



<p>Sicredi disponibiliza R\$ 20,1 bilhões para o Plano Safra 2019/2020</p>  <p>PÁG. 4 E 5</p>	<p>Perfect Flight quer expandir negócios para América Latina, Estados Unidos e Europa</p>  <p>PÁG. 3</p>	<p>Café de Divinolândia é apresentado no 18º Salão São Paulo de Turismo</p>  <p>PÁG. 10</p>
---	---	---

EDITORIAL

Vacinação contra a brucelose

No primeiro semestre de 2019, 95,61% do total de 468.999 das fêmeas bovídeas (bovinas e bubalinas) com idade entre três e oito meses do rebanho paulista foi imunizado contra a brucelose. O maior índice registrado até então (no primeiro semestre de 2018) foi de 94,90%. Os dados são do sistema Gestão de Defesa Animal e Vegetal (Gedave) da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do estado de São Paulo.

Com relação às propriedades, 91,70% das 50.572 com registro de fêmeas na faixa etária indicada informaram a vacinação. "O criador tem-se mostrado consciente da importância de manter seus animais vacinados e, no caso da brucelose, é uma decisão fundamental para proteger as fêmeas bovídeas durante toda a vida evitando descarte de animal e prejuízo econômico", disse o médico veterinário da Secretaria de Agricultura e Abastecimento, Klaus Saldanha Helwig, que junto à Coordenadoria de Defesa Agropecuária responde pelo Programa Estadual de Controle e Eradicação da Brucelose e da Tuberculose (PECEBT).

A vacinação contra a brucelose é obrigatória desde 2002 no Estado de São Paulo e não tem data específica para ocorrer. É realizada uma única vez, quando as fêmeas estiverem com idade entre 3 e 8 meses. O criador deve seguir o calendário estabelecido no Estado, ou seja, fêmeas vacinadas entre dezembro e maio devem ser declaradas no sistema Gedave até 7 de junho, e as vacinadas entre os meses de junho e novembro devem ser informadas até 7 de dezembro.

Mês do Agricultor foi celebrado na região

Missa Sertaneja em Divinolândia e palestras na zona rural de São José do Rio Pardo marcaram a data

O Dia do Agricultor – celebrado em 28 de julho – foi bastante comemorado na região. Instituições ligadas ao meio agropecuário organizaram diversas atividades em homenagem ao homem do campo, destacando seu importante papel na comunidade.

Um exemplo disso ocorreu em Divinolândia. Durante esta data foi realizada na Igreja Matriz a tradicional Missa Sertaneja, em louvor ao Dia do Agricultor. A celebração foi marcada pela bênção da terra, da água e de produtos agrícolas do município, além da participação do Grupo de Violeiros de Divinolândia. Logo após, foi servido a todos os presentes um café da manhã na Praça.

A Missa Sertaneja é uma realização do Sindicato Rural De Divinolândia, Paróquia Divino Espírito Santo, em parceria com a Prefeitura, o Fundo Social de Solidariedade e o Comtur Divinolândia.

PALESTRA

Em São José do Rio Pardo, as comemorações tiveram início na terça-feira, dia 2 de julho. A Secretaria de Agricultura e Meio Ambiente organizou um evento na Fazenda Tubaca que reuniu cerca de 60 pessoas.

A programação começou com uma palestra ministrada por Daniel Tardelli, secretário muni-



DIVULGAÇÃO/PREFEITURA DE DIVINOLÂNDIA

Missa Sertaneja foi marcada pela bênção dos produtos agrícolas de Divinolândia



DIVULGAÇÃO/PREFEITURA DE S. J. DO RIO PARDO

Fazenda Tubaca sediou evento voltado para os agricultores riopardenses

cipal de Assistência e Inclusão Social e padre. Na ocasião, ele abordou como tema "O sentido da vida". Além da palestra, as pessoas presentes ao evento tiveram a oportunidade de assistir a uma apresentação circense feita com malabares pelos artistas Rafael Cariati e Davi.

A chefe de seção de Educação Ambiental e interlocutora do Programa Município VerdeAzul, Renata Vechini, também esteve presente e comentou sobre a finalidade das comemorações. "Os agricultores de São José do Rio Pardo são muito importantes para todos nós. Queremos comemorar este mês com muito conhecimento, cultura, lazer

e entretenimento, para que eles se sintam realmente valorizados e reconheçam o seu valor diante das atividades do dia a dia para a nossa cidade", disse.

"Para que entendam sua importância para a economia, geração de empregos e renda. Eles são a mola propulsora do trabalho com eficácia e eficiência que é desenvolvido na área rural. São responsáveis pelos alimentos que chegam em nossa mesa com qualidade. Nós da Secretaria da Agricultura e Meio Ambiente admiramos muito e tentamos fazer cada vez mais a nossa parte, contribuindo com a melhoria da vida do homem do campo", finalizou Renata.



Circulação: Vargem Grande do Sul, Aguai, Águas da Prata, Casa Branca, Caconde, Campinas (Ceasa), Divinolândia, Espírito Santo do Pinhal, Itobi, Itapetininga, Mococa, Santa Cruz das Palmeiras, Santo Antônio do Jardim, São João da Boa Vista, Mogi Mirim, São Sebastião da Gramma, São José do Rio Pardo, Jaú, Tambaú, Tapiratiba, Porto Ferreira, Ribeirão Preto, Bauru e Lençóis Paulista. Em Minas Gerais: Sacramento, Araxá, Poços de Caldas e mais alguns municípios do triângulo mineiro.

