

Ano 2 Nº 11
JAN / FEV 2013
R\$ 12,90

ENTREVISTA

EDGAR BENINI
Respeito, força e humildade



agro.s/a

O mundo é agro!

www.revistaagrosa.com.br

ENERGIA POSITIVA

**Ter o SOL como fonte de energia elétrica e
ainda zerar sua conta de luz**

Está em vigor a resolução 482/2013 da ANEEL

AGRO NOVIDADE
COMBATE AO
ENVELHECIMENTO
que vem do pomar

20ª FEIRA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA AGRÍCOLA EM AÇÃO

20 anos



GARANTA SEU INGRESSO ANTECIPADO NO SITE WWW.AGRISHOW.COM.BR

HORÁRIO:
DAS 8 H ÀS 18 H

DE 29 DE ABRIL A 3 DE MAIO DE 2013

**RIBEIRÃO PRETO
SP - BRASIL**

**CURTA NOSSA PÁGINA
NO FACEBOOK**
 /agrishow 



Organização e Promoção:

PERMITIDA A ENTRADA DE MENORES DE 14 ANOS SOMENTE SE ACOMPANHADOS PELOS RESPONSÁVEIS.

EXPEDIENTE

Conselho Editorial

Andrea Correia Lima
 Angelo Benko
 Célio Aparecido Borges
 Elynês Antonelli
 Antônio Augusto Nogueira Lourenço
 Fernando Oliveira da Silva
 José Eduardo Coscrato Lelis
 José Eduardo de Miranda
 Lincoln S. Ribeiro
 Renato Massaro Sobrinho

Diretores Executivos

Lincoln S. Ribeiro
 Maria Izildinha Lacativa

Diretora de Negócios

Maria Izildinha Lacativa
 Osmar Júnior Filho

Diretora de Desenvolvimento Editorial

Kátia Lacativa

Diretor de Planejamento e controle de Gestão

Antônio Rodrigues Ribeiro

Jornalista Responsável

Cleiton Campos

Assistente de Diretoria e Mídias Sociais

Vitor Junqueira

Projeto Gráfico

Érica Cristina da Silva
 ericacristina@revistaagrosa.com.br

Periodicidade

Mensal

Avenida 7, Nº 552, Guaiara/SP
 CEP 14790-000 – Centro
 CNPJ – 97.536.231/0001-56
 (17) 3331-1432
 Agroizildinha@gmail.com
 www.revistaagrosa.com.br
 www.facebook.com/revistaagrosa

ENERGIA ELÉTRICA

que vem do sol

O brasileiro está acostumado a usar e abusar do Sol na praia. Com a resolução 482/2012 da ANEEL, ele terá outro fim: gerar energia em casa e baratear a conta de luz. Além de economia no bolso do consumidor, a geração de energia distribuída, com mini e microgeração, é um importante passo para a consolidação das energias renováveis no Brasil, com especial benefício à solar.

O Brasil apresenta um grande potencial para a aplicação da energia solar fotovoltaica (FV) conectada à rede elétrica, no entanto pouco tem sido investido no sentido de promover a sua inserção como fonte complementar na matriz energética nacional.

A partir do momento em que houver preços mais competitivos com a geração convencional ou um programa de incentivo adequado, que estimule investidores, será possível estabelecer uma indústria local e, conseqüentemente, fazer com que uma maior produção em escala de energia FV ocorra. Assim, torna-se fundamental a elaboração de um mecanismo de incentivo eficaz, que contemple essa fonte inesgotável de energia, permitindo que as experiências obtidas com as instalações em países onde esta fonte energética foi bem sucedida, em especial as da Alemanha, possam servir de parâmetro para dar fomento à iniciativa no Brasil.

Temos que aproveitar a grande oportunidade que se apresenta para promover uma política energética interna sustentável. Precisamos e queremos mudar a cara deste País! E, para isto, devemos investir em grande escala em conservação energética e em fontes de energia renováveis e sustentáveis.

É possível desenvolver o País e afastar o fantasma do apagão, produzindo a nossa eletricidade e os nossos combustíveis de forma social, econômica e ambientalmente correta e usando essa energia de forma consciente, sem desperdícios.

Nosso dever é despertar este gigante que está dormindo embaixo do sol.

Revista
agrosa
 O mundo é agro!

 **Gramas Invernadinha**
 Aqui tem Esmeralda !

Sua casa merece!



ARTIGO

10 VISÃO DE MUNDO

Por Kátia Lacativa

ENTRETERIMENTO

72 COZINHA RURAL

Queijo Caseiro

63 CONTO DO CAMPO

O lado bom que temos

74 AGRORISOS

Piadas

48 TURISMO RURAL

Pousada Estrela Guia

52 MISTURA FINA

Personal Stylist Denise Bruno

73 CULTURA CAIPIRA

Curiosidades

AGRO INFOCO

69 ECONOMIA

Cotações de Safras & Mercados.

64 TECNOLOGIA

Game corporativo reforça princípios organizacionais de produtora de grãos de Mato Grosso

11 FÉ

A fé do guairense que se renova

70 ESPORTE RURAL

Campeonato Barretos já é referência entre amantes da equitação

59 GENÉTICA

Melhoramento genético incentiva pequenos produtores de leite

ENTREVISTA

05 EDGAR BENINI

CAPA

36 ENERGIA POSITIVA

Ter o sol como fonte de energia elétrica e ainda zerar sua conta de luz

AGRO NOVIDADE

50 SAÚDE

Combate ao envelhecimento

45 INOVAÇÃO

Serviço exclusivo da Basf contribui para a agricultura de precisão

AGRO REGIONAL

57 SINDICATO DE JALES

Casal de empreendedores de Jales se destaca no mercado de processamento de embutidos e defumados

55 SINDICATO DE GUARÁ

ABAG leva o agronegócio para a escola

21 SINDICATO DE GUAÍRA

Dia de Campo

15 ESTRELA AGRÍCOLA

Dia de Campo

23 DEDEAGRO

Dia de Campo

25 CAMPOFERT

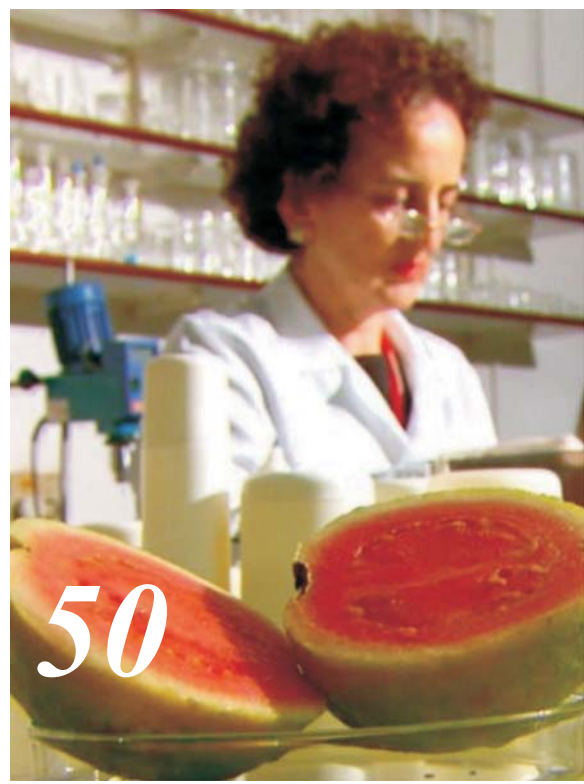
Dia de Campo

13 ESTRADAS

Recape da SP-413 deve começar nas próximas semanas

19 CORAM

Agora com nova loja em Guairá, em parceria com a Planta Forte



RESPEITO

FORÇA E HUMILDADE

A Revista Agro entrevistou o Sr. Edgar Benini, 75 anos, vereador e posteriormente prefeito por dois mandatos da cidade de Orlândia, proprietário rural. Incisivo no seu ponto de vista, impulsionou o progresso de Orlândia buscando recurso e benfeitorias na capital e hoje tem como objetivo principal a preservação ambiental.

Quem é o **SR. EDGAR?**

Bom, esta primeira pergunta já me emociona. Mas eu sou um homem que teve uma infância sofrida, vi aos sete anos meu pai morrer. Pela fresta de uma porta assisti colocarem um crucifixo no peito do meu pai e uma vela na sua mão, já demonstrando ali, a sua morte. Tive uma mãe guerreira e lutadora, que também foi servente de uma escola, e cresci vendo minha irmã ter crises horríveis de asma. Quem já viu uma dessas crises sabe o sofrimento de uma pessoa ir buscando o ar, arranhando paredes tentando respirar. Assim fui crescendo, com oito anos me empreguei como desentortador de pregos, com nove fui entregador de ternos, fui engraxate e assim fui levando a vida. Mas o grande diferencial da minha vida veio com o esporte. Pobre, sem dinheiro, com apenas doze anos de idade formei um time chamado “Palmeirinhas”.

Entramos em um quadrangular, todos descalços e fomos campeões! Tomei um porre de guaranazinhas neste dia!!! Aprendi muito com o esporte: respeito, disciplina, amigos, e assim fui levando até me tornar presidente de um clube do qual eu era proibido de entrar porque não era sócio. Este clube arrebanhava a elite de Orlândia e de toda a região. Na época do carnaval, eu não podia entrar, morava a quarenta metros do clube e ficava na porta esperando que alguém me colocasse para dentro. Sempre aparecia um “alguém” para fazer isto como por exemplo o Sr. Geraldo Diniz Junqueira – que me chamava de filho – presidente da Carol até hoje. Ele me pegava pela mão e me colocava para dentro. Mas teve um certo cidadão – dono de um cartório - que todas as vezes que alguém caia no salão, eu e meu amigo “galo cego”, éramos colocados para fora, mesmo sabendo que não tínhamos nada a ver com isso.

Com isto fui aprendendo a não ser pisoteado, mesmo estando por baixo, aprendendo a não pisar em ninguém, porque isso não leva a nada! Mas aí, como jogador de futebol, eu mandava no time, decidia também no time de basquete, com a minha flexibilidade eu alcançava com facilidade o aro, mas eu treinava cinco, seis horas por dia, saía da escola e já ia para a quadra, que era perto da minha casa, chegava e jogava água na quadra porque ela era de saibro, e por aí foi, me formei no magistério e fui ao mesmo tempo professor e contador, fui o orador da turma e comecei dar aula, no entanto o que me sustentou durante muitos anos foram as aulas particulares. Hoje tem uma elite de pessoas em Orlândia que foram alunos dessas aulas particulares que eu ministrava.

Fui vereador, eleito com novecentos e noventa e oito votos, e só para se ter uma ideia, tive, naquelas eleições cento e oitenta e nove votos anulados porque colocavam o meu apelido na cédula, não podia. O último vereador a ser eleito, nestas eleições, se elegeu com cento e oitenta e cinco votos, eu quase equiparei a ele somente com meus votos anulados.



