivo visando à compreensão, pelo próprio produtor rural, dos seus desafios frente às práticas de gestão e produção e do caminho que deve ser percorrido”, explica Aline Silva, da Solidaridad.

Após a obtenção deste plano de



EWERTON/NEOMARC

**Aline Silva: “Nossa responsabilidade é unir os vários elos da cadeia produtiva sempre visando a capacitação e o empoderamento dos produtores”**

**Foi constatado que 50% dos agricultores faziam manejo de pragas e doenças por achismo**

ação, o técnico da Socicana realizava uma nova visita a propriedade rural a fim de discutir, junto ao produtor, as práticas que ele deveria adotar dali para frente a fim de melhorar seus

processos e subir de nível. “Mesmo aqueles que se encontravam nos níveis mais altos (3 ou 4) obtinham um plano de ação para melhorias. Às vezes, inclusive, um produtor poderia cumprir 90% dos índices, mas falhava num item obrigatório, como o registro de todos os funcionários em carteira, o que o jogava no nível mais baixo”, conta Nogueira.

Isso ocorre devido ao fato de que muitas das diretrizes do Horizonte Rural discorrem sobre conformidades legais, como cumprimento de leis trabalhistas e ambientais, e não apenas sobre práticas



agrícolas. “Para sanar esses tipos de problemas, nossa equipe interna entrava em contato com o produtor para auxiliá-lo nessas questões, já que o técnico tinha como responsabilidade apenas a parte operacional de campo.”

Entretanto, para se adequar aos critérios do Horizonte Rural, muitas das ações necessárias acarretavam ônus financeiro, como a construção de um barracão para armazenagem de embalagens vazias, por exemplo. Isso fez com que muitos produtores desconfiassem do Programa, se perguntando se aquilo realmente seria algo positivo. “Ficou claro para nós que os agricultores apenas participariam do projeto mediante um rápido retorno financeiro. Se apenas fizéssemos um diagnóstico e falássemos que voltaríamos em um mês para passar o que ele precisaria fazer, perderíamos engajamento. Assim, nós criamos uma estratégia que visou, além de aplicar todos os itens do Horizonte Rural, acom-





**Muitos não faziam destinação de embalagens vazias de agroquímicos**

panhar a propriedade dando orientações técnicas que levassem a uma rápida lucratividade”, explica Nogueira.

O plano era o seguinte, explica Nogueira: o técnico agrícola, que tinha como função visitar as propriedades e aplicar o Horizonte Rural, também fazia um diagnóstico de produtividade na área, entendendo as adversidades vividas por aquele produtor ao longo dos últimos anos, como a presença de pragas e doenças, por exemplo. “Com essas informações, a Associação entrava rapidamente em contato com o agricultor para auxiliá-lo na mitigação desses problemas, fazendo com que ele ganhasse em produtividade rapidamente.”

Porém, mesmo com esta estratégia, o

técnico agrícola da Socicana tinha a orientação de não entrar com muitas ações que onerassem o produtor. A ideia era sim se adequar as legislações vigentes, mas da forma mais inteligente. “Nós sempre buscávamos trabalhar com o menor gasto possível. Esse era o principal quebra-cabeça, achar soluções que não onerassem os produtores e fazer com que isso gerasse valor para eles”, observa Nogueira.

### Resultados expressivos

Após o período em que o produtor tinha como dever realizar as atividades presentes no seu plano de ação, o técnico da Socicana realizava uma última visita a propriedade a fim de reaplicar o questionário e comparar as respostas com as

dadas anteriormente. De acordo com Nogueira, os resultados finais foram bastante expressivos, sendo que a maioria obteve grande rendimento.

Para Aline Silva, o progresso dos produtores foi muito grande. Segundo ela, no início do Programa, não havia nenhuma propriedade em nível 4, sendo que 85% dos participantes se encontrava nos níveis 1 e 2. “No final, tínhamos apenas 12% no nível 1 e 50% entre os níveis 3 e 4.”

Aline afirma que o projeto resultou num empoderamento do produtor em relação as boas práticas agrícolas. Num primeiro momento, o benefício se dá através da capacitação e entrega de ferramentas para que o agricultor realmente saiba o que fazer e como fazer. Ao longo prazo, se

tem a vantagem de um negócio mais sustentável. “Isso é necessário pois o mercado está cada vez mais exigente, sendo que contar com boas práticas agrícolas significa ter uma atividade de acordo com as leis ambientais e trabalhistas, o que diminui, significativamente, os riscos inerentes ao negócio.”

Por fim, Aline ressalta que o Top Cana irá continuar este ano, acrescido do apoio do Programa MUDA Cana, da Organização de Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil (ORPLANA). “Esta expansão visa manter o mesmo modelo e engajar ainda mais pessoas”. A expectativa é que o segundo ano do Top Cana promova a capacitação de mais 150 produtores rurais.



**Constatou-se que 60% dos produtores não tinham informações sobre produtividade, variedade de cana que plantava...**

# Apresentação dos resultados do programa Top Cana é permeada por reconhecimento e motivação

*Assessoria de imprensa*



**Divulgação dos resultados do primeiro ano do Programa Top Cana reuniu dezenas de pessoas no auditório da Socicana, em Guariba, SP**

**R**epresentantes de associações de cana-de-açúcar do Estado de São Paulo, de instituições de ensino, usinas parceiras, CATI, UNICA, Fundação

Solidaridad e Bonsucro, produtores, diretoria da Socicana e seus colaboradores se reuniram no dia 29 de março para acompanhar a apresentação dos resultados do primeiro ano do Programa Top Cana. A reunião foi realizada no auditório da Socicana, localizada no município de Guariba, SP.

Os produtores Marisa Terezinha Borsetti, José Luiz Braciali, Paula Santana, Murilo Gerbasi Morelli, Roberto Cestari e José Vagner Carqui receberam reconhecimento devido ao desempenho obtido no programa. Eles foram premiados com uma viagem, patrocinada pela Solidaridad, e rece-



**José Luiz Braciali afirma: "Valeu a pena!"**

beram um troféu.