EXPEDIENTE

O Jornal do Produtor é uma publicação mensal, editado à Rua das Mercedes, 391 - Sta Terezinha, Vargem Grande do Sul - SP.

jornaldoprodutor@gmail.com | Fone: (19) 3641-3297

Jornalista Responsável:

Bruno Manson - MTb 46.896

Diagramação: Lucas A. Barros

Publicidade e fotos:

Fernando W. Franco (19) 99310-5700

Redes sociais

Patrick de Paula Heleno

Impressão: Gráfica Democrata Rio Pardo

VARFRIO

CÂMARA FRIA

SECADOR DE FEIJÃO



• AGORA COM MAIS 3 CÂMARAS FRIAS
• ALUGUEL PARA BATATAS BETERRABAS
• ATENÇÃO SENHOR PRODUTOR AGORA TAMBÉM COM ESTA INOVAÇÃO "ARMAZENAMENTO DE CEBOLAS"

• SECADOR DE FEIJÃO
• MÁQUINA DE BENEFICIAR FEIJÃO

Consulte-nos • 981947407 IVAIR • 981112500 JUNINHO
Rod. Vargem Grande do Sul - (Saída para São João da Boa Vista)



VENDAS DE PIVO CENTRAL
CARRETEL ENROLADOR
MOTO BOMBA ELÉTRICA E DIESEL
TUBOS DE PVC, AÇO, INOX E ZINCO
MATERIAIS NOVOS E USADOS



ASPERCAMPO

AV VERGILIO FORLIN - 230 - JD PRIMAVERA - VARGEM GRANDE DO SUL - SP
FONES: (19) 3641-5756 | 9.8143-5960 | 9.9437-9520

Perfect Flight quer expandir negócios para América Latina, Estados Unidos e Europa

Startup de São João da Boa Vista fechou parceria com o empresário Norival Bonamichi, sócio-fundador da Ouro Fino

DIVULGAÇÃO/PERFECT FLIGHT

O jornal Valor Econômico trouxe recentemente uma reportagem destacando a startup de São João da Boa Vista, Perfect Flight, de propriedade dos empresários Kriss Corso e Josué Corso.

Atuando na cadeia produtiva do agronegócio, com rastreabilidade e gestão sustentável da operação de pulverizações de insumos por meio de tecnologia web nuvem (Cloud computing architecture), a Perfect Flight fechou parceria com o empresário Norival Bonamichi, sócio-fundador da indústria veterinária Ouro Fino e da empresa de mesmo nome que atua no segmento de agrotóxicos.

Bonamichi investiu R\$ 3 milhões na startup e terá 12% do capital da empresa, avaliada em cerca de R\$ 25 milhões. O fundador da Ouro Fino será o presi-

dente do conselho da companhia e poderá investir outros R\$ 3 milhões caso a empresa cumpra metas pré-estabelecidas.

E o investimento de Bonamichi vai ajudar a Perfect Flight a expandir sua atuação para outros países. Isso é o que garante Kriss Corso, o qual, junto do primo Josué, detém 60% da empresa. "A gente já vem prospectando essa expansão internacional há algum tempo. Algumas das nossas patentes já saíram, como por exemplo da Argentina. Então já estamos com um projeto bastante arrojado com alguns parceiros que vamos revelar num segundo momento, para fazer toda a América do Sul, Norte e Central. E já estamos evoluindo bastante na Austrália", conta.

Corso ainda revela que estão em fase final de negociação



Negócio promissor: Josué e Kriss Corso querem expandir Perfect Flight na América Latina, EUA e Europa

com um fundo americano que vai comprar uma porcentagem pequena da Perfect Flight, mas que vai permitir que a expansão internacional ocorra em razão do nível de parceiros que o fundo tem e

pelo que já investiu.

Hoje, a sanjoanense já tem como parceiros e clientes empresas como a multinacional Syngenta, Raízen, Cosan e Shell. (Fonte: Reinaldo Benedetti/O Município)

FR ZONI

CONCESSIONÁRIA
STIHL®

LOJA 1
SÃO SEBASTIÃO DA GRAMA
(19) 3646-1705

LOJA 2
SÃO JOSÉ DO RIO PARDO
(19) 3608-2665

Medicina e Segurança do Trabalho

Os exames poderão ser realizados na Empresa ou Propriedade Rural.

EXAMES

- ADMISSIONAL • DEMISSIONAL • PERIÓDICO
- RET. TRABALHO • MUD. DE FUNÇÃO • COMPLEMENTARES

Em breve em São Sebastião da Gramma

- PCMSO
- PPRA
- LTCAT

www.jobmedriopardo.com.br
atendimento@jobmedriopardo.com.br
@JobMedRioPardo

JobMed
Saúde Ocupacional
Medicina e Segurança do Trabalho

Avenida Brasil nº 14
Vila Brasil
S. J. Rio Pardo SP
(19) 3608 3128 99226 0607

COMERCIAL GOMES DOTA

VEÍCULOS E MÁQUINAS AGRÍCOLAS
VENDAS - COMPRAS - CONSIGNAÇÃO

(19) 3671-1700

www.comercialgomes.com | comercialgomes.cb@bol.com.br

ROD. SP 340 S/N KM 237 - BAIRRO INDUSTRIAL - CASA BRANCA - SP

Sicredi disponibiliza R\$ 20,1 bilhões para o Plano Safra 2019/2020

Nos Estados do Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro serão ofertados mais de R\$ 6 bilhões, volume 23% maior que no último ano

Seguindo seu objetivo de fomentar cada vez mais o agronegócio, o Sicredi União PR/SP vai viabilizar mais de R\$ 20,1 bilhões em crédito rural no Plano Safra 2019/2020, projetando atingir mais de 220 mil operações – o valor representa um crescimento de 21% nos recursos concedidos no ano-safra anterior (R\$ 16,6 bilhões até maio último).

Do montante para este novo ciclo, a expectativa da instituição financeira cooperativa é disponibilizar R\$ 17,5 bilhões em operações de custeio, co-

mercialização e investimento, além de R\$ 2,6 bilhões com recursos direcionados, oriundos do BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social) e do FCO (Fundo Constitucional do Centro Oeste).

“O crédito rural é fundamental para a sustentabilidade do agro. Ao optar pelo Sicredi, o associado obtém o financiamento necessário para o seu empreendimento rural e contribui com a sua cooperativa, beneficiando-se ainda com a possibilidade de retorno de resultados e impulsionando o

FERNANDO FRANCO/JORNAL DO PRODUTOR



Equipe do Sicredi apresentou Plano Safra em Vargem Grande do Sul

desenvolvimento socioeconômico da comunidade local”, ressalta Gustavo Freitas, diretor executivo de Crédito do Banco Cooperativo Sicredi.

PROJEÇÃO

Para os produtores rurais associados do Sicredi nos Estados do Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro será disponibilizado R\$ 6,2 bilhões. Este valor é 23% superior ao disponibilizado na Safra 2018/2019 na região. A instituição projeta atingir mais de 100 mil operações, entre custeio, comercialização e investimento nos três Estados, que contemplam aproximadamente 400 mil associados que atuam no agronegócio.

Desse total, R\$ 5,1 bilhões são voltados ao custeio e R\$ 1,1 bilhão para investimentos. Para os pequenos e médios produtores rurais, a instituição disponibilizará R\$ 1,1 bilhão nos três estados por meio do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e R\$ 1,5 bilhão pelo Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp).