Vida na
POLÍTICA

“Pela fresta de uma porta assisti colocarem um crucifixo no peito do meu pai e uma vela na sua mão, já demonstrando ali, a sua morte”

Eu sempre pensei que o respeito não vem sozinho! Tem que se dar respeito para ser respeitado! Houve uma época em que eu fui o presidente da Câmara. O prefeito da época, Alcides da Costa Vidigal, queria que eu fosse o candidato a prefeito. O Dr. Otávio achava que eu não estava suficientemente maduro para concorrer à prefeitura. Na verdade, naquela época, eu não queria ser nada. E não fui!!! Mas na eleição seguinte, havia um “manda chuva” chamado Cesar Laguste, que era o braço direito do Dr. Maurício Leite de Moraes. Orlândia foi uma cidade em que 70% dos empregos vinham da Comove, da Somal e Brejeiro, então praticamente eles decidiam as convenções.

Em 1977, falei pessoalmente com o Sr. Cesar Laguste que seria candidato a prefeito. Como resposta a isto tive a afirmativa de que ele não “moveria uma palha” para que isto se concretizasse. Convoquei meus amigos e falei: “vão ter que mover um palheiro” e conversei com Otávio Leite de Moraes, um homem extraordinário, irmão do Mauricio Leite de Moraes e convidei-o para ser meu vice. Ele falou com a esposa e eu sai candidato a prefeito, Otávio, o patrão do Cesar Laguste, como vice. Ganhamos a eleição!!! Movimentamos o palheiro inteiro e ganhamos a eleição. Fui prefeito de Orlândia depois de seis anos como presidente de um clube que eu não entrava e que eu transformei no maior clube da cidade. Nenhuma mulher casada nadava na piscina daquele clube. Mudei esta concepção. Promovi campeonatos de meninos de todas as idades, formei bandas – a banda do esguicho - os amigos entravam com o dinheiro e eu com a “meninada”.

Sr. Edgar Benini foi prefeito de Orlândia de 1977 até 1983. Depois novamente de 1989 até 1993.



Vida em **GUAÍRA**

Casei-me com a filha de Zeca Marcussi a senhora Maria de Lurdes Marcussi que era sócio de seu irmão Pedro e tinham duas fazendas, uma em Guaíra, outra em Ipuã. Trabalhei com uma máquina de colher arroz, eu fazia o arroz quebrar menos, assim ele rendia mais, depois arrendei 52 alqueires de terra e trabalhei nela com mais tecnologia, até que apareceu a oportunidade de comprar a fazenda Pindoba para pagar em 4 anos, sem juros. Naquela época tinha muito incentivo do governo. Aquela capela que todos rezavam, foi construída por mim, hoje aquele pedacinho de chão pertence a Cidinha, por herança que ela recebeu quando meu sogro faleceu.

Curiosidade

Somente leio livros de psicologia, para me ajudarem na lida da vida e revistinha do Pato Donald.

Fazenda **PALMEIRA**

Comprei esta fazenda aos poucos. Comecei com 36 alqueires e fui anexando, comprando dos vizinhos, até chegar ao que tem hoje. Agora, estou reflorestando esta fazenda. Já plantei 10.974 árvores. Todos nós temos a obrigação de manter a natureza. Nunca, na minha vida, eu derrubei um pé de árvore que oferecesse madeira. Sempre andei dentro das normas. Nem árvores caídas pelo vento tenho coragem de mexer. Tem uma faixa que não é minha, é da CEMIG até esta faixa estou reflorestando. Procuro fazer tudo dentro da Lei, do que é permitido. A hora que este reflorestamento estiver formado, virão os tucanos e outros pássaros, é o renascimento da natureza. Na minha propriedade criei uma rede alimentar para os passarinhos.

O plantio veio pela minha própria iniciativa com a consultoria do Dr. Fabrício, um engenheiro ambiental, me orientando nos projetos, todos aprovados pelos órgãos competentes. Comprei mudas já formadas de uma empresa de Guaíra/SP do Geraldino e do Franco e os contratei também para o plantio e a manutenção, pois, um bom projeto deve ser sempre acompanhado de uma execução competente.



“um bom projeto deve ser acompanhado sempre de uma execução competente”

“ Nenhum promotor quer o nosso mal. Ele é cumpridor de leis. Fui prefeito por 10 anos de Orlândia. Já pensou quantos “nãos” eu tive de dizer? Quanto tive de ceder? Quanto tive de engolir, e quanto tive que endurecer? Quem esteve do outro lado sabe que aquilo que tem que ser feito tem que ser bem feito, senão se fará tudo de novo ”

Acho que deveria ter mais tolerância, mais flexibilidade daquilo que já está feito. O que foi feito, já está feito. Não podemos fugir das responsabilidades que nos são impostas. Nenhum promotor quer o nosso mal. Ele é cumpridor de leis. Fui prefeito por 10 anos de Orlândia. Já pensou quantos “nãos” eu tive de dizer? Quanto tive de ceder? Quanto tive de engolir, e quanto tive que endurecer? Quem esteve do outro lado sabe que, aquilo que tem que ser feito, tem que ser bem feito, senão se fará tudo de novo.

Em Barretos tem um órgão super competente, que é o pessoal do órgão ambiental, que tem toda a orientação e toda estrutura governamental para compartilhar com quem tem boa intenção. Mas, isto não basta, tem as estruturas particulares, especializadas, com competência para poder orientar de forma que, quando termina, está feito!!!



“ Já plantei 10.974 árvores. Todos nós temos a obrigação de manter a natureza. Nunca, na minha vida, eu derrubei um pé de árvore que oferecesse madeira. Sempre andei dentro das normas. Nem árvores caídas pelo vento tenho coragem de mexer ”



Mudas Nativas

Deixe seu
reflorestamento
por nossa conta!

- * Preparo do solo
- * Plantio
- * Manutenção
- * Serviços especializados



Mais de 100
espécies de mudas
produzidas em
saquinhos e tubetes.

Geraldino Scofoni de Assis

Fones: (17) 3331.5522

9141.0000 / 8141.0100

e-mail: viveiroflordomato@gmail.com

FÉ e ESPERANÇA

“Senhor”, disse Pedro, “se és tu, manda-me ir ao teu encontro por sobre as águas”. “Venha”, respondeu ELE. Então Pedro saiu do barco, andou sobre as águas e foi na direção de Jesus. Mas, quando reparou no vento, ficou com medo e, começando a afundar, gritou: “Senhor, salva-me!” Imediatamente Jesus estendeu a mão e o segurou. E disse: “Homem de pequena fé, por que você duvidou?” *Mateus, 14:28-31 de 28 a 31*. Indiscutivelmente o conceito de “Fé” que nos é ensinado pela Bíblia, seria acreditar no invisível, no impossível, naquilo que não se vê.

A fé que a população de Guaíra/SP deposita no escravo Pindoba passa por esta crença naquilo que não é palpável. Assim, a tradição de se caminhar cerca dos 18 quilômetros que separa a cidade até o ponto em que supostamente o escravo morreu e onde foi erguida uma igreja, só tem sentido se pensarmos no exercício da fé.

Pedro, o apóstolo preferido de Cristo, titubeou na sua crença em si mesmo de que poderia andar sobre as águas, como seu mestre havia feito e não conseguiu chegar até o barco. Pediu socorro no meio do caminho. E foi atendido!!!

Todos aqueles que caminham, pelo menos uma vez ao ano, até a capelinha do escravo cruelmente sacrificado pelos seus algozes, sabem que Pindoba não é Santo. Mas, há um conceito popular que ele, Pindoba, é capaz de fazer chover quando os pedidos são feitos com veemência e quando nossa lavoura pede que a natureza interceda em favor de uma safra mais abundante.

O agricultor que necessita da chuva na hora propícia, se vale desta fé no escravo e incrivelmente a chuva se faz presente, aparece, quando a lavoura mais precisa dela.

Assim, principalmente as esposas dos nossos agricultores, pedem socorro e exercitam a sua fé, levam água para molhar os pés da cruz que existe na antiga capelinha porque acreditam, confiam e buscam, no poder da sua fé uma resposta para o seu propósito.

Os sentimentos mais bonitos que envolvem a “fé” é que fé e “esperança” estão intrinsecamente ligados. E mais bonito ainda é que ter fé não é privilégio de uma religião. Acreditar, buscar, confiar são inerentes a qualquer ser humano.

Há uma aura de expectativa boa em todos os peregrinos que fazem o caminho até o Pindoba. Todas as pessoas se vêem irmanadas naqueles 18 quilômetros. Ninguém, ou quase ninguém faz esta caminhada a passeio. Ou melhor, ninguém vai até a capelinha ou Igreja do Pindoba, por nada! Existe um propósito, uma busca, uma procura! Existe a fé e consequentemente, a esperança!



Por Kátia Lacativa

A FÉ DO GUAIRENSE

que se renova

Por Helena Carvalho

Durante este ano tivemos no último Domingo de janeiro (20) a demonstração plena da fé guairense; pelo 12º ano consecutivo aconteceu a caminhada de peregrinação até a capela do Pindoba.

A capela se localiza na Fazenda Pindoba e está distante cerca de 18 km da cidade de Guaíra interior do estado de São Paulo, e todos os anos no dia de São Sebastião, padroeiro da cidade, recebe a visita de muitos fiéis.

A população se junta ainda pela madrugada e percorre a pé (muitas pessoas optam por ir descalças) o trajeto em uma demonstração de sua devoção; no percurso voluntários oferecem água e acompanham com veículos a caminhada primando pela segurança e bem estar daqueles que realizam o trajeto andando.

Chegando à Capela, por volta das 9h00 da manhã é celebrada uma missa campal pelo pároco do município Padre Edisson.

Este ano, no entanto, foi um ano muito especial, pois, com donativos da comunidade que variavam desde os mais singelos 2 reais até quantias muito mais significativas, foi construída uma nova Capela, melhor estruturada para receber os devotos que se dirigem ao local não somente nessa data, mas ao longo de todo o ano, e que agora conta com água potável e banheiros.

Um novo cruzeiro com uma grande cruz também substituiu o antigo, e foi construída uma sala especialmente destinada aos ex-votos (objetos que representam pedidos atendidos) para que os fiéis deixem seus objetos de forma organizada.

A pequena casinha onde as pessoas deixam comida, água e outros objetos que fica a cerca de 100 metros da capela permanece a mesma; o que com certeza cresce cada vez mais são a crença e a confiança no auxílio do negro Pindoba sobre as situações que por vezes afligem os fiéis.

Sem dúvida, a comunidade demonstrou mais uma vez seu engajamento e sua fé, que mantém as tradições e a história de seu povo.

Contam os mais antigos e também a lenda (não se sabe até onde os fatos narrados são verídicos, pois é uma tradição que passa de geração para geração) que há muitos anos atrás, mais precisamente na época do auge da escravidão, existia onde se localiza a Capela uma fazenda com muitos negros escravos, dentre eles um conhecido como Pindoba.

Pindoba era muito querido pela esposa do dono da Fazenda e, portanto, trabalhava dentro da sede da fazenda junto aos senhores.

Uns contam que a filha do fazendeiro teria se encantado pelo negro Pindoba, o que teria desencadeado todo o desenrolar da história, outros dizem que o filho do fazendeiro era viciado em jogatinas e que em determinado momento teria roubado elevada soma de seu pai para satisfazer seu vício.

Conta esta segunda versão, que ao descobrir o desfalque, o dono da fazenda muito nervoso quis apurar quem era o autor do roubo.