Além da participação no Top Cana, o encontro marcou o reconhecimento também aos produtores que receberam as certificações da Bonsucro e da RSB. Murilo Morelli agradeceu o reconhecimento e parabenizou a Socicana, a Solidaridad e a Bonsucro pelos esforços. Roberto Cestari fez o mesmo e ainda acrescentou: “Uma certificação desta natureza não se consegue sem uma instituição que nos apoie. O produtor que coloca em prática as ações, cumpre as regras e percebe que os projetos de mudança na lavoura vieram para ficar, faz a diferença. Cabe a nós utilizar estes programas oferecidos pela Socicana para transformar em valor social, econômico e ambiental”, destacou Cestari, que, como Morelli e Paulo Rodrigues, recebeu a certificação Bonsucro

José Luiz Braciali, que recebeu a certificação RSB, resumiu os esforços empreendidos durante o processo: “Valeu a pena”! Ele contou que as exigências não

**Marisa Terezinha Borsetti:**  
*“Havia muito para ser ajustado, e agora estou, não só com as práticas corretas, mas com a documentação organizada”*

EWERTON/NEOMARC



**Eduardo José Ramalho:** *“Valeu a pena implementar as sugestões do Top Cana. Não é complicado, é apenas uma questão de organização”*

são tão difíceis quanto ele imaginava e que seguir as dicas exige apenas dedicação. “Quando adotamos as regras de um programa como o Top Cana, tudo fica melhor. Melhora a gestão e de uma maneira geral, tudo fica mais eficiente”, avaliou.

Eduardo José Ramalho tem a mesma opinião. “Valeu a pena implementar as sugestões do Top Cana. Não é complicado, é apenas uma questão de organização. Os resultados que obtivemos vão incentivar mais produtores a adotar o programa”, disse Ramalho. Marisa Terezinha Borsetti concorda com os dois produtores e afirma que a maior parte das exigências ela já cumpria. “Mas havia muito para ser ajustado, e agora estou, não só com as práticas corretas, mas com a documentação organizada. Valeu a pena”, encerrou.

EWERTON/NEOMARC





O guarda-chuva  
Muda Cama

O MUDA CANA É UM GRANDE GUARDA-CHUVA QUE  
ABRIGA VÁRIOS PROJETOS, VISANDO A PROSPERIDADE DOS  
PRODUTORES E O FORTALECIMENTO DAS ASSOCIAÇÕES

Luciana Paiva e Leonardo Ruiz

---

A Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil, ORPLANA, deu a largada de seu mais audacioso projeto o “Muda Cana”. Celso Albano de Carvalho, gestor profissional da entidade, explica que o Muda Cana é um programa de capacitação contínua para produtores de cana-de-Açúcar, que visa: Mudança de atitude; União e associativismo; Desenvolvimento do negócio e Aprendizado contínuo.

lidade de assegurar a competitividade do produtor e garantir a visão de agricultura do futuro: Sustentável, Eficaz e Moderna.

De acordo com Celso Albano, o Muda Cana, analogicamente falando, é uma faculdade para o produtor de cana, oferecerá disciplinas sobre técnicas de práticas agrícolas, de riscos na parte comercial, o que é a precificação e a metodologia do CONSECANA, como comprar bem, gerir suprimentos, melhorar os indicadores de



**Nas reuniões dos parceiros do Muda Cana, cada um expressa suas ideias e sugestões para o aperfeiçoamento do programa**

O propósito do programa é oferecer suporte ao produtor de cana para lidar com seus principais desafios: Gestão eficaz e integrada e ter um negócio lucrativo, competitivo e sustentável. Com a fina-

produtividade, conhecer a legislação trabalhista, ambiental e tributária. Algumas das disciplinas serão escolhidas pelo produtor, outras são obrigatórias.

Para a aplicação do Muda Cana, a OR-

## Programa MUDA Cana

Proposição de Programa de Capacitação Contínua para Produtores de Cana de Açúcar



**Mudança de atitude;**

**União e associativismo;**

**Desenvolvimento do negócio;**

**Aprendizado contínuo.**

PLANA conta com a participação da ONG holandesa Solidaridad, que já desenvolve, em parceria com a Socicana, o programa Top Cana, a metodologia desse programa (ver matéria anterior), será utilizada pelo Muda Cana para capacitar os produtores. E a capacitação ficará a cargo, principalmente, da Markestrat Assessoria Empresarial, que já realizou mais de 600 oficinas de capacitação de produtores. E será capitaneada pelos professores Marcos Fava e Frederico Lopes. As informações chegarão até os produtores por meio digital, palestras e oficinas.

A capacitação envolverá cinco associações por ano ao longo de seis anos. Celso Albano explica que a ORPLANA foi dividida em cinco regionais, analisando

aspectos sócio, culturais e econômicos para separar essas regionais. Anualmente teremos um módulo do Muda Cana em cada regional. Temos 33 associações, serão 100 produtores por associação x cinco módulos x seis anos. Dá 3300 produtores, que serão agentes de transformação, replicando esse modelo para os demais associados.”

O Muda Cana terá uma grade básica de disciplinas, mas também contará com disciplinas personalizadas a cada regional. “Atendemos um universo muito heterogêneo, em uma regional seus associados são bastante tecnicados em outras não. Então cada módulo vai obedecer às características da região. O Muda Cana preconiza justiça, planejamento igualitário, todas

as regionais precisam ter um modulo. Ao mesmo tempo, incluiremos associação que está na vanguarda, na intermediária e as mais carentes. Não deixaremos de atender nenhuma associação, independente do seu grau de maturidade”, afirma Celso Albano. Os pré-requisitos são: ser uma associação vinculada ao Sistema integrado Orplana e que quer ou sente a necessidade de mudar.

### Como funciona o Muda Cana

A primeira etapa do Muda Cana é a seleção das associações. “Primeiro selecionaremos cinco associações. Depois ouviremos a percepção dos seus profissionais de campo que interagem com os produtores, e quais produtores indicam

para participar. Para essa definição, a única regra que temos é a igualdade, não se deve privilegiar apenas os produtores que praticamente andam sozinhos, temos que atender a todos. A ORPLANA preconiza uma ação coletiva para transformar todo o conjunto de seus associados. Aí, junto com as associações, aplicaremos o questionário de autoavaliação nos produtores”, conta Celso Albano.

Sobre a participação no Muda Cana, Aline Silva, gerente de projetos cana-de-açúcar, laranja e café da Solidaridad, conta que tudo começou em 2011 em um trabalho que desenvolviam em parceria com a Socicana. “Realizamos várias iniciativas em conjunto com essa associação, até que em junho passado decidimos lançar

**MUDA CANA**  
ORPLANA

**ORPLANA**  
ORGANIZAÇÃO DE PLANTADORES DE CANA DA REGIÃO CENTRO-SUL DO BRASIL

**Organização**

- ORPLANA
- Markestrat® value generation
- Solidaridad

**Patrocinadores**

- Solidaridad
- Pecege
- Rabobank
- ourofino
- Santander
- TOTVS
- IAC
- AGROICONE
- UDOP
- DATAGRO
- syngenta
- Acadian Seaplants
- CBCA
- BASF
- Markestrat®
- BAYER
- BON SUCRO
- SISTEMA
- FMC
- COOPERCITRUS
- CASE II
- AGCO





**Profissionais da ORPLANA, Solidariedad e AFCOP durante lançamento do projeto piloto do Muda Cana**

um projeto que visasse a melhoria contínua dos produtores com base na assistência técnica utilizando a metodologia do Horizonte Rural. Este projeto era o Top Cana. Enquanto ele se desenvolvia, iniciamos as negociações com a ORPLANA, por meio da Socicana, para a o desenvolvimento de um programa com maior amplitude, seria o Muda Cana.” O Top Cana surgiu antes do Muda Cana, mas, na verdade, o Top Cana está dentro do guarda-chuva do Muda Cana por ser, a Socicana associada a ORPLANA.