Para o gerente de Desenvolvimento de Crédito da Central Sicredi PR/SP/RJ, Gilson Farias, os números refletem a parceria da instituição com o agricultor. “Trabalhamos próximos aos nossos associados disponibilizando crédito de forma consciente. Nossas cooperativas oferecem a consultoria necessária para que o produtor encontre a melhor opção para o desenvolvimento de sua propriedade”, destaca.

Tradicionalmente, o Sicredi possui forte atuação no agronegócio brasileiro, estando entre os principais financiadores da atividade. “Nosso trabalho reforça a relevância do se-

tor, que responde por cerca de 25% do PIB e está nas raízes de nossa fundação, em 1902”, enfatiza Freitas. No Plano Safra 2019/2020, os pequenos e médios produtores rurais continuam sendo os principais perfis atendidos pela instituição – no ciclo anterior, 80% das operações realizadas foram direcionadas a estes públicos.

Por meio de desembolsos do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), com recursos do BNDES, o Sicredi tem apoiado fortemente a agricultura familiar. Para se ter uma ideia, entre janeiro e dezembro de 2018, a instituição realizou aproximadamente 20 mil operações de investimento, totalizando mais de R\$ 1,2 bilhão via Pronaf. Com isso, foi o agente financeiro com o maior volume de recursos e de operações nesta categoria no ano passado com recursos do banco de desenvolvimento – também ocupando o 1º lugar em operações indiretas nas linhas Pronamp, Inovagro e Moderagro.

O Sicredi já está recebendo as propostas de financiamento para o Plano Safra 2019/2020, que vai até o final de junho do próximo ano. Antes de solicitar o crédito, o produtor rural associado deve fazer o planejamento da próxima safra – o que vai plantar, qual é a área de cultivo e o orçamento necessário com base na análise de solo e sob orientação técnica quanto ao uso dos insumos e os demais serviços que serão utilizados. A seguir, munido de todas essas informações, pode procurar a sua agência para dar andamento à proposta e demais procedimentos para aprovação e liberação do crédito.



A todos os amigos produtores rurais!

Nossas agências
já estão com os
recursos disponíveis
do Plano Safra 2019/2020



OFERTA
PRODUTOR RURAL OU CNPJ

NISSAN
FRONTIER

DE R\$ 146.900,00
POR VERSÕES A PARTIR DE
R\$ 115.542,00





Innovation that excites

Promoção válida até 30/08/2019 ou enquanto durar o estoque. Nissan Frontier S a partir de R\$115.542,00 à vista, exclusivo para venda direta para produtor rural ou CNPJ. Imagem ilustrativa. Crédito sujeito a aprovação.

www.kentonissan.com.br
No trânsito, dê sentido à vida.

São João da Boa Vista
Av. Treze de Maio, 729
19 3631.4100 ☎ 19 9 9750.5656

Mogi Mirim
R. Padre Roque, 2911
19 3814.2600 ☎ 19 9 9761.7462

KENTON 健人

COMPROMISSO NISSAN 2 anos NISSANWAY ASSISTANCE 3 anos GARANTIA 3 anos REVISÃO COM MENOR CUSTO DO SEGUIMENTO

FÁCIL DE COMPRAR, FÁCIL DE MANTER.

MINISTÉRIO PÚBLICO DO TRABALHO E INSTITUTO NISSAN JUNTOS NO COMBATE AO TRABALHO INFANTIL.

Plano Safra 2019/2020 foi apresentado a produtores de Vargem Grande do Sul

Durante o evento também foi explicado sobre os seguros oferecidos pela cooperativa, sua poupança e outros serviços

Na noite de segunda-feira, 29 de julho, o Sicredi apresentou o Plano Safra 2019/2020 em Vargem Grande do Sul. O evento ocorreu no Espaço Fazendo Arts e reuniu um grande número de cooperados.

A gerente da agência vargen-grandense, Daniela Doval, abriu a programação explicando sobre o Sistema Sicredi, sexta maior instituição financeira do País e terceira maior repassadora de crédito rural do Brasil.

Em seguida, o assessor de Desenvolvimento do Agronegócio da Sicredi, Diogo Araújo, destacou que houve um aumento significativo dos recursos disponibilizados pela cooperativa aos produtores. Segundo ele, os agricultores podem se encaixar no Pronaf – para aqueles com renda de até R\$ 415 mil ao ano –, no Pronamp – com renda de até R\$ 2 milhões – e aos demais produtores com renda de mais de R\$ 2 milhões anuais. O assessor também explicou as alterações nas taxas de juros previstas, as mudanças nos prazos de reembolsos



Grande público esteve presente na apresentação do Plano Safra

e sobre o custeio da assistência técnica. Na ocasião, ainda foi comentado sobre as novas medidas do Proagro, alterações nas taxas do BNDES, no Pronaf Investimentos, as novidades no ModerForta, além da linha de financiamento e de consórcio para energia sustentável.

SEGUROS

Durante o encontro, Celeide França, assessora de Agronegócios do Sicredi, falou ao público

sobre os tipos de seguros agrícolas e a sua diferença em comparação ao seguro rural – o primeiro cobre a lavoura do produtor, enquanto que o segundo cobre benfeitorias, maquinários e equipamentos agrícolas.

A assessora apresentou o portfólio de seguros da cooperativa e explicou sobre o seguro de produção, seguros multirrisco, os tipos de coberturas, como é feito o cálculo dos valores da indenização e o programa de

subvenção de seguros oferecido ao produtor.

POUPANÇA

Dando continuidade a programação, Diogo falou sobre a importância da poupança do Sicredi e sua relação com o agronegócio, que na cooperativa serve de recurso para o crédito rural. Assim, ao poupar na Sicredi, o produtor ganha, além do rendimento mensal, mais recursos disponíveis para as linhas de financiamento agrícola.

A COOPERATIVA

O Sicredi é uma instituição financeira cooperativa comprometida com o crescimento dos seus associados e com o desenvolvimento das regiões onde atua. O modelo de gestão do Sicredi valoriza a participação dos mais de 4 milhões de associados, os quais exercem papel de donos do negócio. Com presença nacional, o Sicredi está em 22 estados e no Distrito Federal, com mais de 1.700 agências, e oferece mais de 300 produtos e serviços financeiros.