O filho, conhecendo o autoritarismo e rigidez com que tratava as questões, não hesitou em acusar o negro Pindoba. Enfurecido, o senhor da fazenda ordenou que o rapaz fosse açoitado e posteriormente enterrado vivo até o pescoço para que morresse de fome e sede sob o calor do sol e a chuva que viessem a acontecer; ainda com requintes de crueldade mandou também que colocassem a certa proximidade um prato de comida, bem como uma garrafa de água, para que Pindoba ao morrer a míngua, visse tão próximo dele àquilo que poderia lhe salvar a vida.

Pois bem, tudo isso foi feito, muitos dias se passaram sem que o negro Pindoba morresse ou pelo menos demonstrasse sofrimento; conta a lenda ainda que durante a noite, espíritos de luz e proteção iam até o local onde estava Pindoba e o alimentavam.

Mais enfurecido do que antes e agora indignado com a situação, o dono da fazenda optou por uma malvadeza ainda maior: mandou que passassem melado na cabeça de Pindoba para que assim, o rapaz fosse atacado pelas ferozes formigas que habitavam o local.

Feito isso, infelizmente as formigas fizeram o papel que lhe cabia nessa história e Pindoba morreu. Por este motivo então, que os visitantes e fiéis, sempre que se dirigem a Capela, vão até a casinha menor para deixar água e comida, pois contam os antigos, que onde está aquela casinha seria o local exato onde Pindoba foi enterrado vivo.

Uma história triste de preconceito, maldade e crueldade, mas que faz os cristãos acreditarem que por maiores que sejam as dificuldades, sempre há uma solução... porque no final tudo dá certo e se não deu certo ainda, é porque não chegou ao final.

A história do PINDOBA



RECAPE DA SP-413

deve começar nas próximas semanas

Autorização para início da obra já foi emitida

O recape da SP-413 – Norival Pereira Mattos, que leva à divisa de Minas Gerais e à Usina Volta Grande, partindo da SP 425 – Assis Chateaubriand, deve ser iniciado na semana seguinte ao Carnaval. O contrato com a vencedora das licitações para realizar a obra foi assinado no último dia 7 de fevereiro, em São Paulo. Com isso, resta apenas a emissão da ordem de serviço pelo DER (Departamento de Estradas de Rodagem).

A recuperação da estrada, que interessa diretamente às cidades de Guairá, Miguelópolis, Conceição, Uberaba, Planura, Pirajuba, etc, foi dividida em dois lotes. Ambos tiveram sua finalização no dia 7. Somando o valor de cada parte do recapeamento, o Governo do Estado de São Paulo vai investir R\$32,6 milhões na rodovia.

Desde o início de 2011, o recape tem sido intermediado pelo deputado estadual Roberto Engler (PSDB) depois de pedidos do vereador de Guairá, José Reginaldo Moretti (PSDB), e do então vice-prefeito de Guairá, Edvaldo Donizete Moraes (PSDB). No fim do ano passado, o prefeito de Miguelópolis, Juliano Mendonça (PV), reiterou, a Engler, a necessidade da obra.

“A quantidade de pedidos que recebi diretamente de moradores da região para que essa obra fosse viabilizada foi enorme. Tenho certeza de que uma previsão de início de obras confirmada como essa será o início do alívio dessas pessoas”,

Governador Geraldo Alckmim, Vereador José Reginaldo Moretti e Deputado Roberto Engler



disse o deputado Roberto Engler.

A SP-413 tem função estratégica ligando a região a Minas Gerais, no sentido a Uberaba. Por essa razão, se trata de uma rodovia com importância significativa para o deslocamento de estudantes entre os municípios, para o fomento ao turismo e para o escoamento de produtos agrícolas. Nos últimos anos, registra trânsito médio de 1,8 mil veículos por dia.

“

Com a melhoria das condições da estrada, este número tende a aumentar, assim como vai aumentar a segurança e o conforto desses motoristas. É um investimento acertado. Agradeço ao governador Geraldo Alckmin (PSDB), ao secretário estadual de Transportes, Saulo de Castro Abreu, e ao superintendente do DER, Clodoaldo Pelissioni, pela obra” disse Engler.



Deputado Roberto Engler e Prefeito de Miguelópolis Juliano Mendonça



Advogado Diogo Manhas Moretti, Vereador José Reginaldo Moretti, Superintendente do DER, Clodoaldo Pelissioni e Deputado Roberto Engler



ESTRELA AGRÍCOLA

e Sementes Roos realizam Dia de Campo



Foi realizado no último dia 29 de janeiro deste ano, na faz. Romaria, localizada na cidade de Guaíra (SP) – na lavoura de soja dos Srs. Ivan/ Luiz e Adão Ficher o Dia de Campo da Orlando Roos , onde foi apresentado cultivares convencionais e transgênicas , para atender toda a região.

O evento contou com a presença de produtores de Guaíra, Barretos, Ituverava, Miguelópolis, Conceição das Alagoas, São Joaquim, etc. Durante o encontro, Ademir (ROOS), apresentou a Empresa, ISO , cuidados com a semente e os procedimentos para que a semente chegue com a qualidade desejada. Já Eduardo (ROOS), falou sobre as cultivares, parcerias, recomendações, época de plantio e ressaltou ainda que o produtor tem que ficar atento em escolher a variedade certa para cada tipo de solo .

A SEMENTES ROOS entende que o dia de Campo é o momento ideal para conhecer as necessidades da região, assim fica mais fácil desenvolver tecnologias apropriadas para garantir produtividade e lucratividade ao Agricultor .

A Fertipar, representada pelo gerente Sergio Cavallari e diretor Claudio Melara, e André Folgosi comentaram sobre o mercado de fertilizantes da região, benefícios e experiências regionais da sua linha diferenciada.

Após o dia de campo, foi servido o Tradicional almoço no clube KAI - KAN.





AGRICULTOR PRODUZ 78 SACAS

de soja por hectare
em Miguelópolis

Por Paulo César Rodrigues

Júlio que é presidente do Sindicato Rural de Miguelópolis ficou animado porque outros produtores do município também alcançaram marcas semelhantes

Dr. Julio que há várias décadas luta em favor da agricultura do município comemora o bom momento

O produtor de soja, Julio César Guimarães Mendonça conseguiu 78 sacos por hectare em uma área irrigada de 50,4 hectares na Fazenda Santa Bárbara, no município de Miguelópolis. Mesmo em área irrigada nunca houve notícias de produções semelhantes na região do norte paulista.

A média de produção recente da soja em áreas de sequeiro é de 50 sacas e nas irrigadas que variam muito não chegam às 70 por hectare. Ele relatou para Revista Agro que executou os tratos culturais normais para o cultivo da oleaginosa em área irrigada.

Ele semeou a variedade Vtop da Syngenta, fez adubação com 220 quilos por hectare e as coberturas foliares, num ano sem anormalidades, a não ser por um ataque inesperado de lagartas da maçã do algodão. O controle foi feito a tempo e as plantas continuaram bem no seu ciclo vegetativo. Além do defensivo contra a lagarta, ele fez as pulverizações recomendadas de fungicidas.

A área foi semeada entre 2 e 4 de outubro e colhida no dia 15 de janeiro e aí veio a boa surpresa, uma produção que o sojicultor nunca tinha alcançado em sua propriedade. Júlio que é presidente do Sindicato Rural de Miguelópolis e

há muitos anos luta nas demandas da agricultura regional, está satisfeito porque vem notando que outros agricultores do município conseguiram resultados semelhantes.

“A agricultura de soja e milho em nossa região vive um bom momento, depois de anos ruins, de preços, pragas e legislação ambiental que massacrava a nossa agricultura”, declarou. As sementes geneticamente modificadas podem explicar o aumento no teto de produtividade, de acordo com o experiente agricultor, que percebe nas últimas safras melhores produções em áreas de soja e milho, irrigadas e de sequeiro. “Com as sementes modificadas geneticamente a produtividade está praticamente dobrando em relação há alguns anos”, salientou.

Apesar da tendência de queda nos preços no início do mês de fevereiro, quando ainda não começou o grosso da colheita nas áreas de sequeiro, Júlio continua otimista analisando que os preços do milho e da soja, apesar das variações, vêm seguindo em bom patamar nas últimas safras.

O agricultor e presidente do sindicato fia sua confiança na demanda mundial de alimentos e na opinião dele o Brasil não pode perder esta onda.

ATENÇÃO VIAJANTES

PERNOITES POR **R\$ 30,00**

SEGUNDA A SEXTA



Contato: (17) **9978.3101**

Localizado na SP 425, Km 53 | 5km de Guaira, sentido Miguelópolis

CORAM agora com nova loja em Guaíra, em parceria com a Planta Forte

A Coram - Comércio e Representações Agrícolas Ltda. foi fundada em abril de 1973, com sede na cidade de Ituverava, Estado de São Paulo. Em todos estes anos, a Coram vem oferecendo aos agricultores um atendimento diferenciado, desde o momento da venda dos seus produtos até a colheita da safra.



Orizona – GO - (64) 3474-1331



Ituverava – SP - (16) 3839-8088



HÁ 40 ANOS COM COMPROMISSO RESPEITO E SERIEDADE COM O PRODUTOR RURAL

PORTIFÓLIO COMPLETO DE INSUMOS
PARA CANA-DE-AÇÚCAR



DIA DE CAMPO

REPRESENTANTE DAS SEMENTES
DE MILHO DOW AGROSCIENCES



REPRESENTANTES NIDERA, SYNGENTA
FARROUPILHA E ZAMBONI

SINDICATO RURAL DE GUAÍRA

Dia de Campo

No último dia 7 de fevereiro, o Sindicato Rural da cidade de Guaíra-sp interior do estado, realizou na fazenda do Sr. Francisco Muraishi o Dia de Campo, com a presença de várias empresas que apresentaram a qualidade de seus produtos nos cultivares de soja. Com a presença de vários agricultores que fizeram anotações dadas em palestras das várias empresas presentes. Segundo o engenheiro Renato Massaro, os resultados do dia de Campo estão agendados para a primeira quinzena de março. No final da tarde o presidente do Sindicato Rural e diretor da Faesp José Eduardo Coscrato Lélis falou da importância do evento para os agricultores de Guaíra e região, e finalizou falando sobre a questão dos royalties. Tudo isto seguido de um saboroso chopp da Kremer, serviço pela empresa Lig e Lev dos amigos Ricardo e Patrícia e acompanhado de um saboroso jantar com a participação do competente Nivaldo. Confiram as fotos do evento.