Aline salienta que a ORPLANA tem a proposta de engajar vários atores da cadeia produtiva no projeto, como Pecege, Datagro e Markestrat que irão realizar treinamentos de capacitação. “Baseado no que definimos de prioridade com os técnicos, nós elencamos essa grade que será ministrada pelos parceiros do projeto. Em seis anos, ao final do projeto teremos três mil e trezentos agro empresários. Eu en-

xergo isso como uma transformação.”

De acordo com Aline, o setor canavieiro em relação a outros é muito avançado, tem usinas e profissionais muito qualificados, alta tecnologia nos processos. “Mas enxergamos uma grande diferença de tecnologia e de conhecimento entre os produtores. Então, com essa estratégia, procuramos beneficiar produtores de vários tamanhos, para que essa concentração de dinheiro, tecnologia e informação seja igual para todos os produtores. O Solidaridad tem um papel transformador, cuja missão é unir os agentes da cadeia produtiva em prol de commodities mais sustentáveis.”

### **AFCOP será o projeto piloto do Muda Cana**

Antes de aplicar o projeto em maior escala, definiu-se a necessidade de iniciá-lo por meio de um projeto piloto. “Durante o segundo semestre de 2016 fizemos

uma seleção entre as associadas da Orplana, estabelecemos alguns critérios que, na nossa visão, foram fatores de sucesso no projeto da Socicana, como ter técnico disponível para visitas, ter gestão profissionalizada e estar aberto à mudanças. E a selecionada foi a Associação dos Fornecedoros de Cana do Oeste Paulista (AFCOP)”, conta Aline, que explica que será utilizada a ferramenta Horizonte Rural com quatro níveis. A mesma metodologia será a mesma, mas adaptada a realidades diferentes, de acordo com o número de associados das associações, serviços, etc.

O primeiro passo para a aplicação do programa, segundo Aline, é o engajamento das usinas da região. Na Socicana tínhamos três usinas e na AFCOP são várias usinas. Então vamos pedir o apoio dessas usinas. Depois, teremos treinamentos na associação para técnicos e para a parte administrativa, para consolidar as informações e estabelecer um plano de tra-

balho com eles, para que o programa não se baseie apenas no Horizonte Rural, mas também em ações coletivas. Teremos palestras sobre o tema do horizonte rural, uso de EPIs, aplicação de agroquímicos, água e outros temas. Elencaremos temas para trabalhar durante o primeiro ano. Daremos o treinamento, faremos aplicação com alguns produtores e depois o técnico fará com os demais.”

O sistema, informa Aline, já dará um plano de ação individual de acordo com as respostas do questionário de autoavaliação. A ideia é que, a partir desse plano de ação, o produtor continue recebendo a visita da associação para conversar e ter orientação de como se adequar e, no fechamento, faremos outra avaliação para verificar as mudanças e o desempenho final. Se ele estava no nível 1 no questionário verificamos para onde ele foi depois de ter aplicado as práticas.”

Para Apolinário Pereira da Silva Júnior, presidente da AFCOP, a grande importância do Programa Muda Cana para a associação, começa pelo fato de ser a selecionada pela Solidaridad para



***“Ficamos muito honrados pela confiança por parte da Solidaridad”, diz Apolinário***



**“Abraçamos o projeto e vai ser para sempre”, afirma Edneia**

a aplicação do projeto piloto. “Ficamos muito honrados pela confiança por parte da Solidaridad. Temos a convicção de contar com uma equipe capaz de mostrar aos associados a grande importância que é o meio ambiente, a gestão, a saúde e o desenvolvimento do seu negócio. Orgulho, satisfação e coragem são hoje os estandartes da AFCOP!”

Edneia Cornaccini de Souza Marchetti, gestora executiva da AFCOP e gestora do projeto piloto Muda Cana dentro da associação, conta que inicialmente virão dois profissionais da Solidaridad para treinar a equipe da AFCOP. Após o treina-

mento, a equipe irá em busca da adesão dos associados.

A Solidaridad irá treinar o técnico para aplicar a ferramenta Horizonte Rural, vai aplicar o guia de auto avaliação, depois será identificado por meio de um relatório individual como será planejado ações de acordo com o resultado. A associação entrará com a ferramenta de capacitação e oferecerá maneiras para que produtor consiga se adequar. Edneia salienta que será realizado um monitoramento, que só



### Segmentação do Perfil de Produção de Cana

Atividades		Posse da terra e/ou direito de uso	Emitir NF como Produtor Rural	Tratos Culturais	Plantio	Corte	Transbordo	Transporte
Proprietário de terra	Arrendante (operações)	X						
	Usina (operações)		X	X	X	X	X	X
	Parceria (operações)	X	X					
	Usina (operações)		X	X	X	X	X	X
Produtor	Produtor Básico (operações)	X	X	X				
	Operações terceirizadas				X	X	X	X
	Produtor Intermediário (operações)	X	X	X	X			
	Operações terceirizadas					X	X	X
	Produtor Integral (operações)	X	X	X	X	X	X	
	Operações terceirizadas							X
Produtor Verticalizado (operações)	X	X	X	X	X	X	X	
Operações terceirizadas								

10

terminará quando acontecer a adequação. E que será feito um processo de avaliação para diagnosticar e gerar iniciativas para poder auxiliar o produtor a chegar no nível desejado. Primeiro haverá o treinamento, para depois ir a campo e, posteriormente, assinar o termo de comprometimento.

“Os produtores já sabem e estão abertos a este tipo de mudança. No dia do lançamento já teve procura de associados querendo participar. É um serviço

jeto e vai ser para sempre”, afirma Edneia.

Ainda este ano, cinco associações serão selecionadas para participar do Muda Cana, serão a Socicana, a AFCOP e mais três.