PROMOÇÃO

PEÇA ORIGINAL
JOHN DEERE

COLHEITADEIRA DE GRÃOS

Não pare de colher bons resultados!

Para garantir maior disponibilidade e menor custo de manutenção, faça a escolha certa: vá de Peça Original John Deere.



12 meses

EM PEÇAS ORIGINAIS

Araras
(19) 3542.3806

Bragança Paulista
(11) 4481.7610

Casa Branca
(19) 3674.0000

Jaú
(14) 3625.5652

Lençóis Paulista
(14) 3263.4433

Mogi das Cruzes
(11) 4721.5440

Mogi Mirim
(19) 3806.7474

Piracicaba
(19) 3424-2995

Taubaté
(12) 3681.3322

Campanha vigente de 05/08/2019 a 25/11/2019 ou enquanto durarem os estoques.

Nova cultivar de batata é plantada em Vargem Grande do Sul

Dia de Campo mostrou desenvolvimento da BRS F63 (Camila) na Fazenda Lagoa do Pato

FERNANDO FRANCO/JORNAL DO PRODUTOR



Produtores da região vieram conhecer a nova cultivar



Bortoletto falou sobre as características da BRS F63

BRUNO MANSON

Desenvolvida pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), a cultivar de batata BRS F63 (Camila) tem chamado atenção dos produtores de Vargem Grande do Sul (SP). O município – que é conhecido tradicionalmente como sendo a “terra da batata” – está em plena safra e algumas propriedades já estão trabalhando com esta novidade. Exemplo disso ocorre na Fazenda Lagoa do Pato, pertence ao agricultor José Roberto Rosseto

e seu filho Daniel Rosseto, que sediou no final de julho um Dia de Campo Demonstrativo da cultivar, reunindo agricultores e pesquisadores interessados no novo tubérculo.

O evento foi coordenado por Antônio César Bortoletto, analista e pesquisador da Embrapa. Na ocasião, estiveram presentes representantes da AGROSEM, classificadores do Ceasa de Campinas (SP), além de engenheiros agrônomos e produtores vargengrandenses e dos municí-

pios de Divinolândia (SP), Itapetininga (SP), Andradas (MG), Guarapuava (PR), Canoinhas (SC) e Ibiraiaras (RS).

Durante o Dia de Campo, Bortoletto explicou sobre o desenvolvimento da BRS F63 e os resultados positivos obtidos com ela no campo. De acordo com ele, a Camila é imune ao vírus do Mosaico, o que garante uma economia a mais ao produtor. Outra característica dela é a precocidade, pois produz tubérculos de tamanho comer-

cial com maior rapidez e maior quantidade em comparação a outras batatas. Outros pontos fortes destacados pelo pesquisador foram em relação ao seu aspecto – possui uma pele lisa, que demora para perder o brilho no mercado – e também a sua durabilidade, pois leva mais tempo para perder a rigidez. Além disso, o analista frisou o sabor diferenciado que esta cultivar tem, possibilitando que seja preparada de diversas formas para o consumo.



Ford

RANGER 4X2 DIESEL
AUTOMÁTICO, DIREÇÃO ELÉTRICA
E AR CONDICIONADO

DE R\$ 147.990,
POR VERSÕES A PARTIR DE

R\$ 119.990,00
*valor para cor sólida.

Condições para PRODUTOR RURAL OU CNPJ.

Promoção válida até 30/08/2019 ou enquanto durar o estoque. RANGER XLS (J1D0) Cabine Dupla 2.2 Diesel 4x2 AT, cor sólida Vermelho Bari, a partir de R\$119.990,00 à vista na modalidade Venda Direta Produtor Rural ou CNPJ. Imagens ilustrativas. Crédito sujeito a aprovação.

WWW.DIVEMFORD.COM.BR

SÃO JOÃO DA BOA VISTA
Av. Dr. Durval Nicolau, 1114
19 3635.2000 ☎ 19 9 9652.4968

MOGI MIRIM
R. Padre Roque, 2855
19 3814.5000 ☎ 19 9 9762.2819

ITAPIRA
Av. Castro Alves, 220
19 3863.1000 ☎ 19 9 9764.6938





TERRA TRATORES

Oficina Mecânica de Tratores e Máquinas Agrícolas

Lupércio Dutra
E-mail: lupercio.dutra@gmail.com
Fone: (19) 3671-2499
Vivo: (19) 99285-0510




Rua José Soriano, 290 - B. Industrial - Casa Branca - SP



C.C. LONGUINI

Comércio de Combustíveis Longuini



Óleo Diesel à granel entregue à preço de atacado na sua propriedade rural ou empresa.



ROD SP 215, KM 36,
CHACARA PRIMAVERA,
VARGEM GRANDE DO SUL, SP
Tel: (19) 3641-1418

Família Rosseto adquiriu 300 caixas da cultivar

“Estamos confiantes na variedade, principalmente pelo fato dela ser de uma boa culinária”, afirma Daniel

Em entrevista ao Jornal do Produtor, o agricultor Daniel Rosseto relatou que esta é a primeira vez que trabalha com a BRS F63. Para realizar o plantio, ele relata que adquiriu 300 caixas de batata semente, vindas de Santa Catarina. A Camila foi plantada na Fazenda Lagoa do Pato – que é administrada junto com seu pai José Roberto e seu tio Odemir Rosseto – e também em uma outra propriedade pertencente da família. “Estamos confiantes na variedade, principalmente pelo fato dela ser de uma boa culinária”, destaca o produtor.

Daniel relata que a grande aposta está no sabor que esta cultivar tem em relação às outras variedades. “Ela é gostosa de comer, o que pode resultar no aumento do consumo da batata”, afirma.

O produtor também destacou as qualidades que a BRS F63 possui. “Agronomicamente falando, ela é muito interessante, pois é rápida, engrossa bem rápido. Além disso, tem uma pele bonita, lisinha e clara, do jeito que o consumidor gosta”, comenta o agricultor, citando ainda



Daniel junto com seu pai José Roberto e seu tio Odemir exibem os tubérculos produzidos

a sua durabilidade. “Tem a possibilidade de a deixarmos de um ano para o outro na câmara fria”, acrescenta.

De acordo com Daniel, a cul-

tivar é bem vigorosa e possui uma boa sanidade. “Não vimos nenhum ponto negativo dela em relação ao que já fazemos com outras variedades. Pelo

contrário, por enquanto estamos observando este ponto positivo que é na culinária, uma vez que é uma batata mais saborosa”, conclui.