DEDEAGRO

Dia de Campo

A Bayer CropScience apresentou, o fungicida FOX®, durante o Dia de Campo realizado na tarde de quarta-feira (23), na Fazenda Balsamina, localizada no município de Guaira (SP), de propriedade do Sr. Antonio Ortigoso. A realização só foi possível pela parceria da Dedeagro, da qual de seu sócios proprietário João Dedemo se empenhou em recepcionar os agricultores presentes. O evento teve seu início às 17h00, e contou com a presença de inúmeros agricultores que na oportunidade conheceram os benefícios oferecidos pelo fungicida FOX®, recém- lançado pela empresa. Atualmente a ferrugem asiática é considerada a principal doença foliar da cultura da soja e pode causar até 80% de redução na produtividade, segundo a Embrapa Soja. Até a safra 2007/2008, a doença era satisfatoriamente controlada com o uso de fungicidas à base de triazóis, quando começaram a aparecer, no Estado do Mato Grosso, as primeiras populações do fungo com menor sensibilidade aos produtos disponíveis. O novo fungicida foi desenvolvido para atender às necessidades dos produtores brasileiros de soja. O FOX® é o produto para o controle de doenças na soja que viabiliza a rotação de fungicidas, pois a classe Triazolinthiona permite que o produto atue de uma maneira mais forte e abrangente no metabolismo do fungo, proporcionando eficiência superior, mesmo em populações mais tolerantes aos fungicidas atuais. Além da eficácia para o manejo da ferrugem, FOX® também representa um patamar superior de controle da mancha alvo e da antracnose, e que dispensa adição de fungicidas do grupo químico dos BENZIMIDAZÓIS, até então considerados eficientes no controle destas doenças.

Confira todas as fotos do evento em Guaira - SP:







FIELD TOUR:

sentindo a produtividade numa visita ao campo

Campofert inova levando o agricultor para ver lavouras reais que adotaram a Solução Integrada

Trilhando sua saga de vanguarda e inovação a Campofert Soluções Agro está implantando um novo conceito para a apresentação de novas cultivares e insumos agrícolas. Diferente dos estáticos dias de campo com suas maçantes palestras técnico comerciais, o Field Tour (em inglês Circuito de Campo) leva os agricultores às lavouras reais, até vizinhas de sua propriedade, onde eles podem sentir os resultados dos produtos e serviços oferecidos pela Solução Integrada Campofert, outro conceito de trabalho que a empresa oferece ao agricultor.

Enfiando o pé na terra e sentindo o sol no rosto os agricultores estão no seu ambiente e assim podem conferir o desempenho das sementes, fertilizantes, insumos e formas de manejo que a empresa ofereceu naquele campo real. Sujeito a todas as pequenas variações de solo e clima de um 'talhão'. O que é muito diferente da uniformidade de muitos canteiros dentro de uma mesma propriedade escolhida para um tradicional dia de campo.



Sempre atenta ao que acontece na fazenda, a Campofert foi impelida a mudar a forma de apresentação de sua Solução Integrada porque os agricultores vinham, a cada dia, mostrando menos interesses aos dias de campo.

Enquanto visitam as propriedades os agricultores recebem as informações sobre quais os insumos e forma de manejos que foram utilizados naquela lavoura. Solução integrada, porém personalizada, visando o melhor custo benefício para cada pedaço de chão.

Numa agricultura de alta precisão, cada metro quadrado de solo tem suas necessidades e a intenção é levar toda a propriedade a sua melhor expressão de produtividade. E, só sentindo é que dá para analisar e prescrever o produto ideal, na medida certa para mais alto teto de produção.

Neste tour os agricultores conhecem todo o portfólio da empresa, que vai muito além das sementes e insumos. Começa antes da preparação do solo e segue até a venda da produção com os mais diversos produtos e serviços. O Field tour é a ponta de um iceberg de informações que compõem a consultoria da técnica oferecida pela empresa.

FIELD TOUR AO TODO

novidade no triângulo

O Field Tour ocorrido em parte do Triângulo Mineiro, trouxe uma roupagem nova para a apresentação de produtos, tecnologias e serviços. Isso atraiu um público que não se interessava por palestras técnicas, dias de campo e similares, porque tais eventos não faziam parte da cultura do agricultor do triângulo. Esta foi uma primeira análise do Consultor Técnico de Vendas André Massi.

Produtores do Triângulo, inclusive da principal cidade da região, Uberaba se interessaram pelo pacote de tecnologia da Solução Integrada. Foram motivados pela realidade do que viram nos campos durante o Field tour.



UMA SOLUÇÃO INTEGRADA e mais barata

O conceito de uma Solução Integrada surgiu na Campofert Soluções Agro a partir da necessidade dos agricultores. Produzir mais com o menor custo. Para a empresa a produtividade e a tecnologia andam juntas e é preciso ter conhecimento para aplicar as mais altas tecnologias disponíveis no mercado.

A Solução Integrada da Campofert não se resume a sementes e insumos. Vai desde a preparação do solo até a comercialização da safra. Combustíveis para as máquinas, sementes, adubo, fertilizantes foliares, defensivos químicos e biológicos, corretora de grãos e até transportadora, o grupo de empresa Campofert oferta aos seus clientes.

O objetivo principal é dar o melhor resultado para o produtor. Levar ao maior lucro, que é o que mantém o homem no campo, porque assim o agricultor tem a possibilidade de manter relações comerciais com a empresa. Disponibilizar para o produtor rural tudo que ele precisar, desde a ração para os animais da fazenda até uma análise e controle biológico de doenças que acometem o solo e 'roubam' produção.

Atender toda a cadeia produtiva. "Para que o agricultor, que entrar na Campofert não sinta a necessidade de sair para fazer uma negociação em outra empresa", declara o Coordenador Técnico, Samuel Moraes.

Informação valiosa

Dentre todos os produtos e serviços oferecidos para os empresários rurais, um de maior grandeza é a informação. A tecnologia de produtos e manejo de alta precisão, sem a informação de como usar com eficiência, de nada servem.

No serviço de consultorias a empresa enfrentou sua maior dificuldade. Primeiro pela tradicional resistência dos agricultores às técnicas diferentes daquelas que eram praticadas desde a época dos seus avós, e depois porque este tipo de serviço foi muito banalizado.

Entrou em cena então a credibilidade e o trabalho dedicado da Campofert que objetivando sempre a maior produção com o menor custo, que está conquistando cada dia mais parceiros fieis. Produtores que atestam os bons resultados da Solução Integrada.

Chegar ao resultado desejado depende de muito trabalho, pesquisa e dedicação, que levaram a criação de departamentos distintos

Controle Químico:



que faz a avaliação de qual o melhor produto a ser usado, análise balizada pelo custo benefício.

Serviço de Consultoria



para uma agricultura de alta precisão, com apoio dos fornecedores de insumos.

Aplicação dos Insumos:



não adianta ter a mais alta tecnologia de insumos se não souber usar. Informações personalizadas no campo, para cada tipo de cultivo, solo e clima.

Nutrição Especial:



que envolve desde a adubação do solo aos foliares, sempre na medida certa com produtos que supram as necessidade da planta, mantendo seu equilíbrio e dando maior retorno para o agricultor.

Cultivo da Cana de Açúcar:



um departamento muito promissor na região devido à extensa área ocupada pela cultura.

Cultivo do Café:



criado para atender necessidades de filiais no Sul de Minas onde também a Campofert está presente.

GRANDES campos com precisão

O Gerente da Fazenda Boa Esperança, José Luiz, no qual o proprietário é Ademir Ferreira de Melo, administra 8 mil hectares de cana e outros 4 mil de grãos, parte destes em área irrigada, ficou muito satisfeito com o que viu no Field Tour da Campofert em Conceição das Alagoas (Triângulo Mineiro).

Exaltou que a empresa sempre traz novas tecnologias que refletem a maior produção. Ainda reforça que são novos produtos e formas de manejo de fácil assimilação pelos agricultores, proporcionados pela dedicação da Campofert em orientar os seus clientes, com suas consultorias.

“A Campofert dá a assistência no campo, o que é o mais importante. Trouxe para a gente uma tecnologia de aplicação de insumos mais econômica, com alta precisão”, encerrou José Luiz.



“A Campofert dá a assistência no campo, o que é o mais importante. Trouxe para a gente uma tecnologia de aplicação de insumos mais econômica, com alta precisão”

encerrou José Luiz



“O dia de campo serve para mostrar que é possível buscar o melhor resultado com o menor custo. Fazer mais com menor, este é o nosso objetivo na Campofert”

Marcelo Venâncio

Gerente Nacional Agro da Campofert

FAZER mais com menos

O Gerente Nacional Agro, da Campofert, Marcelo Venâncio, reconheceu que apesar da chuva - mais do que bem vinda pelo setor agrícola - o Field Tour da Campofert em Conceição das Alagoas (Triângulo Mineiro) foi muito proveitoso com alta participação dos agricultores da região.

Participaram e puderam conferir os resultados dos cultivares e os produtos que renderam a alta performance, um pacote que a Campofert intitulou de Solução Integrada. Um rol de produtos e serviços que abrangem toda a cadeia produtiva: da semente no solo ao grão destinado ao silo.

Sementes, insumos, combustíveis e o mais importante, a consultoria técnica que, de forma personalizada, mostra o caminho das pedras para o lavrador tirar o melhor do seu chão. Agricultura de precisão racionalizando os insumos às quantidades e momento que a planta necessita deles. Tudo que o cliente precisa para trabalhar tranquilo.

“O Field Tour serve para mostrar que é possível buscar o melhor resultado com o menor custo. Fazer mais com menor, este é o nosso objetivo na Campofert”.

AGRICULTURA não tem 'receita de bolo'



“Não entregamos uma receita de bolo para o agricultor seguir. Cada abordagem é diferenciada”, salienta”

Para o Coordenador Técnico, da Campofert, Samuel Moraes, o Field Tour proporciona à empresa mostrar para os agricultores o seu diferencial no mercado, com suas inovações nas tecnologias de manejo. A Solução Integrada, além de ser um pacote, tem produtos e manejos específicos para cada produtor e para cada lavoura. Isso porque, dentro de uma região há diferenças no tipo de solo e no comportamento do clima.

“Queremos apoiar o agricultor para que ele possa elevar seu teto produtivo”. Neste propósito a Campofert envia ao campo seus técnicos que coletam os dados e, depois lastreada em todo o suporte técnico e know hall, é definida a melhor solução para aquele produtor. Quando este consultor volta ao campo ele leva na bagagem uma resposta personalizada naquele caso, para aquela área de cultivo.

“Não entregamos uma receita de bolo para o agricultor seguir. Cada abordagem é diferenciada”, salienta Samuel e continua “A partir do momento que vendemos, nos comprometemos que o insumo será utilizado de forma racional a trazer maior produtividade, com o menor custo”.

Samuel Moraes
Coordenador Técnico da Campofert



FIELD TOUR

em CONCEIÇÃO



AGROTÓXICOS menor consumo e maior eficiência

O Consultor Técnico de Vendas da Campofert, Neyllor, prestava serviços na fazenda Campo Alegre, em Pirajuba, Minas Gerais, quando falou com a Revista Agro. Dava consultoria orientando um novo manejo - na região - de aplicação de defensivos agrícolas. Uma técnica que preconiza o 'mais com menos'.

Maior eficiência na aplicação com um volume menor de calda (agrotóxico já diluído em água). Na região de Pirajuba a média nas pulverizações é de 200 litros para cada hectare. Com o manejo racional este volume cai para uma faixa de 60 a 100 litros.

A redução no volume de calda representa uma maior eficiência do defensivo, sem falar que significa economia de água, horas trabalhadas, tempo de exposição ao agrotóxico na manipulação, menor consumo de combustível - até mesmo

para abastecer o tanque do pulverizador - o que no final redonda em menores gastos para o agricultor e menos agravos ao meio ambiente.