### **O Muda Cana é um grande guarda-chuva de projetos**

Celso Albano observa que o Muda Cana tenta fortalecer a sinergia entre produtores, indústria empresas de insumos e



***Equipe de profissionais que integram o projeto Segmentação***

que busca a melhoria contínua dos produtores, vai apoiar no desenvolvimento socioambiental dos produtores e promover práticas sustentáveis. As áreas que serão trabalhadas são gestão, operacional, técnica, negócio e sócio ambiental. A maioria de nossos associados são pequenos produtores, essa mudança de visão vai mudar a vida deles. Não tem como produzir mais sem a sustentabilidade. Abraçamos o pro-

maquinas, instituições de pesquisas e consultorias para unir suas potencialidades e promover a transformação do produtor de cana. “Aquele que vende o defensivo para a indústria é o mesmo que vende para o produtor, então porque não capacitar o produtor para que traga forneça cana de melhor qualidade, para que tenha custo melhor, resultado melhor? Na prática é o que as associações pregam, coletividade,



ações em conjunto, busca pela otimização dos ativos que tem dentro da associação e da fazenda do produtor.”

Para implementação do Muda Cana, a ORPLANA tem buscado patrocinadores, entre eles está a Ourofino Agrociência. Everton Molina, gerente de Comunicação e Inteligência Competitiva, salienta que a Ourofino Agrociência é uma empresa com capital 100% nacional, e que tem como propósito contribuir para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro por meio de soluções customizadas para a agricultura tropical. “Por essa razão, estabelecemos parcerias e incentivamos projetos que sigam as mesmas diretrizes e pensamentos, e esse é o nosso objetivo ao apoiar o Muda Cana. Projeto que reitera as nossas ideias e estratégias para o segmento no Brasil.”

Na visão de Molina, dentre as iniciativas planejadas com a ORPLANA para o programa Muda Cana, o AgroEncontro é uma

das mais importantes ações constituídas pela parceria. “O tema central da edição deste ano, Inovação e Produtividade no Setor Sucrenergético, casou perfeitamente com os propósitos da associação e os nossos. Durante quatro dias, recebemos mais de 1.600 agricultores canavieiros de todo o Estado, e os associados da ORPLANA presentes no evento foram apresentados às empresas referências em proteção de cultivos, máquinas, implementos, adubos e variedades de cana. Tenho certeza que o resultado será extremamente positivo para o desenvolvimento do setor. Com a adoção das tecnologias apresentadas e o conhecimento obtido no evento, esperamos que os participantes obtenham melhores taxas de produtividade e rentabilidade de seus negócios, colaborando para o crescimento do setor sucroenergético no Brasil.”

A Ourofino Agrociência também apoia outro projeto da ORPLANA que fica sob o guarda-chuva do Muda Cana, o Seg-

mentação, que tem como objetivo: definir uma metodologia de segmentação para



**Marli Mascarenhas, Celso Albano e a pesquisadora do IEA, Kátia Nachiluk: unidos para a prosperidade do produtor de cana**

Organização



Patrocinadores



produtores de cana-de-açúcar e associações; implementar a segmentação dos produtores de cana-de-açúcar associados e gerar conteúdo e publicações com os resultados macro da segmentação. “Será um grande censo que traçará o perfil dos associados das filiadas da ORPLANA, cerca de 11 mil. Por meio desse censo, saberemos se o produtor arrenda as terras, se realiza parte das operações ou todo o processo, quais são suas necessidades e levantaremos soluções que serão disponibilizadas às associadas que as repassarão aos produtores”, diz Celso Albano.

Para traçar esse raio-x do produtor rural, a entidade formou um grupo de conhecimento, reunindo várias instituições, entre elas o IEA – Instituto de Economia Agrícola – da Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo. Marli Mascarenhas Oliveira, diretora geral do IEA, conta que

a instituição é parceira da ORPLANA já há muito tempo, mas agora com o Muda Cana, com o Segmentação, poderá contribuir de forma mais efetiva para a prosperidade dos produtores, por meio de análises e dados personalizados.

Para a aplicação do projeto será montada uma plataforma, com informações e soluções personalizadas a cada regional. Para o levantamento dos dados, pesquisadores do Polo BPM, de Ribeirão Preto, percorrerão 5.500 quilômetros para a aplicação de questionários nas cinco regionais da ORPLANA. A captação dos dados e depois a aplicação do conhecimento absorvido será por meio de aplicativo on-line.

Parece muita coisa, mas é só o começo, pois o guarda-chuva Muda Cana abriga muito mais projetos para serem implementados até 2025.



Produtores  
de cana veem  
certificação  
como bom  
negócio

*Boas práticas contribuem  
para a obtenção de um  
canavial bonito e do bem*

CANAVIAL CERTIFICADO ALÉM DE SER MAIS PRODUTIVO E GERAR RENDA EXTRA, PASSARÁ A SER REQUISITO PARA QUEM PRETENDE PERMANECER NA ATIVIDADE CANAVIEIRA

Leonardo Ruiz

Quando o produtor rural ouve sobre certificação socioambiental, imagina ser algo distante de sua realidade, em decorrência das muitas regras e protocolos para sua obtenção. Acha que esse processo está ao alcance apenas das usinas. É verdade que a grande maioria dos canaviais certificados, que já soma 25% em todo o Brasil, pertence às unidades agroindustriais, no entanto, o produ-

tor precisa aderir a essa tendência, pois, se quiser se manter na atividade, mais cedo ou mais tarde, terá de abrir a porteira para as certificações.

É que as usinas para venderem seus produtos, seja interna ou externamente, precisam se adequar as regras do mercado, que cada vez mais exige o cumprimento das normas da certificação da matéria-prima, ou seja, o cliente apenas comprará

## Membros do Bonsucro



Entre as empresas que integram a Bonsucro várias, a partir de 2020, só comprarão açúcar e álcool provenientes de canaviais certificados





**O vice-presidente da Assobari, Ulisses Fanton, já pensava em certificar seus associados no ano de 2008, quando nem as usinas tinham esse objetivo**

açúcar ou etanol cuja produção tenha sido feita, em sua totalidade, seguindo práticas sustentáveis, o que inclui a cana de fornecedores.

Essa exigência ficará ainda mais acentuada a partir de 2020, pois várias empresas anunciaram que, após esse ano trabalharão exclusivamente com fornecedores que tenham como objetivo garantir a aquisição de 100% do açúcar de cana de fontes sustentáveis.

Entre as companhias que levantaram essa bandeira, destacam-se a Ferrero, General Mills, CSM, Bacardi, a Unilever e a Pepsico. Outras empresas ainda não se

posicionaram sobre quando irão interromper a aquisição de matéria-prima não certificada, porém, já demonstram que isso ocorrerá em um futuro não tão distante. É o caso da Nestle, Shell, Coca-Cola, Mondelez, Kellogg e Pernod Ricard.

Portanto, é essencial que os produtores comecem a buscar mais informações sobre as certificações, uma realidade no setor sucroenergético e que, futuramente, será vital para aqueles que desejam continuar no segmento.