COPEAGRO

MAQUINAS - IMPLEMENTOS - PEÇAS AGRICOLAS

KREBS

Carretéis Pivôs

EQUIPAMENTOS - ACESSÓRIOS DE IRRIGAÇÃO POR GOTEJAMENTO E MICROASPERÇÃO - TUBOS E CONEXÕES

AV: WALTER TATONI, Nº 618 - (19) 3641-2028

ACETI
ADVOCACIA

Sociedade Individual de Advocacia
Assessoria e Consultoria Empresarial Ambiental

Há **26** anos atuando em
Meio Ambiente e Agronegócio

www.aceti.com.br

ALGUÉM UMA VEZ DISSE QUE A VIDA É UM PALCO. O NOSSO É O CAMPO. É NA TERRA QUE NOSSO CORAÇÃO PULSA MAIS FORTE.

SOMASSEY 65 ANOS

A GENTE CULTIVA A HISTÓRIA VOCÊ COLHE O FUTURO

19 3656 9400
SOMASSEY.COM.BR

BRS F63 requer uso menos defensivos e menor quantidade de adubo

“Vale destacar também tem um bom paladar e pode ser preparada de várias formas na cozinha, o que é um diferencial para o consumidor”, explica Rigamonte

O Dia de Campo foi organizado pelo produtor João Rigamonte Belmar, integrante da AGROSEM e representante da BRS F63 (Camila) na região. Bastante contente com o bom resultado e a repercussão positiva da demonstração da cultivar, ele agradece aos produtores José Roberto e Daniel pela confiança depositada.

Rigamonte também destaca o trabalho do produtor rural Geraldo Canela, que foi o pioneiro no cultivo da Camila na região. “Ano passado, dentre as 150 caixas da cultivar, 100 foram adquiridas por ele e 50 distribuídas entre os produtores interessados”, comenta. “Devido ao resultado positivo obtido, ele adquiriu na produção e qualidade 1.000 caixas que já estão sendo colhidas”, explica.

Para o próximo ano, Rigamonte está com uma boa expectativa e pensa em realizar um evento maior para mostrar o diferencial da BRS F63 e também o seu bom paladar. “A Camila é uma batata rústica, que requer menos defensivo e menos adubo, o que gera maior economia ao agricultor. Vale destacar também tem um bom paladar e pode ser preparada de várias formas na cozinha, o que é um diferencial para o consumidor”, explica.

Finalizando, Rigamonte agradece a todos os produtores, engenheiros agrônomos e pesquisadores que estiveram no Dia de Campo, além da presença dos representantes da Embrapa, AGROSEM e do Ceasa de Campinas.



Rigamonte confere as batatas colhidas na Fazenda Lagoa do Pato

LINHA AGRÍCOLA
ATENDEMOS TODA A REGIÃO

PNEUS PARA
TRATORES • MÁQUINAS • CAMINHÕES

Temos encerados, cordas, macacos e muito mais

MANO PNEUS
 Mais de 20 anos de tradição e qualidade

Rua Antônio Reis de Oliveira, 47
 Jardim São José - Vergem Grande do Sul - SP
 Telefax: (19) 3641-4545

No campo, seja qual for a sua cultura, conte sempre com a gente.

AGROVECAL
 FERTILIZANTES • DEFENSIVOS • SEMENTES

Ao lado do agricultor, cuidando da terra.

MATRIZ: Av. Brasil, 589 - Bairro Bela Vista - São José do Rio Pardo - SP
 Fone: (19) 3608-1577 www.agrovecal.com.br agrovecal@agrovecal.com.br



CREDIBILIDADE E CONFIANÇA
NA COMPRA E ARMAZENAGEM
DO SEU MILHO, SOJA E SORGO.



NOVA
SAFRA

NOVA SAFRA
COMÉRCIO DE CEREAIS LTDA

CASA BRANCA - SP
 Rod. Casa Branca - Mococa
 Distrito Industrial - Cx. Postal 07
 Fone/Fax: (19) 3671-1457

SANTA CRUZ DAS PALMEIRAS - SP
 Rod. Padre Donizete - Km 261
 (Coopercitrus)
 Fone/Fax: (19) 3672-1438

Azeites da Serra da Mantiqueira em evidência

Marcas têm se destacado em premiações internacionais e conquistado chefs de cozinha e consumidores

Os azeites de oliva extravirgem produzidos na Região da Serra da Mantiqueira – entre os Estados de Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro – têm se destacado em premiações internacionais e conquistado chefs de cozinha e consumidores. Desde a extração pioneira, realizada no Campo Experimental da Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais (Epamig), em Maria da Fé (MG), no ano de 2008, pesquisadores e produtores se aprimoraram nas técnicas de cultivo, tratamentos culturais, extração e apresentação do produto ao público, agregando valor e excelência.

"Hoje nós temos focado, principalmente, em estudos de colheita e pós-colheita, passando pela extração. Nosso grande objetivo é ofertar aos consumidores produtos de boa qualidade. Não temos condições ou intenção de competir em termos quantitativos, por exemplo, com os países do Mediterrâneo", explica o coordenador do Programa Estadual de Pesquisa em Olivicultura da Epamig, Luiz Fernando de Oliveira.



DIVULGAÇÃO/EPAMIG

Qualidade: azeites têm se destacado no mercado consumidor

IRACEMA

Desde 2014, Moacir Carvalho Dias e a família investem no plantio de oliveiras na Fazenda Irarema, localizada entre os municípios de Poços de Caldas (MG) e São Sebastião da Gramma (SP). "A Fazenda foi fundada em 1870 e desde então só plantávamos café. Começamos com a olivicultura depois de experimentarmos um azeite aqui da região. Ficamos impressionados com a qualidade", conta.

Em abril de 2018, o azeite

Irarema conquistou o prêmio de melhor Blend no Concurso Mundial de Azeite, realizado em Nova Iorque. Em 2019, o blend das cultivares Koroneiki, Arbequina, Arbosana e Grapollo recebeu a Medalha de Ouro em nova edição do Concurso. "Chegamos a conclusão que um fator importante para a qualidade do nosso produto é o solo vulcânico de Poços de Caldas. Além do Irarema, azeites vizinhos se destacam entre os melhores do Brasil. A qualidade vem de um

conjunto de fatores, maquinário de última geração, importado da Itália; conhecimento na extração; processo bem feito; terroir próprio; e envolvimento da família em todo o processo", conta Moacir, que responde pelo processamento do azeite, enquanto o pai dele é responsável pela parte agrícola e a mãe e as irmãs se encarregam do restaurante, da cafeteria e das visitas à propriedade.