Tudo isso com alguns ajustes nas regulagens do pulverizador, especialmente nos bicos, uma mudança na condução do trator. Para que os seus clientes agricultores consigam alcançar esta performance a Campofert está ofertando uma consultoria especializada.

"Esta tecnologia é disseminada pelo técnico da Campofert, Ricardo Pereira que tem 12 anos de experiência neste tipo de manejo", reforçou Neyllor, lembrando que tecnologia é de fácil assimilação por qualquer agricultor. Consultoria que a Campofert presta a todos os seus clientes, sem custo adicional, basta adquirir os produtos.

“Esta tecnologia é disseminada pelo técnico da Campofert, Ricardo Pereira que tem 12 anos de experiência neste tipo de manejo, reforçou Neyllor”



NÃO BASTA a tecnologia, tem que saber aplicar

Com vasta experiência no cultivo de cana e grãos, o produtor rural, Bruno Rodrigues Filho, proprietário da Fazenda Campo Alegre, em Pirajuba, Minas Gerais, é um dos clientes que recebeu a consultoria Campofert na aplicação de defensivos. Ele que recentemente adquiriu um moderno equipamento de pulverização declarou: “Eu tinha a tecnologia e não sabia aplicar como muitos outros produtores da região, que têm a tecnologia e não sabem aplicar”. Isso acaba por ser um investimento alto sem retorno.

Ao contrário, Bruno que aceitou a consultoria da Campofert, recebendo ensinamentos simples que vão proporcionar uma pulverização com maior precisão, menor custo em um período de tempo reduzido.

Estas vantagens, no fim, refletem em maior lucro para o produtor, mais ainda no caso de Bruno, que além das suas áreas presta serviços nos tratos culturais para outros agricultores. E, os clientes já vêm notando o melhor

desempenho das pulverizações com este novo método.

O agricultor ressaltou que como o novo manejo demanda um volume menor de calda para uma área maior de aplicação, ele tem menor contato com o agrotóxico durante a manipulação do produto.

Com um pulverizador com tanque de 2500 litros, a cada abastecida ele consegue cobrir uma área de 20 hectares, assim a maior parte do tempo ele passa no trator e não ‘temperando veneno’. “Além de economia, este tipo de manejo é melhor para a minha saúde”, declara o agricultor.

“Na parceira com a Campofert eu estou tranquilo porque tenho a tecnologia de ponta, consultoria para fazer bom uso e sem me preocupar com negociar a minha safra, porque já tenho quem negocia para mim”, realçou Bruno sentenciando que não foi nada difícil entender a nova forma de manejo, a partir do momento que entendeu que a principal peça a ser trabalhada é ‘a pecinha que fica atrás do volante do trator’.



“ Na parceira com a Campofert eu estou tranquilo porque tenho a tecnologia de ponta, consultoria para fazer bom uso e sem me preocupar com negociar a minha safra, porque já tenho quem negocia para mim, realçou Bruno ”



FIELD TOUR

em PIRAJUBA



OBJETIVO: o melhor resultado para o produtor

Foi assim que, o Presidente fundador, da Campofert, Vilber Stein definiu o Field Tour em Conceição das Alagoas (região do Triângulo Mineiro). Como é também o intento da Campofert: ofertar para o produtor o melhor rol de produtos e serviços para que o agricultor consiga desenvolver o que ele faz de melhor: tirar da terra o seu maior resultado.

Stein frisa que a Campofert vem oferecendo uma Solução Integrada. Pacote de produtos e serviços que acompanham o produtor desde o espalhar de sementes até comercialização da safra. Seguindo esta tendência - que na Campofert vem de longa data - a empresa busca para o produtor as mais altas tecnologias para melhorar a sua produtividade.

“Nosso objetivo é fazer com que o resultado do produtor seja sempre melhor”, declarou, Stein. Na retaguarda conta com os melhores parceiros entre eles a Syngenta e Nufarm (Defensivos), Heringer (Fertilizantes), Bio Soja, Vital Force e Quimifol (Foliales), Ita Forte (Biológicos), Inquima (Adjuvantes) e a gigante mundial Petrobrás (Óleo Diesel).

O propósito de todo o suporte é que o lavrador não se preocupe com o custo dos suprimentos e sim só em plantar, cultivar e colher. “Além dos produtos vamos oferecer o conhecimento para que o resultado na produção seja o melhor do mercado”, finalizou Stein.



“Nosso objetivo é fazer com que o resultado do produtor seja sempre melhor”

Vilber Stein
Presidente fundador da Campofert

FIELD TOUR

em GUAÍRA



FIELD TOUR

em FRUTAL



em ÁGUA COMPRIDA



Centro de Treinamento
"João Bosco Lellis"

- ✓ Aulas de Equitação
- ✓ 3 Tambores
- ✓ Ranch Sorting

Tel: (17) 8206-7777
www.facebook.com/RanchoJ7

ENERGIA POSITIVA

Ter o SOL como fonte de energia elétrica e ainda zerar sua conta de luz

Transformar a luz do Sol diretamente em energia elétrica parece enredo de ficção científica. Mas desde que um satélite americano lançado em 1959 foi assim alimentado, a energia fotovoltaica, nome dessa quase mágica, deixou de ser sonho futurista. A técnica de usar pequenas lâminas para captar a luz do Sol e gerar eletricidade foi lentamente saindo dos laboratórios até chegar à aplicação prática na vida cotidiana.

Em 17 Abril de 2012, foi publicada a Resolução Normativa 482/2012 da ANEEL (Agência Nacional de Energia Elétrica), em vigor desde dezembro, que estabelece as condições gerais para o acesso de geração distribuída de pequeno porte à rede elétrica e cria o mecanismo de compensação de energia. Em outras palavras, a resolução criou as regras necessárias para que qualquer pessoa ou empresa possa gerar energia fotovoltaica para seu próprio consumo.

O sistema adotado no Brasil é conhecido por net-metering. Nele, o consumidor-produtor de energia paga em sua conta de luz apenas a diferença entre o seu consumo e a sua



produção. A produção de energia é convertida em créditos que são abatidos da conta dentro do próprio mês ou dentro de até 36 meses, caso tenha produzido energia em excesso, garantindo a adequação às sazonalidades de produção e consumo.

Além disso, os créditos podem ser usados em outras unidades consumidoras do mesmo titular, desde que as unidades sejam atendidas pela mesma distribuidora de energia e a outra novidade é que, as unidades deverão contar com um relógio de energia bidirecional, para medir a relação consumo e fornecimento.

Com a aprovação da regulação, a Aneel definiu as bases técnicas e comerciais para implantação de sistemas fotovoltaicos no Brasil. As distribuidoras de energia receberam o prazo de 240 dias para adequarem seus processos comerciais e detalharem seus requerimentos técnicos, dentro do que foi determinado pela Aneel, desde dezembro de 2012, este detalhamento deve estar disponível às empresas e aos consumidores interessados.

Vantagens

A geração de energia elétrica próxima ao local de consumo ou na própria instalação consumidora, chamada de “geração distribuída”, pode trazer uma série de vantagens sobre a geração centralizada tradicional, como, por exemplo, economia dos investimentos em transmissão, redução das perdas nas redes e melhoria da qualidade do serviço de energia elétrica. Como a regra é direcionada a geradores que utilizem fontes renováveis de energia, a agência espera oferecer melhores condições para o desenvolvimento sustentável do setor elétrico brasileiro, com aproveitamento adequado dos recursos naturais e utilização eficiente das redes elétricas.

O assunto foi amplamente discutido com a sociedade em uma consulta e uma audiência pública. A audiência ficou aberta no período de 08/08/2011 a 14/10/2011 e, ao todo, foram recebidas 403 contribuições de agentes do setor, universidades, fabricantes, associações, consultores, estudantes e políticos.



MAS O QUE É PLACA FOTOVOLTAICA

Peça responsável pela captação dos raios do sol nos sistemas de energia solar. É colocada nos telhados das casas e nada mais são do que geradores de energia a partir da energia solar. Diferente dos aquecedores solares, que apenas geram água quente para chuveiros, torneiras ou piscinas, as placas fotovoltaicas têm a capacidade de gerar energia elétrica a partir dos raios do sol. Essa energia pode ser utilizada para diversos fins, como por exemplo acender lâmpadas ou ligar uma televisão.

São compostos por estruturas chamadas células fotovoltaicas, que têm a propriedade de criar uma diferença de potencial elétrico por ação da luz. O efeito fotovoltaico faz com que essas células absorvam a energia do sol e façam a corrente elétrica fluir entre duas camadas com cargas opostas.

Os materiais mais frequentemente usados para a fabricação destas células são o silício cristalino e o arsenieto de gálio. Um conjunto de células forma cristais, que são posteriormente cortados em pequenos discos polidos, que são as pequenas bolinhas que vemos nos painéis. Com a adição de fósforo e condutores metálicos, formam-se as células, que são posteriormente fixadas num painel rígido ou flexível e que recebe uma placa de vidro na face frontal para proteção das células.

Fonte: Colégio de Arquitetos



NUTRIÇÃO ANIMAL

**QUALIDADE TOTAL
EM NUTRIÇÃO ANIMAL**

Tel.: (17) 3330.2677

www.minamercantil.com.br

**MINA MERCANTIL IND. E AGR. LTDA.
Anel Viário Júlio Robim, km 2 - Guaíra SP**

PAINÉIS SOLARES PODEM SER

a melhor fonte de energia para desenvolver
a agricultura em comunidades distantes



De acordo com os engenheiros de produção e sócios diretores Raphael e Pedro Pintão da empresa paulista Neosolar Energia, a energia fotovoltaica em um primeiro momento, foi instalada em lugares remotos, sem acesso a rede elétrica, com auxílio de baterias. Atualmente 95% dos sistemas fotovoltaicos do mundo são conectados a rede (Grid Tie) e funcionam de forma integrada trocando energia com a rede pública. Esses sistemas podem substituir as fontes já existentes e, quando produzem energia na própria unidade consumidora, são chamados de geração distribuída ou geração para autoconsumo.

No Brasil, existem poucos sistemas conectados à rede, mesmo havendo um grande potencial energético. A enorme queda nos preços dos painéis e a recente resolução nº 482/2012 da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), aprovada em abril de 2012 e que entrou em vigor em dezembro, acelerou a procura e deve impulsionar a adoção dessa tecnologia.

Além dos benefícios sociais, a instalação de painéis fotovoltaicos nos setores agropecuários e em outras culturas tem apresentado gradativa aceitação. O valor dos equipamentos estão cada vez mais acessíveis e é uma alternativa eficaz aos geradores a diesel, que exigem mais manutenção e logística para compra do combustível.

Segundo os engenheiros da Neosolar Energia, a energia solar é uma fonte limpa que traz vantagens ao meio ambiente, ao consumidor, que pode reduzir ou até zerar sua conta de luz, e também a toda rede de eletricidade, uma vez que a geração e o consumo no mesmo ponto aumentam a eficiência e reduzem a necessidade de infraestrutura para transmissão e distribuição de energia. Conforme o engenheiro Pedro: "Hoje oferecemos kits que o cliente adquire com todo o equipamento necessário para gerar energia de acordo com a sua necessidade diária de consumo. Além disso, damos todo o suporte necessário para a aprovação junto as concessionárias de energia até sua instalação.