### **Assobari é a primeira do mundo a se certificar**

A primeira associação que se atendeu a importância de uma certificação foi a Associação dos Fornecedores de Cana

**Um dos critérios da certificação é gerenciar a eficiência de insumos**





**Outro critério é cercar as APPs – Áreas de Proteção Permanentes**

da como o principal selo internacional de qualidade das práticas de sustentabilidade das empresas

da Região de Bariri (Assobari), ainda em 2008, ano em que se falava bastante sobre a comercialização de créditos de carbono. De olho nesse mercado, a Entidade começou a buscar mais informações sobre o assunto e descobriu que essas negociações apenas seriam possíveis caso a matéria-prima estivesse certificada.

De acordo com o vice-presidente da Assobari, Ullises Fanton, naquela época não havia nada no mundo relacionado a certificação de cana-de-açúcar. “Decidimos criar, em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), a Organização Internacional Agropecuária (OIA) e a Usina Della Coletta, um protocolo de qualidade agro socioambiental, que contava com mais de trezentos itens que deveriam ser respeitados em sua integridade.”

Neste meio tempo, em julho de 2011, foi criada a certificação Better Sugarcane Initiative (Bonsucro), hoje considera-

que produzem produtos derivados da cana-de-açúcar. Entretanto, no início de suas atividades, a Bonsucro certificava apenas usinas, não possuindo protocolos ou diretrizes voltadas ao fornecedor de cana.

“Entramos em contato com a Empresa, sediada em Londres, e solicitamos a inclusão de uma certificação para produtores rurais. Inclusive, chegamos a enviá-los nosso protocolo, posteriormente aprovado pela Entidade, que passou a usá-lo como referência para certificação de agricultores canavieiros”, conta Fanton.

A partir dali, começou um longo processo em que um grupo de produtores se preparou para a obtenção da certificação. Os critérios a serem seguidos tinham variada natureza, como questões relativas à proteção ao meio ambiente e às relações de trabalho. Tais critérios estavam divididos em grupos, entre os quais o de respeitar os direitos humanos e trabalhistas - como a idade mínima dos trabalhadores,



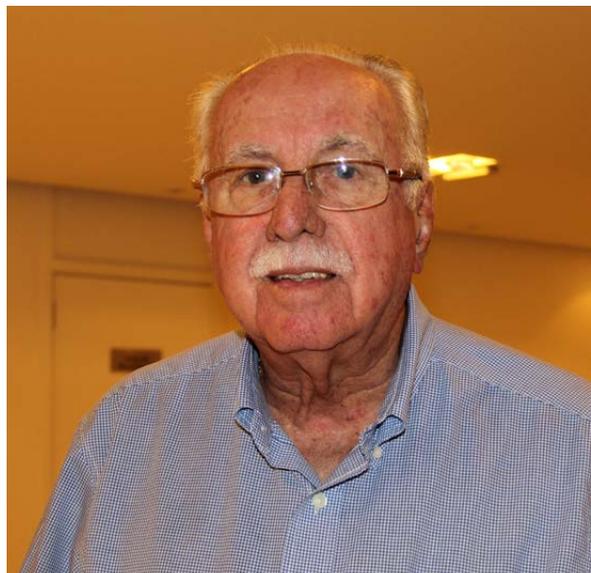
ausência de trabalho forçado ou obrigatório e inexistência de discriminação; o de gerenciar a eficiência de insumos, da produção e do processamento para aumentar a sustentabilidade - no qual estão os critérios de rendimento da produção, emissões de GEE por tonelada de cana-de-açúcar e agrotóxicos aplicados por hectare por ano - e o de gerenciar ativamente a biodiversidade e serviços do ecossistema - melhorar continuamente o status dos recursos do solo e da água, reduzir as emissões de efluentes e promover a reciclagem de produtos).

Em janeiro de 2016, após quatro anos de adequações, veio a tão sonhada certificação, com 68 produtores certificados, grupo formado exclusivamente por pequenos e médios agricultores. O intuito, segundo Fanton, é certificar, num futuro próximo, 100% da carteira da Assobari, que possui cerca de 214 associados, sendo 95% deles, pequenos produtores.

### **Mas, e a venda de carbono?**

Como já colocado, o objetivo inicial da Assobari em certificar seus associados visava a comercialização de créditos de carbono. Mas, durante o processo de certificação, a Entidade acabou deixando essa ideia em stand-by.

Entretanto, no dia 06 de julho de 2016, a Assobari deu um passo importante para retomar esse objetivo. Naquele dia, os mesmos produtores certificados pela



***“As certificações funcionam com um reconhecimento de que os produtores rurais de Bariri produzem a cana de maneira sustentável, em conformidade com as normas mundiais”, diz Masson***

Bonsucro receberam uma outra certificação, desta vez, a Roundtable on Sustainable Biomaterials (RSB), reconhecimento mundial da sustentabilidade do processo produtivo da cana-de-açúcar que possibilita a comercialização de créditos de carbono. A Entidade foi, novamente, a primeira no setor a receber este selo.

A certificação abriu a possibilidade de negociação de uma área de cerca de 13 mil hectares dos produtores rurais associados à Assobari com companhias que têm um déficit de carbono no mundo.

O presidente da Assobari, Acácio Masson Filho, ressalta que ambas as certificações funcionam como um reconhecimento de que os produtores rurais de Bariri produzem a cana-de-açúcar de maneira sustentável, em conformidade com as normas mundiais.

Para Ulisses Fanton, os benefícios decorrentes dessas certificações podem ser divididos entre mensuráveis e imensuráveis. “Hoje, o fornecedor passou a ser um gestor da sua propriedade, operando-a com maior eficiência, desde o controle de estoque e melhoria das práticas agrícolas até a adequação às leis trabalhistas, o que mitiga vários riscos inerentes ao negócio.”

Fanton ressalta que, os produtores, especialmente os pequenos, passaram a se valorizar e entender seu papel dentro da cadeia produtiva, já que, antes, eles se achavam insignificantes dentro do segmento. “Temos análises comparativas de cada propriedade certificada. Antigamente, era tudo bagunçado, sendo que, agora, se visitarmos a propriedade, está tudo certinho, com cada coisa no seu devido lugar. Hoje, esse produtor já se sente como um verdadeiro empresário.”

O Vice-Presidente da Assobari afir-

ma acreditar que a exigência da certificação será uma tendência no setor. “Estamos ainda no início, mas esse trabalho deverá em breve ser compulsório, visto que em poucos anos as grandes companhias mundiais irão adquirir produtos apenas de empresas reconhecidamente sustentáveis.”