AZEITES PREMIADOS

Além do Irarema, sete azeites brasileiros conquistaram medalha de ouro na última edição do Concurso em Nova Iorque, incluindo outro mineiro, o Casa Mantiva, do município de Consolação. No último mês de maio, o azeite Arbequina da marca Prado e Vazquez foi escolhido o "Melhor Azeite Frutado Ligeiro do Hemisfério Sul" e o Grapollo da mesma marca recebeu menção honrosa na Expoliva 2019, em Jaén, na Espanha. A Prado e Vazquez utiliza azeitonas cultivadas na Fazenda Cauré no município de Alagoa (MG) e produziu o primeiro azeite no ano de 2015.

BRS F63 (Camila): satisfação para o produtor e o consumidor

A BRS F63 (Camila) é uma cultivar de batata para mercado fresco e apresenta uma boa culinária, além de ser resistente ao vírus Y. Foi desenvolvida pelo Programa de Melhoramento Genético de Batata da Embrapa e originou-se do cruzamento C1750-15-95 x C1883-22-97 efetuado em 2004. Foi testada e selecionada com base na sua aparência, rendimento e peso específico de tubérculos.

O cultivar possui um ciclo vegetativo médio e bom aspecto vegetativo, elevado potencial produtivo de tubérculos comerciais, período de dormência médio, moderadamente suscetível a requeima e à pinta-preta, extremamente resistente ao vírus Y da batata (PVY), baixa suscetibilidade a desordens fisiológicas nos tubérculos, exceto quando cultivada sob

condições de temperaturas mais elevadas. Sua resistência extrema ao PVY permite maior número de gerações de multiplicação de semente, tornando-a mais barata e com melhor qualidade que outras cultivares.

Seu teor médio de matéria seca possibilita vida de prateleira mais longa no mercado e no armazenamento de sementes. A Camila é preferencialmente indicada para as regiões produtoras do sul do país. Já nas regiões sudeste, centro-oeste e nordeste não é recomendável realizar o seu plantio fora das épocas mais frias.

A cultivar tem teor médio de matéria seca nos tubérculos, o que permite maior versatilidade na culinária. Com textura firme na cocção e sabor característico, ela é adequada inclusive para a cozinha gourmet na preparação de saladas e pratos afins.



Café de Divinolândia é apresentado no 18º Salão São Paulo de Turismo

Visitantes conheceram produção da APROD e outros produtos típicos do município

DIVULGAÇÃO/PREFEITURA DE DIVINOLÂNDIA

A Prefeitura de Divinolândia, por meio da Gerência de Turismo, tem realizado diversas ações para o fortalecimento do setor. E um exemplo disso ocorreu entre os dias 26 a 28 de junho, durante o 18º Salão São Paulo de Turismo. O evento foi realizado no Centro de Eventos São Luís, em São Paulo, reunindo 45 municípios com potencial turístico no Estado.

Pela segunda vez, Divinolândia participou com um estande montado no local, que mostrou um pouco dos pontos turísticos e atrativos da cidade, como culinária e cultura popular. No espaço, os visitantes puderam degustar os cafés de qualidade da Associação dos Produtores Rurais de Divinolândia (APROD), os queijos "Bom da Fazenda", os doces caseiros Canjerô, o tradicional pão de queijo doce – produto típico de Divinolândia, por exemplo.

O Salão São Paulo de Turismo é destinado a operadores e agentes de viagens, profissionais da imprensa especializada, bacharéis de turismo, empreendedores, investidores e, princi-

palmente, aos turistas que procuram novidades como destino.

Realizado anualmente, o evento conta com apoio das secretarias da Cultura e de Turismo do Governo do Estado de São Paulo e é realizado pela Associação Brasileira dos Municípios de Interesse Cultural e Turístico (AMITur), em conjunto com a empresa Conteúdo Brasil Feiras e Eventos e com o apoio das prefeituras dos municípios participantes.

"Ao participarmos do Salão São Paulo, temos a oportunidade única de mostrar, diretamente aos turistas, todo o potencial de Divinolândia, esclarecendo dúvidas e sugerindo roteiros, além de apresentar a todos os nossos produtos típicos", comentou o prefeito Naief Haddad Neto.




Café foi servido para degustação durante o evento


Byteweb
TELECOM

INTERNET AO SEU ALCANCE



(19) 3631-7875

 (19) 99158-0888

Rua Floriano Peixoto, 11 – Sala 1
Centro – São João da Boa Vista – SP

Safra da Batata 2019

DIVULGAÇÃO/PEDRO HAYASHI

PEDRO HAYASHI
ENGENHEIRO AGRÔNOMO
E PESQUISADOR

A nossa região é conhecida como a terra da batata de inverno, ou temporona, termo que era usado pelos agricultores. O plantio nesta época começa em meados de março e se encerra no início de julho. Nossa região é adequada para a produção de batata, pois, a temperatura é amena, uma época com clima seco e alta luminosidade. Com o tempo seco e fresco, e com o fornecimento adequado de água por irrigação, podemos obter ótimas produtividades e alta qualidade dos tubérculos.

Na década de 1960, nossa região era quase que exclusiva na produção de batatas nesta época. Poucas a regiões tinham colheita coincidindo com a nossa. Havia grande risco com geadas na região sudoeste de São Paulo e a região de Cristalina e Chapada Diamantina não plantavam batatas. Além disso, a irrigação era feita por aspersão e as linhas, canos móveis tinham que ser mudados manualmente. Tudo isso dificultava o aumento de áreas de cultivo.

Hoje temos várias regiões cujas colheitas coincidem com a nossa. Equipamentos de irrigação mais modernos, como os pivôs, permitiram a expansão das áreas.

Essas mudanças teve um impacto muito grande na expectativa de obter resultados positivos com relação a preço do tubérculo a ser vendido. Como se trata de um produto cujo preço é feito diariamente e que está sempre atrelado ao volume presente nos mercados. Volumes acima da necessidade do mercado fazem que o preço seja re-



Perspectiva para a safra da batata é positiva para este ano

duzido. Do outro lado, se não houver mercadoria suficiente o preço se eleva. O comportamento da batata, assim como a maioria das hortícolas, é conhecido em economia como produtos inelásticos, ou seja, preço mais baixo não estimula o consumidor a comprar uma quantidade maior que normalmente compra.