Os kits de instalação da Neosolar contam com: Paineis Fotovoltaicos para captar a radiação solar, o Controlador de Carga que permite o controle de carga da bateria, a bateria para armazenar a energia produzida e os Inversores que transformam a voltagem recebida pela bateria na voltagem elétrica necessária para a utilização. Este tipo de sistema, conhecido como Off Grid ou isolado, permite ao usuário o armazenamento da energia produzida na bateria para utilizá-la em momentos de nenhuma radiação solar.

A Neosolar há dois anos especializou-se em soluções em energia solar e, por meio de consultorias customizadas, seja para uso doméstico, rural ou voltado para a agroindústria, consegue adequar seus produtos às mais variadas necessidades. É a única distribuidora autorizada pela Jetion Solar - empresa chinesa com sedes nos EUA e Europa, reconhecida pela qualidade dos painéis fotovoltaicos que produz - para revenda na América do Sul.

O produtor rural, Gualter Gonçalves Padua (foto), proprietário da fazenda Palestina, localizada no município de Pratópolis (MG), tem em sua principal atividade a criação de frangos de corte com 70.000 aves em parceria com a Seara, com grande demanda de água, consumindo cerca de 45.000 litros de água/dia, adquiriu o sistema de bombeamento de água utilizando o sistema solar ou placas Fotovoltaicas, fornecidos pela empresa Neosolar em parceria da Anauger no sistema de bombeamento.

Na busca por energias alternativas o levou a aderir a essa nova tecnologia e explica que o interesse pela tecnologia surgiu quando da construção de mais um (1) galpão de frangos e a necessidade de mais água para a demanda: “os custos desta atividade são bastante elevados e eu não poderia gastar mais energia elétrica elevando assim, ainda mais os meus gastos. Eu já possuía uma roda de água da Rochefeller e precisava complementar a demanda, e sempre fui um apaixonado por energia alternativa utilizando os recursos naturais, E quando fiquei sabendo dessa nova tecnologia, através de uma reportagem, logo conheci os representantes da Neosolar

indicados pela Anauger no qual não faltaram esforços para me apresentar o sistema solar”.

Muito satisfeito com os resultados obtidos em sua propriedade, o Sr. Gualter Padua, concluiu:

“O sistema de bombeamento com energia solar para mim foi uma surpresa, pois ele complementa minha necessidade com êxito, fornece água de 3/4 polegadas em uma distância de 416 metros com desnível de 20m de altura, e se o desnível for zero ou plano a quantidade de água que o sistema fornece é espetacular, jorra água para todos os lados com abundância, a custo da natureza, é uma maravilha de se ver, energia limpa, renovável e sustentável”



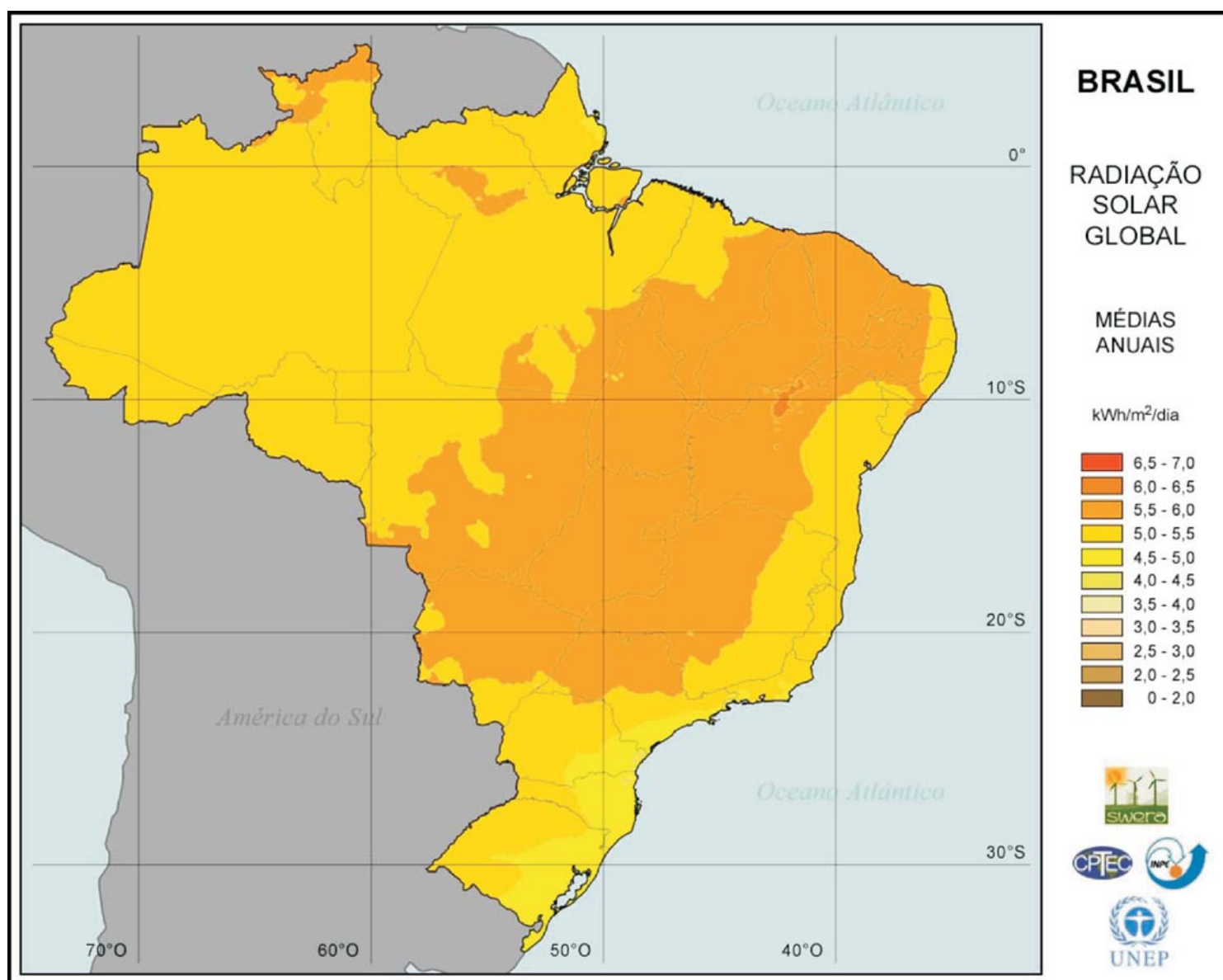
O USO EM GRANDE ESCALA

A quantidade de energia gerada por uma usina solar está diretamente ligada à quantidade de sol que incide sobre a região a cada dia e à área de painéis de cada usina. O Brasil ainda é incipiente no uso da energia solar, mas países como Alemanha, Portugal, México e Canadá já possuem diversos parques de geração de energia solar. Esta é uma forma totalmente limpa de geração de energia e a tendência é que seu uso se intensifique.

Uma pesquisa realizada pelo Laboratório de Energia Solar da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) apontou o Brasil como um dos países onde há maior

incidência de radiação solar - com uma média anual entre 1500 a 2300 kWh por metro quadrado - dando destaque para as regiões norte, nordeste e centro-oeste.

Assim, irrigar plantações, modernizar processos produtivos e ter mais conforto em residências sem acesso a energia, além de ser uma alternativa economicamente viável, também tem menor impacto ambiental, já que minimiza as perdas energéticas que ocorrem nas linhas de transmissão entre as usinas hidrelétricas e as cidades. Diferentemente da energia solar que é produzida e consumida no mesmo local.



O USO EM PEQUENA ESCALA

É possível contar com painéis solares para suprir uma residência ou parte dela com esse tipo de energia?

Podemos, porém, identificar nas estradas uma série de antenas ou postes de luz nos pontos de descanso de automóveis, balanças rodoviárias e etc.

Devido ao fato da quantidade de energia gerada estar intimamente ligada à quantidade de painéis, podemos dividir os circuitos de uma residência, ligando apenas parte deles ao sistema de geração solar, enquanto a outra fica ligada ao sistema comum que vem da rua. Dessa forma conseguimos chegar numa melhor relação custo x benefício do sistema.

Outra maneira de utilizarmos a energia solar - e que está se tornando mais comum - é para a iluminação externa. O mercado começa a produzir luminárias (várias delas

usando lâmpadas de LED) que funcionam unicamente com energia solar.

A grande vantagem da utilização dessas luminárias é poder dispensar todos os conduítes e a fiação para a instalação, posto que cada luminária funciona como um sistema autônomo. Ou seja, as luminárias o custo é compensado por dispensar as instalações e não incidem na conta de luz.

Esse é o caso da empresaria e agricultora Maurilia Landin, diretora de uma pousada localizada no município de Miguelópolis, a beira do Rio Grande, que pretende usar o sistema fotovoltaico, a princípio, para iluminação externa, postes e luminárias independentes com placas solares e bateria, mas salienta a importância da resolução 482/2012, pois segundo a empresaria

QUANTO CUSTA

Para ilustrar como pode variar o consumo de uma casa para outra, vamos calcular o consumo mensal de três residências com diferentes padrões de consumo, onde moram famílias de quatro pessoas. Nenhuma delas adota soluções ecológicas como aquecimento solar ou células fotovoltaicas.

“

o Brasil dá um passo importante, na questão da mini e micro geração de energia, pois dias que houve falta de energia elétrica na fazenda devido a problemas com a rede de distribuição, acredito que com a participação no novo sistema, todos poderão contribuir para aumentar a eficiência da rede de energia, além é claro, da economia na conta no final do mês”

”

Poste Solar Duplo, ideal para utilização em áreas externas sem necessidade de fios, cabos e acesso à rede.
Valor: R\$ 1.249,00

Fonte: www.neosolar.com.br



Foto Ilustrativa



Residência econômica

Nessa casa, os maiores consumos ficam por conta do chuveiro elétrico (73,50kWh), das lâmpadas (46,05 kWh) e da geladeira de uma porta (29,70 kWh). Os equipamentos de Informática consomem 24,05 kWh, bem mais do que a TV de tubo 29" (16,50 kWh). Com um consumo total em média de 170 kwh/mês.

R\$ 13.490,00

5 Placas, produz até 170kWh/mês

Fonte: www.neosolar.com.br

Kit Completo Grid Tie 1,2kWp



Gera até 170kWh/mês

Residência de consumo médio

Kit Completo Grid Tie 4,2kWp



Gera até 620kWh/mês

Os maiores gastos de energia elétrica nessa casa são para aquecer água. Chuveiro e torneira elétricos consomem juntos 126 kWh. A iluminação é responsável pelo segundo maior consumo: 96,6 kWh, mesmo com o predomínio de lâmpadas econômicas na instalação. Os aparelhos de som e vídeo consomem 67,7 kWh. A geladeira de duas portas fica em quarto na lista com 50,60 kWh. Com um consumo total em média de 560 kwh/mês.

R\$ 38.490,00

18 Placas, produz até 620kWh/mês

Fonte: www.neosolar.com.br

Residência de alto consumo

O vilão de consumo nessa residência disparado é o ar condicionado que consome praticamente 1/3 da energia elétrica. Em seguida, vem os gastos com refrigeração e climatização de alimentos (132,6 kWh). Depois, temos os gastos com aquecimento de água (126 kWh). Com um consumo total médio de 900 kwh/mês.