### **Não é preciso ser grande para se certificar**

O sítio Sonho Meu, localizado na região paulista de Bariri, acabou virando sonho de muitos. Isto porque a propriedade, de apenas oito hectares, foi uma das primeiras áreas canavieiras a receber o selo RSB. O produtor José Reinaldo Schiavon, associado a Assobari, é a prova viva de que pequenos agricultores não apenas podem, mas também devem lutar por uma certificação e melhoria de suas práticas agrícolas, sociais e ambientais.

Schiavon conta que as mudanças mais significativas ocorreram na área administrativa da propriedade. “Passamos a ter melhor controle de estoque e de custos, o que vem nos ajudando bastante na estruturação da propriedade, já que, antes, não fazíamos essas análises.”



***Aplicar a dose certa de defensivos para que haja consumo racional de água, menos danos ao ambiente, e menor custo, é um dos critérios da certificação***





**José Reinaldo Schiavon, com apenas oito hectares de cana, foi um dos primeiros produtores brasileiros a receber uma certificação**

Entre os benefícios já alcançados pelo produtor está uma maior produtividade, decorrente da melhoria das práticas agrícolas. “Eu recomendo a certificação para todos meus amigos, pois ela, além de melhorar a propriedade em todos os quesitos, ainda será a única alternativa para aqueles que desejam continuar plantando cana-de-açúcar no futuro.”

### **Socicana investe no produtor rural e certifica 20 fornecedores**

Outra associação que aderiu as certificações foi a Associação dos Fornecedo-

res de Cana de Guariba (Socicana) que, em 2016, certificou três produtores pela Bonsucro e 17 pela RSB. O superintendente da Entidade, José Guilherme Nogueira, conta que, entre as duas, a de mais difícil obtenção foi a Bonsucro, por contar com um número superior de exigências. “Porém, os três produtores que conseguiram a certificação, Paulo Rodrigues, Roberto Cestari e Murilo Moreli, alcançaram uma taxa de atendimento as normas de 97,5%, valor que nem mesmo usinas conseguem obter.”

Nogueira afirma que, embora essas fazendas já fossem bem estruturadas, o nível de conformidade foi uma grata surpresa. “Porém, ressalto que, independentemente do tamanho do produtor, a certificação Bonsucro é passível de ser obtida.”

Com relação a RSB, o superintendente da Socicana explica que esta certificação é mais branda e um pouco diferente. “Na Bonsucro, ou você tem ou não. Na RSB, existe um número de diretrizes obrigatórias que devem ser feitas a cada ano. No total, são 160 indicadores e o tempo para adequação é de três anos.”



**Em 2016, a Socicana certificou 17 produtores pela RSB e três pela Bonsucro**

Nogueira afirma que a certificação, seja ela qual for, já é uma realidade em vários segmentos, sendo que não demoraria a chegar na canavicultura. “Não estamos dentro do modelo de certificação apenas por estar. Buscamos capacitar o produtor rural para que ele realmente seja um fornecedor de cana diferenciado e que obtenha êxito no que tange as questões financeiras, administrativas e jurídicas, mitigando os riscos e fazendo com que ele se mantenha na atividade de forma sustentável.”

### **Produtores já registram ganhos decorrentes de suas certificações**

O produtor Roberto Cestari foi um dos associados da Socicana agraciados com o selo Bonsucro no final de 2016. Proprietário de dois polos produtivos, totalizando 5245 hectares, ele conta que a certificação não foi tão difícil de ser obtida devido ao fato de que seu condomínio agrícola já realiza um aperfeiçoamento das práticas voltadas à cadeia produtiva há mais de 10 anos. “Nós sempre procuramos a profissionalização do negócio, com profissionais preparados, amplo controle de custos, auditorias externas e RH bem estruturado.”

Por conta disso, afirma que, quando chegou a hora da auditoria, estava quase tudo pronto, sendo necessárias apenas algumas adaptações. “A certificadora

nos ajudou a enquadrar o organograma, porém, todo o restante, como análises de solo, redução do consumo de água e cercas nas APPs, já eram praticadas consolidadas”, observa Cestari. Mesmo assim, o produtor afirma ter enxergado diversos benefícios decorrentes da certificação. “Con-



***“Não estamos dentro do modelo de certificação apenas por estar. Buscamos capacitar o produtor rural para que ele realmente seja um fornecedor de cana diferenciado”, diz Nogueira***

seguimos organizar melhor nossos sistemas, sejam eles no campo ou no escritório, o que ajudou num financeiro mais positivo. Isso sem falar dos aspectos trabalhistas e numa possível valorização da tonelada de cana certificada por parte das usinas.”

Para Cestari, com a reestruturação da cadeia produtiva da cana, a certificação é algo que veio para ficar. “Quando começou a se falar em mecanização da colheita e, posteriormente, do plantio, muitos diziam que as práticas não se perpetuariam. Vimos que eles estavam enganados. Dessa forma, acredito que a certificação seguirá no mesmo caminho, sendo que será muito difícil prosseguir na atividade sem ela.”



José Vagner Carque, da Fazenda São João, localizada no município paulista de Taquaritinga, também alcançou sua certificação no final de 2016. Associado a Sosciana, o produtor obteve o selo RSB após passar por uma auditoria em sua propriedade. Entretanto, assim como Roberto Cestari, Carque já estava preparado para a certificação. “Como possuo limão em algumas áreas, tive que fazer alterações na fazenda há oito anos a fim de certificar a cultura. Assim, muitas das adequações exigidas pela RSB foram as mesmas solicitadas anos atrás.”

Uma das recentes adequações que mais impactaram a vida do produtor foi relacionada ao controle de estoque e de custos. “Eu já fazia isso, mas numa planilha própria. Para a certificação, adquiri um software. Agora, sei o que usei no ano passado e quando paguei por cada adubo e agroquímico. Essa organização está me ajudando muito, sendo que ela tende apenas a melhorar com o passar dos anos, pois o banco de dados vai se tornando cada vez mais rico.”

O produtor conta que, após todas



EWERTON/NEOMARC

**“Quando começou a se falar em mecanização da colheita e, posteriormente, do plantio, muitos diziam que as práticas não se perpetuariam. A certificação seguirá no mesmo caminho”, afirma Cestari**

as mudanças, passou a olhar seu negócio de maneira mais ampla. “Hoje, minha propriedade está organizada. Sei exatamente se estou tendo lucro ou prejuízo. A certificação foi muita valiosa para mim.”

Carque afirma que o certificado emoldurado e pendurado numa parede não significa que ele possa deitar e relaxar. Pelo contrário. Agora buscará fazer ainda mais adequações para estar apto para conseguir, futuramente, o selo Bonsucro. “Acredito que, em alguns anos, a usina vai chegar no produtor não certificado e dirá que não poderá mais comprar a cana dele, pois, do contrário, não irá conseguir vender seu produto. Por isso, recomendo que todos os produtores se certifiquem, já que não é o bicho de sete cabeças que muitos imaginam.”