Por dois anos seguidos, nossa região sofreu muito com os preços baixos, que fez com muitos produtores reduzissem suas áreas de cultivo com a batata. Além da nossa, outras regiões também sofreram e tiveram as áreas reduzidas.

Além da área plantada, a produtividade pode impactar na composição dos preços. Quais os fatores que podem influenciar na produtividade da batata?

A qualidade da semente tem forte influência, o clima é outro fator que é decisivo, e também a tecnologia de produção aplicada.

Este ano os primeiros plantios foram penalizados pela alta temperatura e também por chuvas com volumes aci-

ma da média para a época. Esta combinação provocou falhas (tubérculos sementes que não germinaram) que contribuíram para a redução da produtividade. Os campos plantados a partir de meados de maio prometem uma produtividade melhor e também com melhor qualidade dos tubérculos.

No início da nossa safra em 1º de julho, a batata Ágata era vendida entre R\$ 150,00 a R\$ 180,00 a saca (CEASA), um preço considerado excelente se comparado com anos anteriores. Os altos e baixos do preço é sempre esperado. Sempre influenciado pelo volume colhido, não somente na nossa região, mas também por outras regiões.

Considerando a área plantada menor que nos anos anteriores (8.671 ha. mercado fresco), a produtividade baixa das primeiras lavouras colhidas, uma participação maior de batata para indústria (2.440 ha. batata p/ indústria), há uma expectativa que este ano teremos preços bons que remunerem nossos produtores e que recuperem parte do que foi perdido anos anteriores.

A recuperação do preço da batata não teve nenhuma influência dos produtores. Nenhuma técnica foi incorporada ao processo produtivo que melhorasse a performance do produtor, como redução de custo, e/ou aumento da produtividade. O que ocasionou um aumento do preço foi a redução da área plantada (por falta de recursos) e as condições climáticas desfavoráveis. Os produtores continuam usando as mesmas fontes para suas sementes que sempre usou. Os fertilizantes e todos os tratamentos culturais foram usados os mesmos que décadas atrás. A produtividade de hoje não teve grandes acréscimos se compararmos com duas décadas atrás, com muito mais dificuldades. O sistema de comercialização continua o mesmo, com os corretores, compradores etc. Os descontos (barbas) ainda são frequentes e pagamentos com cheques com vencimento a perder de vista ainda são usados.

Não passou da hora de modernizar a cultura da batata? Será que não poderíamos pensar em modo diferente de comercialização em que a flutuação do preço não seja tão grande como hoje?

Na natureza as criaturas de sucesso são as que mudam, adaptam. Quanto mais rápido é a mudança, maiores as chances de sobreviver. Quando estamos presos a um sistema, dá-se a impressão de que não existe outro caminho. Mas é só impressão, pois sempre há outras alternativas.

Que a previsão de uma boa safra, com lucros para nossos produtores se confirme, e que cada um possa refletir no que poderia melhorar para manter esta cultura tão importante para nossa região seja cada vez mais forte e continue sendo o ícone da nossa cidade.

LINDSAY DESENVOLVE SOLUÇÃO QUE PODE GERAR ECONOMIA DE ATÉ 50% EM ENERGIA ELÉTRICA NOS PIVÔS

Sistema reduz custos no bombeamento de água de equipamentos que operam principalmente em áreas de desnível acentuado. Um dos grandes gargalos da produção agrícola brasileira é o alto custo com energia elétrica principalmente para as fazendas que utilizam pivôs para fazer a irrigação. Como em muitos casos é inviável o cultivo sem irrigar, o produtor precisa arrumar horários alternativos para poder utilizar seus equipamentos de forma mais econômica. Para ajudar na solução deste problema comum em muitas propriedades, a Lindsay América do Sul, fabricante de uma linha completa de sistemas de irrigação, acaba de desenvolver uma solução que pode gerar economia de até 50% no custo de energia elétrica no bombeamento do pivô.

De acordo com o analista de engenharia da Lindsay, Flavio Luizari de Oliveira, engenheiro eletricista e especialista em telecomunicações, a empresa conseguiu desenvolver esse novo produto que se diferencia por ser robusto, viável, fácil e que atende uma demanda cada vez mais crescente dos irrigantes e clientes da Lindsay. "Sabemos o quanto a energia elétrica tem se tornado mais cara no Brasil, isso ainda se soma a rumores de que o benefício da tarifa noturna para irrigantes será extinta nos próximos anos", diz.

A novidade da Lindsay permite economizar energia elétrica no bombeamento de pivôs novos e antigos e é indicada principalmente para equipamentos que estão em operação em áreas de desnível acentuado. Todo projeto tem seu bombeamento idealizado para o ponto mais alto onde o pivô pode estar no terreno. O sistema permite o uso de inversor de frequência para a variação da velocidade e consequentemente diminuição do consumo de energia quando o pivô está localizado numa posição mais baixa. "A economia de energia proporcionada é muito grande e vai depender de quanto desnível existe no campo", destaca Oliveira.

Diferentemente de outros sistemas do mercado, a Lindsay não utiliza dispositivos sem fio para a comunicação entre pivô e



bombeamento, mas sim o próprio cabo bipolar já presente em grande parte dos pivôs instalados no Brasil. Isso permite uma comunicação muito mais confiável e precisa de toda a pressão do pivô, no final das contas isso quer dizer que o equipamento do cliente trabalhará na pressão certa em todo o percurso. "O desafio foi desenvolver uma solução confiável que não fosse cara a ponto de inviabilizar o projeto", diz o engenheiro.

TECNOLOGIA ACESSÍVEL

De acordo com o analista de engenharia da Lindsay, com os resultados comprovados dessa solução, a empresa espera uma grande demanda por parte dos clientes.

Isso porque estima-se que cerca de 30% dos pivôs que são vendidos pela companhia estão operando em área onde o terreno é íngreme. "Este é uma solução que independe da cultura e sim do tanto de declive que a propriedade tem e o que o torna viável é o quanto gera de economia de energia elétrica", diz.

Na fazenda onde houve a primeira implantação deste sistema, que fica localizada no interior paulista, em uma região com grandes declives, onde a irrigação é realizada na cultura de trigo, além da grande economia de energia também foi identificado a redução de gastos com a manutenção dos equipamentos. Como era forte a pressão da água

nas áreas mais baixas, era comum perder a mangueira do pivô, que por sua vez eram arrancadas dos bocais. Um problema que provavelmente não vai mais ocorrer.