R\$ 55.900,00

28 Placas, produz até 960 kWh/mês

Fonte: www.neosolar.com.br

Além de economia no bolso do consumidor, a geração de energia distribuída, com mini e microgeração, é um importante passo para a consolidação das energias renováveis no Brasil, com especial à solar. Você não acha inteligente investir na sustentabilidade e ainda ser recompensado de forma duradoura na sua conta de energia? O governo brasileiro está tomando a iniciativa junto com as empresas, faça sua parte você também.

ANEEL RESPONDE

1) As concessionárias de energia são obrigadas a aceitar o pedido ou podem recusar a compra dessa energia?

Na realidade, não há compra de energia. Trata-se apenas de um “empréstimo” da energia gerada excedente à distribuidora, que é devolvido ao consumidor quando este consome mais energia elétrica do que gera. Nesse sentido, as distribuidoras só podem recusar pedidos de conexão quando constatar que as instalações não estejam de acordo com as normas vigentes.

2) Qual o perfil esperado pela Aneel de pequeno gerador: casas, pequenas empresas, condomínios, universidades?

A micro e minigeração distribuída pode ser instalada em qualquer tipo de unidade consumidora

3) Como vai funcionar a questão dos créditos?

Queria entender melhor isso. O consumidor só vai receber um desconto três anos depois de instalar o equipamento? Esse desconto na conta será permanente (a compra da energia deverá ser ressarcida pela operadora todo o mês ou vai vir um acumulado após certo período?) A compensação da energia gerada é imediata e já começa logo após aprovadas as instalações do consumidor. Além disso, não é preciso esperar “acumular” uma quantidade de energia gerada para haver a compensação: qualquer quantidade gerada e injetada na rede elétrica é abatida do valor consumido.



A Resolução nº 482/2012 estabelece o Sistema de Compensação de Energia Elétrica. Esse sistema é também conhecido pelo termo em inglês net metering. Nele, um consumidor de energia elétrica instala pequenos geradores em sua unidade consumidora (como, por exemplo, painéis solares fotovoltaicos e pequenas turbinas eólicas) e a energia gerada é usada para abater o consumo de energia elétrica da unidade.

Quando a geração for maior que o consumo, o saldo positivo de energia poderá ser utilizado para abater o consumo em outro posto tarifário ou na fatura do mês subsequente. Os créditos de energia gerados continuam válidos por 36 meses. Há ainda a possibilidade de o consumidor utilizar esses créditos em outra unidade (desde que as duas unidades consumidoras estejam na mesma área de concessão e sejam do mesmo titular).

FONTE: Assessoria de Imprensa - ANEEL
Superintendência de Comunicação e Relações Institucionais

SERVIÇO EXCLUSIVO DA BASF

contribui para a agricultura de precisão

AgroDetecta oferece a assistência necessária para que o agricultor tenha mais assertividade em suas decisões



Visando ampliar o seu portfólio de serviços com foco em agricultura de excelência, a Unidade de Proteção de Cultivos da BASF apresenta aos produtores mais uma novidade: é o AgroDetecta, que oferece a assistência necessária para um melhor manejo da lavoura. Trata-se de um serviço de apoio à decisão que se baseia em monitoramento agrometeorológico associado ao processamento das informações por modelos matemáticos de previsão de ocorrência de doenças. A partir destas informações, o agricultor consegue saber o momento mais indicado para realizar o controle fitossanitário na lavoura.

O AgroDetecta pode ser utilizado para o monitoramento de diversas doenças nas culturas de soja, milho, feijão, algodão e trigo. O sistema monitora o ambiente destas culturas desde o plantio até a colheita, possibilitando o gerenciamento fitossanitário da propriedade com o mapeamento simultâneo da ocorrência de doenças. Dieter Schultz, gerente de Serviços e Sustentabilidade da Unidade de Proteção de Cultivos da BASF, alerta que não existe no mercado nada similar. “O serviço é exclusivo da BASF e, por enquanto, será utilizado na detecção e monitoramento de doenças, mas nossa pretensão é utilizá-lo também em outras atividades na fazenda que tenham alguma correlação com agrometeorologia”, argumenta o gerente.

O sistema do AgroDetecta atua em rede e cada estação é alocada de acordo com o georreferenciamento. Ou seja, de acordo com o município em que se deseja

monitorar lançam-se dados em um software que, baseado em tamanho da área e diferenças de altitude, indica quantas e em que lugares as estações devem ser alocadas para maior abrangência de monitoramento. “A capacidade de informar com antecedência de 10 dias se uma doença pode ou não ocorrer resulta em menos perdas de lavouras, otimização de custos e logística de aplicação e uma maior rentabilidade ao agricultor”, argumenta Dieter. Oídio e ferrugem da soja, ferrugem do milho, manchas, ferrugem, giberela e bruzone em trigo, antracnose e mancha angular em feijão além de ramulose em algodão, são algumas das doenças já mapeadas pela tecnologia.

“

Temos uma equipe de mais de 30 pessoas dedicadas ao serviço em tempo integral e 250 estações espalhadas em dez estados brasileiros. Essas estações tem capacidade de monitorar mais de 8,5 milhões de ha de soja, mais de 1,2 milhão de ha de milho verão ao mesmo tempo. No caso de milho safrinha são 1,7 milhão de há, feijão 207 mil ha, e finalmente trigo temos a capacidade de monitorar 680 mil ha. São elas que coletam os dados de 15 em 15 minutos e depois remetem a cada hora ao servidor ”

finaliza Dieter.





Cada estação é composta pelos seguintes equipamentos: pluviômetro, que mede a quantidade de chuva; sensores de umidade foliar; sensores de solo; sensores de radiação solar, de umidade do ar e temperatura; anemômetro, que mede a velocidade do vento. O sistema também possui o Datalogger, que armazena os dados e transmite via sinal de celular de hora em hora para o servidor onde esses dados são inseridos no Modelo Matemático de Previsão. Apesar dos dados serem mandados de hora em hora, eles são coletados em tempo real e armazenados formando uma média de 15 em 15 minutos, depois remetidos.

O serviço ainda permite que sejam gerados relatórios em forma de tabelas, gráficos e mapas, que podem ser personalizados de acordo com a necessidade do usuário.

DEPOIMENTO

Andréa possui uma propriedade em Toledo (PR) onde cultiva grãos e utiliza o AgroDetecta a cerca de dois anos:

“A minha experiência com AgroDetecta tem sido bastante positiva. O fato é que quanto mais informações você tiver para tomar a melhor decisão melhor é. O sistema além da prevenção, permite que você tenha informações sobre outras propriedades ajuda você a se posicionar. Se eu sei que uma determinada doença já chegou naquela região próxima da minha eu posso me prevenir porque sei que a possibilidade dela atingir a minha região também é grande. Outra vantagem é a praticidade, porque eu recebo as informações frequentemente por e-mail e posso ver tudo pelo meu computador no meu tempo disponível”.

ENGENHEIRA AGRÔNOMA
Andréa Morschbacher

Sobre a BASF

BASF é a empresa química líder mundial: The Chemical Company. Seu portfólio de produtos oferece desde químicos, plásticos, produtos de performance, produtos para agricultura até petróleo e gás. Nós combinamos o sucesso econômico, responsabilidade social e proteção ambiental. Por meio da ciência e da inovação, nós possibilitamos aos nossos clientes de todas as indústrias a atender as atuais e as futuras necessidades da sociedade. Nossos produtos e soluções contribuem para a preservação dos recursos, assegurando alimentação e nutrição saudáveis, e ajudando a melhorar a qualidade de vida. Nós resumimos essa contribuição em nossa estratégia corporativa: “We create chemistry”, em português “Nós transformamos a química para um futuro sustentável. A BASF contabilizou vendas de cerca de R\$ 73,5 bilhões em 2011 e contava com mais 111.000 colaboradores no final do ano. As ações da BASF são negociadas atualmente nas bolsas de valores de Frankfurt (BAS), Londres (BFA) e Zurique (AN). Mais informações sobre a BASF estão disponíveis no endereço www.basf.com ou nos perfis corporativos da empresa no Facebook (BASF Brasil) e no Twitter (@BASF_brasil).

As vendas na América do Sul totalizaram, aproximadamente, 4,4 bilhões de euros em 2011 (Esse resultado abrange os negócios realizados pelas empresas do Grupo na região, incluindo a Wintershall - empresa situada na Argentina, voltada a produção de óleo cru e gás). - Na América do Sul, a BASF contava com mais de 6.200 colaboradores em 31 de dezembro de 2011.

Sobre a Divisão de Proteção de Cultivos

Com vendas de €4,1 bilhões em 2011, a Divisão de Proteção de Cultivos da BASF é líder em defensivos agrícolas e uma forte parceira da agroindústria ao fornecer fungicidas, inseticidas e herbicidas altamente estabelecidos e inovadores. Os agricultores utilizam os produtos e serviços da BASF para melhorar sua rentabilidade e a qualidade de suas colheitas. Nossos produtos também são utilizados em saúde pública, controle de pragas estruturais/urbanas, plantas ornamentais e gramados, controle de vegetação e silvicultura. A BASF tem por objetivo transformar conhecimento em sucesso imediato. A Divisão de Proteção de Cultivos da BASF visa ser a empresa líder em inovação, otimizando a produção agrícola, melhorando a nutrição e, desta forma, aumentando a qualidade de vida da população mundial em constante crescimento. Mais informações podem ser obtidas no endereço www.agro.basf.com.br, ou seguindo-nos no Twitter: www.twitter.com/basfagro.

POUSADA ESTRELA GUIA

Recriada em moldes modernos em 2010, a Pousada Estrela Guia foi idealizada com o objetivo de oferecer à região do Norte Paulista a opção mais charmosa de lazer e descanso.

Localizada nas margens do Rio Grande, a Pousada Estrela Guia é o lugar ideal para seu descanso, lazer e confraternização.

Instalada em meio a mata ciliar totalmente preservada o que favorece o contato entre ser humano e natureza, valorizando, a fauna e a flora da região.

Por estar localizada dentro de uma fazenda a estadia na pousada faz uma mescla entre turismo ecológico e rural.

Pousada Estrela Guia busca sempre o conforto de seus hospedes, com destaque para a comodidade de seus apartamentos, estrutura marítima e espaços de lazer.



CONFORTO
e qualidade



LAZER
para toda a família



ENTRETERIMENTO turismo rural



ESCRITÓRIO

RUA 14 Nº 820 - CENTRO - GUAÍRA SP

17 3331.8665

www.estrela-guia.com


Estrela Guia
POUSADA

COMBATE AO ENVELHECIMENTO

que vem do pomar

Pesquisadoras da Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Unesp de Araraquara descobrem os milagres da goiaba

Fruta facilmente encontrada em nosso país, seja no campo, em pomares e até mesmo na cidade, no quintal de casa, a goiaba pode ser a base de um fitocosmético capaz de prevenir o envelhecimento precoce da pele. É o que indica a pesquisa feita pela pós-graduanda da Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Unesp de Araraquara Bruna Chiari, com orientação da professora doutora Vera Isaac.