**José Vagner Carque: “A certificação foi muita valiosa para mim”**

**IMPORTANTE**

# O uso de NUTRIENTES na FERMENTAÇÃO



Os nutrientes são necessários para o bom desenvolvimento da fermentação, afetando a velocidade e a multiplicação da levedura. A concentração adequada de nutrientes do mosto é de suma importância, pois se presentes em quantidades insuficientes ou exageradas, podem refletir de forma negativa sobre o processo fermentativo.

A ENGCLARIAN, através de sua divisão de desenvolvimento, disponibiliza ao mercado para utilização no processo fermentativo o ENG NUTRI, um composto balanceado de acordo com as necessidades atuais dos processos e que estabelece uma ótima viabilidade atuando sob:

- Catalisar o processo enzimático em reação com a glicose
- Manter a integridade da membrana e elevar a síntese de vitaminas e proteínas pelas leveduras
- Estimular o crescimento das leveduras e fermentação
- Manter a permeabilidade da membrana plasmática do levedo

Nossa equipe de vendas está pronta para auxiliar as demandas do ENG NUTRI de acordo com suas características, de forma viável e estabelecendo as melhores práticas de aplicação em seus clientes.



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

Fone: 16 3946-9300

*Ismael Perina Júnior  
- pioneiro no sistema  
Meiosi-MPB*



## Produtores dão show de MPB

QUANDO O ASSUNTO É O USO DE MUDA PRÉ-BROTADA, PRINCIPALMENTE NO SISTEMA DE MEIOSI, QUEM SAI NA FRENTE SÃO OS PRODUTORES DE CANA

Luciana Paiva

Uma nova tecnologia que tem revolucionado os canaviais é a muda pré-brotada (MPB), que proporciona cana-muda com alta sanidade e vigor. E quando faz dobradinha com a Meiosi (Método Inter-rotacional Ocorrendo Simultaneamente), aí o show é completo, o sistema oferece benefícios como:

- Redução do consumo de muda, permitindo que mais cana seja enviada para a usina, o que aumenta a produção;

- Redução da operação de máquinas – eliminei o caminhão do transporte de mudas, o que gera economia de diesel;

- Simplificação das operações – pode-se utilizar, por exemplo, um trator pequeno para sulcar e outro equipamento para cobrir;

- O transbordo, utilizado na operação de colheita da muda, não precisa ficar circulando pela fazenda por km levando mudas;

- Sanidade das mudas com relação a pragas e doenças – “um ponto cujo benefício é de difícil mensuração quanto à redução de custos”;

- Permite o planejamento perfeito da área a ser plantada;

- Uniformidade do canavial formado;

- Ganho de produtividade;



***O sistema de Meiosi-MPB, começa com o plantio de 1 linha, no caso da fazenda Belo Horizonte, e pode ser antes mesmo da colheita do canavial que será reformado, basta abrir a linha***

- Benefício agrônômico para o solo no caso de rotação de cultura;

- Renda com a comercialização da produção obtida no sistema de rotação.

E são justamente os produtores de cana, os principais astros dessa modalidade MPB-Meiosi. Ismael Perina Júnior, um dos proprietários da fazenda Belo Horizonte, em Jaboticabal, SP, é o pioneiro na adoção do sistema. Tudo começou em 2013, quando a BASF e Ismael fecharam uma parceria para implementar o sistema de Meiosi com mudas de cana pré-brotadas (MPB) AgMusa™.

A proposta da parceria era tomar uma cana sadia em solos revigorados por outras culturas, turbinando, dessa forma, seu desempenho. E também conferir os benefícios decorrentes da utilização das mudas AgMusa™ da BASF. Entre eles, pode-se destacar a redução de custos na formação de viveiros e implantação do canavial comercial; maior velocidade na introdução de novas variedades; incremento de sanidade (menor risco da ocorrência de doenças como raquitismo e escaldadura); eliminação de riscos de transporte e introdução de pragas (*Sphenophorus levis*) via mudas e formação de canavial comercial com viveiro de mudas de alta qualidade.

“Começamos plantando 2 linhas de cana e 8 de amendoim, com espaçamento de 50 cm entre as mudas. Mas no primeiro ano já vimos que não seria necessário,





***Aquela mudinha se transformará em uma touceira cheia de vigor e muitos perfilhos que darão origem a muitas gemas***

porque a quantidade de cana-muda resultante dessas 2 linhas foi demais. No ano seguinte, plantamos 2x14 e ainda sobrou muita muda, fomos evoluindo e no tercei-

ro ano plantamos 1x14 linhas, com MPB com espaçamento de 60 cm. Em 2016, plantamos 1x20 linhas, 10 sulcos de cada lado e espaçamento entre as mudas de 60 cm”, conta Ismael.

Nessa área de 2016, as linhas de cana receberam as mudas pré-brotadas AgMusa™ e foram plantadas em 13 de julho, e são da variedade CTC 9005 HP. – o plantio da MPB pode ser feito com matraca, ou para áreas acima de cinco hectares, para o plantio de AgMusa™, a BASF realiza o plantio com máquina. O amendoim, plantado no começo de novembro, foi colhido em março, e logo após foi feita a desdobra da linha de cana que cobriu 20 linhas. O plantio foi manual, e 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 reais por hectare. Só na operação de plantio”, salienta Ismael. Além, disso, ainda sobra cana, que irá para a usina.



***Prática de Meiosi com MPB na fazenda Belo Horizonte começou em 2013 e se transformou em um caso de sucesso no setor***

“Essa linha de cana tem condição de saída de 1x20 linhas, mas produz cana-muda suficiente 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 o que importa é a gema.”

“Se for falar alguma coisa boa que aconteceu nos últimos anos em inovação e tecnologia, MPB no sistema de Meiosi é um exemplo bem-sucedido”, afirma o pro-

50 cm de espaçamento e já estamos com 70 cm em algumas variedades entre uma muda e outra. E com o canavial futuro fechando de forma inacreditável, mesmo sendo uma muda plantada a cada 70 cm”, diz Ismael.

Ismael não tem dúvida que é uma operação que pode ser tranquilamente feita pelo pequeno e médio produtor. “Talvez a única coisa que precisam é ter equipamento para marcar as linhas. Depois é



**Na fazenda Belo Horizonte, MPB AgMusa variedade CTC 4 - 1 linha de cana desdobrou para 29 linhas**

ductor Ismael, que nos últimos quatro anos tem se dedicado a aperfeiçoar o método e propaga-lo pelo setor. Para ele, o plantio de mudas de cana com MPB no sistema de Meiosi 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.