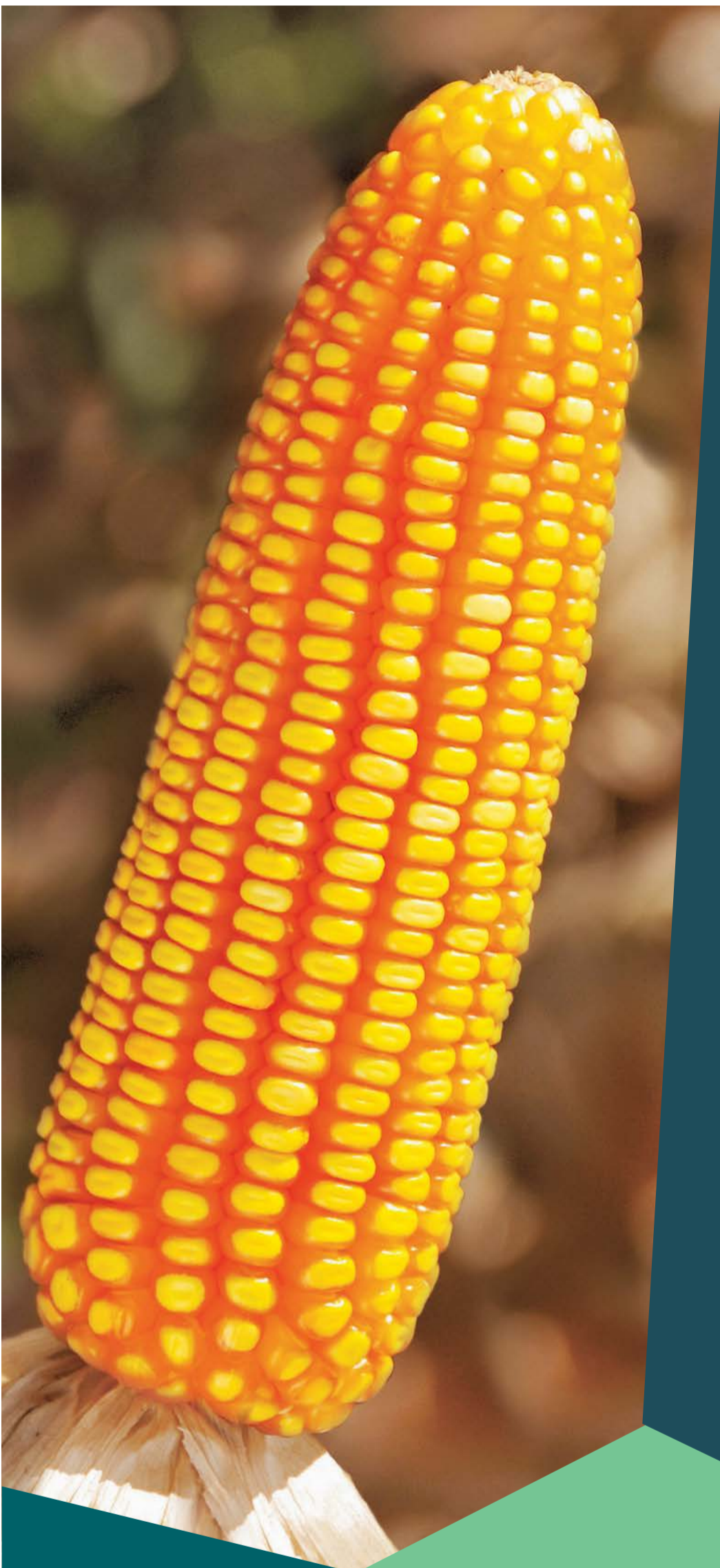
A solução está disponível aos produtores de todo o Brasil. Basta entrar em contato com a empresa que os técnicos irão fazer um estudo personalizado da propriedade para demonstrar ao cliente o potencial de economia que se pode alcançar, se é viável ou não e qual o retorno que isso proporcionará. "Analisando o mapa da propriedade conseguimos identificar o quanto poderá economizar. A partir daí, realizamos a instalação dos inversores nesse sistema que faz toda a leitura de pressão nos pivôs que já possuem, sem precisar fazer grandes modificações. Este é o grande diferencial deste sistema. Conseguimos instalar em novos projetos e também conseguimos instalar em equipamentos que já estão no campo", finaliza o engenheiro.

Sobre - A Lindsay América do Sul é subsidiária da americana Lindsay Corporation, e tem sua sede no Brasil, em Mogi Mirim-SP. Produz uma linha completa de sistemas de irrigação, representada pelas marcas ZIMMATIC, FIELDNET, GROWSMART e IRZ. Atuando na fabricação de pivôs centrais e distribuição de equipamentos agrícolas há mais de 55 anos e com matriz localizada Omaha, no estado de Nebraska a Lindsay tem sistemas de irrigação em operação em mais de 90 países. www.lindsaybrazil.com.



REVENDA AUTORIZADA LINDSAY | MANUTENÇÃO EM SISTEMA DE IRRIGAÇÃO EM GERAL | BOMBAS DE ÁGUA E POÇOS ARTESIANOS | MONTAGEM E DESMONTAGEM DE PIVÔS
MONTAGEM DE PAINÉIS DE AUTOMAÇÃO | REBOBINAGEM DE MOTORES ELÉTRICOS | CHAVES DE PARTIDAS | VENDA E REFORMA

TELEFONE (19) 3671-1133 E-MAIL IRRIGAMAISNET@GMAIL.COM - ROD. SP 215 - KM 237, B. INDUSTRIAL - CASA BRANCA - SP



O HÍBRIDO CERTO PARA A SUA REGIÃO

POWERCORE™ **POWERCORE™**
ULTRA

LANÇAMENTO



LANÇAMENTO



POWERCORE™ é uma tecnologia desenvolvida pela Dow AgroSciences e Monsanto. POWERCORE™ é marca registrada da Monsanto LLC. POWERCORE™ Ultra contém tecnologia licenciada da Dow AgroSciences, Monsanto e Syngenta. Agrisure™ é marca registrada da Syngenta Group Company.



FORSEED

Certo é ser específico

LONGPING
HIGH-TECH
CITIC GROUP