Na Meiosi com MPB, o produtor tem grande rendimento. “Nesse modelo, começamos inicialmente a trabalhar com

tudo trator de 75 ou 110 hp, no máximo. Se for no sulcador ou na mão, ele está tocando a atividade com 75 hp. Aí já pensamos: desse jeito deve reduzir o custo mesmo.”

No sistema de Meiosi, o plantio da cultura intercalar também requer cuidados. A área tem que ser bem preparada, aplicar herbicida específico para a cultura a ser implantada e depois vem a operação de plantio, que pode ser feita pelo próprio

produtor ou passada para um terceiro – o que é comum na região de Jaboticabal. Na Meiosi, existem algumas opções de cultura intercalar para serem adotadas. Ismael cita o amendoim, a soja, o feijão e o adubo verde. Cada uma tem que ser bem estudada pelo produtor.

Ismael conta que o sistema de Meiosi foi desenvolvido na década de 1980 pela Faculdade de Agronomia da Unesp, de Jaboticabal, mas na época não obteve sucesso por que era necessário haver paralelismo entre as linhas. Mas, nos últimos anos, o desenvolvimento do piloto automático proporcionou grande flexibilidade à essa prática, tornando-a uma ótima opção para o setor.

Com esse sistema, Ismael salienta que o produtor pode planejar a implanta-



ção da sua área de cana-de-açúcar: “posso planejar a variedade que quero, do jeito que quero, da forma que quero, no terreno que quero, no ambiente de produção que quero. Tudo com antecipação. Acabamos com aquele papo de pegar a cana mais fácil na hora de fazer o plantio. A cana plantada no sistema de Meiosi pode ser colhida manualmente ou no esquema que boa



DIVULGAÇÃO COPLANA

***A Coplana criou mecanismos para que seus cooperados tenham acesso a MPB e a Meiosi***

parte dos produtores utiliza: corta com a colhedora, joga no transbordo, transborda na plantadora. O grande diferencial do negócio é a redução de custo operacional.”

### **Cooperativas facilitam o acesso dos cooperados ao sistema Meiosi-MPB**

Uma das premissas para o produtor continuar na atividade canavieira é ter acesso a tecnologia de ponta. E como tudo começa pela muda, cooperativas e associações se empenham para que os produtores, independente do tamanho, possam formar seus canaviais com MPB.

Entre as pioneiras a abraçar esta tecnologia estão a Coplana (Cooperativa Agroindustrial), e a Socicana (Associação dos Fornecedoros de Cana de Guariba), que se uniram ao IAC (Instituto Agrônômico da Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo) desenvolvem o “Mais Cana, Mais Produtividade para o Canavial”, programa iniciado em março de 2015 com o objetivo de promover a sustentabilidade da lavoura canavieira.

Além do uso da tecnologia de MPB desenvolvida pelo IAC, o programa prevê a capacitação dos produtores, acesso as variedades de acordo com os ambientes de produção e completo suporte técnico.

A difusão do conhecimento, os bons resultados alcançados e os programas de incentivos que possibilitam o acesso à tecnologia a pequenos e médios produtores, fazem dos canaviais de Jaboticabal

um berço de sanidade, com alta produtividade e longevidade, é que mais de 60% da cana-planta é proveniente de MPB com qualidade garantida.

Para os cooperados da Coplana, da adoção do MPB para a dobradinha com a Meiosi, foi um passo. É que, Ismael Perina Júnior, é diretor da Coplana, e ao se certificar que o sistema Meiosi-MPB é uma excelente opção para o produtor, incentivou a criação de mecanismos para que todos possam desfrutar dessa solução.

Ismael realiza, em sua fazenda Belo Horizonte, realiza dias de campo em parceria com a BASF e a Coplana, com o objetivo de divulgar os benefícios da Meiosi com MPB, estimulando os produtores a utilizarem o mais rápido possível essa tecnologia. “Essa é uma ferramenta interessante para o produtor. E assim podemos compartilhar com os cooperados aquilo que fazemos e está dando resultado.”

Entre os produtores da região de Jaboticabal que adotaram o sistema Meiosi-MPB está Delson Palazzo, produtor de cana e soja em uma área de 500 hectares.





***Dia de Campo na fazenda Belo Horizonte sobre Meiosi-MPB – difusão de conhecimento e tecnologia***

Delson é daqueles que conquistaram o sonho patamar da cana de 3 dígitos, sua média de produtividade e de 105 toneladas por hectare.

Para isso, ele aposta em práticas inovadoras e tecnologias de ponta como o sistema Meiosi-AgMusa BASF- mudas pré-brotadas de cana sadia-, que já desenvolve há três anos.

Mas com o avanço da colheita mecanizada, a aplicação da Meiosi precisa vir acompanhada por um sistema eficiente de mecanização do processo de plantio. Entre as ferramentas de tecnologia de precisão para a aplicação da Meiosi está o piloto automático, onde o operador marca apenas a primeira linha referencial. As

próximas passadas, à direita e à esquerda, aparecerão automaticamente na tela, sendo que o trator irá segui-las sem que o operador precise colocar a mão no volante. Para ele, caberá realizar as manobras de cabeceira. O arquivo gerado pode ser transferido para outras máquinas e utilizado nos próximos anos, seja para a colheita da área ou para o plantio da mesma.

Para que pequenos e médios produtores tenham acesso à tecnologia de precisão para a realização da Meiosi, a Coplana fechou parcerias que a possibilitam realizar esse serviço aos seus cooperados. Quem também se especializou no assunto é a Coopercitrus, que estende seu pacote tecnológico para quem tiver interesse.

Foi utilizando os serviços de tecnologia de precisão oferecidos pela Coopercitrus que os produtores da Associação dos Plantadores de Cana do Oeste Paulista (AFCOF), de Valparaíso, SP, conseguiram, em 1 ano, ampliar a área de plantio com (MPB) de 1,5 hectares para 300 hectares, e de 1500 mudas para 300 mil. Dando mais um show de MPB.



# Shopping Rural Coopercitrus na Agrishow 2017.



**Faça os melhores negócios com:**

**Apoio dos maiores agentes financeiros do país.**

**Barter de grãos por produtos e serviços.**

**Negociações imperdíveis e assistência técnica especializada.**

Aproveite as ofertas em insumos, máquinas e implementos agrícolas, agricultura de precisão, irrigação, nutrição animal, além de produtos diversos para a casa e campo.

Shopping Rural na Agrishow 2017, estande E3D.  
De 01 a 05 de maio de 2017, Ribeirão Preto, SP.



**SOLUÇÕES INTEGRADAS,  
RESULTADOS SUSTENTÁVEIS**



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