Tudo começou em 2009, quando a pesquisadora Bruna fazia seu mestrado sob supervisão de Vera, dentro da área de cosmetologia. “Uma das linhas de estudo era a de fitocosméticos, então, decidimos analisar os efeitos de alguma fruta que fosse fácil de ser encontrada na nossa região. Optamos pela goiaba”, diz Bruna.

Após identificar que a goiaba contém propriedades antioxidantes, Bruna desenvolveu um creme com o extrato da fruta e os resultados de testes em animais indicam que ela está no caminho certo. “Fizemos testes de irritação dérmica e ocular, bem como de obstrução dos poros. Nenhum problema foi detectado nos animais”, conta a pós-graduanda.

Vera conta que Bruna deu sequência à pesquisa em seu doutorado e garantiu que, juntas, pretendem começar os testes em humanos no segundo semestre deste ano. Logo após os testes em humanos a expectativa de obter o registro na ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) será de três anos.

A tecnóloga Bruna Kiara, explica como o cosmético pode agir na pele humana: “O que nós podemos dizer até agora, é que, por ele ser um antioxidante, ele pode prevenir a ação dos radicais livres. Esses radicais livres, eles são moléculas altamente reativas formadas na pele devido a radiação raios ultravioletas, poluição, no caso pessoas que



fumam.todos esses estresses ambientais tudo gera a geração de radicais livres, até mesmo no metabolismo tem a geração desses radicais livres. Então por esses radicais livres serem altamente reativos eles têm a capacidade de causar danos nas células, e esses danos eles podem gerar efeitos ruins esteticamente como é o caso da formação de rugas, manchas, e além disso pode até gerar algum problema no DNA da célula, algum mau funcionamento na célula e causar um câncer, como é o caso de alguns tipos de câncer de pele.

Então a goiaba sendo antioxidante, usamos o extrato da goiaba nesse produto, esperamos que o produto previna a ação desses radicais livres, e retarde o envelhecimento precoce causado pela ação desses radicais livres gerado principalmente pela radiação ultravioleta.

Outra coisa que está em estudo, (então não tenho



como afirmar ainda), esperamos, que devido a alta concentração de vitamina C, tenhamos um estímulo na formação de fibras colágenas e que isso melhore até mesmo a aparência de rugas e linhas de expressão já existentes. Porém não temos nada comprovado, é só expectativa” Conclui a tecnóloga.

A goiaba

A goiaba utilizada na pesquisa foi colhida em São Lourenço do Turvo, ou seja, é da nossa região. De acordo com informações do Instituto de Economia Agrícola, a produção da safra 2012 no Estado de São Paulo foi de 134 mil toneladas, das quais 60,6% são goiaba para indústria e 39,4% para mesa.

A colheita da safra 2013 já começou e a Região Central do Estado é a principal produtora da fruta. Segundo o Sindicato Rural de Taquaritinga, a maior parte dos produtores está concentrada na nossa região.



Valorização

Bruna explica que produção do creme, seria uma forma interessante também para os produtores, porque valorizaria o preço pago pela fruta. A ideia é uma das argumentações que ela utiliza em seu artigo. O trabalho foi publicado na revista internacional Journal of Pharmacy and Pharmaceutical Sciences.

A pós-graduanda explica que os antioxidantes ajudam a combater radicais livres. Neste segmento, há grande variedade de propriedades no mercado, mas com a goiaba ainda não existe nada parecido.

De acordo com Vera, as pessoas não comprem mais apenas um produto de beleza, como há 20 ou 30 anos. Hoje os produtos são pensados na sua eficácia comprovada. “Nos tempos atuais, o cosmético é um produto científico. Antigamente, o produto cosmético era um perfume, mas hoje é avaliado com relação à sua eficácia. E não é qualquer coisa que se põe no mercado”, explica a professora da Unesp.



PERSONAL STYLIST

quem é este profissional?



Por Denise Bruno
Personal Stylist

Que mulher nunca tirou todas as peças do guarda-roupa ao ser convidada para alguma ocasião e ficou horas e horas tentando acertar na combinação e, no fim sem saber o que vestir quase teve um colapso nervoso, deixando de comparecer ao evento?

As citações populares nos dizem significativas verdades. É o caso, por exemplo, de “o hábito faz o monge”. De fato, nós nos denunciemos por aquilo que vestimos. Nossas roupas são verdadeiras formas de comunicação não verbal. Vestimo-nos para nós, e, especialmente, para os outros. A ação de cobrir o corpo comunica quem somos, o que fazemos, do que gostamos, o que desejamos, de onde viemos, qual o nosso papel social, entre outras coisas.

Estudos indicam que 55% da primeira impressão que as pessoas têm de você é baseada em sua aparência e ações, 38% em seu tom de voz e 7% no que você diz, demonstrando assim que somos criaturas visuais. Nos primeiros dez segundos você estará sendo julgado quanto à classe social, à situação financeira e ao nível de sucesso.

Para esses momentos de dúvida cruel, surge um profissional conhecido como Personal Stylist, que significa (Estilista Pessoal). Muita gente acredita que personal stylist é coisa de gente famosa. É bem verdade que quase todos os famosos – seja ator, atriz, cantor(a), político ou apresentador(a) – contam com a ajuda desse profissional para escolher as roupas que irão usar nos eventos que terão presença da mídia. Mas, o personal stylist serve para gente da “vida real” também! Quem decide contratar um profissional geralmente é porque quer se vestir bem, aprender a combinar peças e cores, saber o que usar em cada ocasião e descobrir seu estilo.

Além de auxiliar na escolha da roupa certa para um evento, seja, Festa do Peão, uma Agrishow, um Haras, um leilão de gado, para o dia dia, o personal stylist ajuda a criar uma identidade visual para o cliente, fazendo alguns ajustes na imagem que transmite ou reformulando toda a imagem pessoal. Numa consultoria, o profissional ensina as roupas que valorizam seu tipo físico, as cores que valorizam sua pele e visita seu guarda-roupa propondo novas combinações. No final, o cliente sai mais seguro e com sua imagem melhor projetada.



TRABALHO com lojistas

Um dos grandes desafios para as micro e pequenas empresas da indústria da moda, é estar respeitando a vontade do cliente e ver a sua satisfação. O trabalho desenvolvido pelo Personal Stylist numa loja tem o poder de fidelizar o seu cliente e isto resulta na melhoria na gestão do negócio. Vale lembrar que uma equipe de vendedores treinados e motivados fará toda a diferença.

Organização do layout da loja:

Um ambiente agradável sem dúvida fará com que o cliente se sinta a vontade e sem pressa para suas escolhas, trazendo assim uma resposta muito mais positiva nas suas vendas.

Organização das Vitrines:

Num ambiente competitivo como vivemos nos dias de hoje, o cliente é atraído primeiro pelo visual, assim uma vitrine bem elaborada desperta o interesse do cliente.

Palestras Motivadoras

São palestras realizadas muitas vezes dentro da própria loja, onde a clientela, além da informação, vai interagir com todo o ambiente.



“Uma equipe motivada é tudo para o empresário. Todos ficam felizes”

PALESTRAS INFORMATIVAS

para grupo de mulheres

A consultoria para festas analisa, além do gosto e biótipo do cliente, o tipo de evento e indica looks que incluem roupas com formas e cores ideais para o estilo da cada pessoa, acessórios, a maquiagem que melhor combina e o cabelo perfeito para a ocasião. Ao final do processo, o cliente recebe um dossiê completo com as indicações para ocasiões futuras.



É como sugere o antigo filósofo grego Epictetus (50-100 a.c.),
“conheça primeiro quem você é, depois, se adorne de acordo,”
afinal a vida é um evento contínuo.



“É errada a idéia de que o Personal Stylist joga fora o guarda roupa da cliente, muito pelo contrário, o trabalho é justamente visar à economia fazendo coordenar as peças já existentes”

ABAG LEVA o Agronegócio para a escola

O Presidente do Sindicato Rural de Guará, Joaquim Francisco Nascimento, juntamente com a Senhora Patrícia Milan, Diretora Executiva da ABAG-RP (Associação Brasileira do Agronegócio da região de Ribeirão Preto) foram recebidos esta semana pelo Prefeito José Abboud e a Secretária da Educação Sra. Kelly Cristina Pereira Telles, ocasião em que foi exposto o programa educacional “Agronegócio na Escola”.

O referido programa educacional é desenvolvido pela ABAG-RP em parceria com as Secretarias Municipais da Educação e constitui uma das ferramentas utilizadas pela ABAG-RP para valorização da imagem do agronegócio.

Trata-se de um Programa composto por uma série de atividades desenvolvidas ao longo do ano, sendo que o trabalho com os alunos em sala de aula é feito exclusivamente pelos professores, que relacionam o conteúdo programático de suas disciplinas com exemplos vivenciados na prática, durante as visitas, ou adquiridos em palestras e pesquisas.

O Programa teve boa receptividade por parte do Prefeito José Abboud que juntamente com a Secretaria da Educação analisará a viabilidade para colocar em prática o projeto em Guará.



DEPOIMENTOS



“ O programa é muito interessante, tudo indica que vamos aderir-lo. O programa trará outra perspectiva tanto para os alunos como também para os professores, proporcionando outra visão sobre o agronegócio, e também a possibilidade de profissionalização. As expectativas são ótimas e espero que todos os alunos se interessem ”

Kelly Cristina Pereira Telles

Secretária da Educação do Município de Guará (SP)



Nós do Sindicato Rural, acreditamos na importância desse programa, pois tudo que é ligado ao agronegócio, o Sindicato tem o dever de apoiar. Esse programa busca levar o conhecimento do agronegócio aos jovens. Trata-se de uma iniciativa que deveria acontecer em todo país ”

Joaquim Francisco Nascimento

Presidente do Sindicato Rural de Guará (SP)



“ Acredito que o Programa pode levar uma visão diferenciada do agronegócio ao aluno. Portanto, irá proporcionar o jovem uma chance de visualizar as oportunidades de carreira dentro do agronegócio na região onde ele está atuando. O aluno terá a compreensão e conhecerá que em um segmento do agronegócio não é apenas o engenheiro agrônomo que está envolvido, mas existem diversos profissionais nesse segmento. Com isso, o aluno terá a perspectiva de profissionalização muito ampla em se tratando do segmento do agronegócio ”

Patrícia Milan

Diretora Executiva da ABAG-RP (Associação Brasileira do Agronegócio da região de Ribeirão Preto-SP)



CASAL DE EMPREENDEDORES

de Jales se destaca no mercado de processamento de embutidos e defumados

Coragem e perseverança. Assim se resume a história de sucesso do casal Adir Buch Simão e Roselídia Berceline Simão.

O casal de empreendedores por natureza, ou melhor, por persistência, trabalha há 4 anos no Comboio de Jales vendendo principalmente carne suína defumada e embutida. Especialistas no ramo, os dois começaram juntos no próprio negócio em 2008, a partir do curso de Processamento Artesanal de Carne Suína, oferecido gratuitamente pela FAESP/SENAR (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural), através do Sindicato Rural de Jales.

De lá para cá, devido a problemas de saúde, Adir decidiu mudar de profissão depois de trabalhar por 18 anos como serralheiro industrial de frigorífico. A iniciativa aliada à busca por um sonho antigo, o motivou a buscar outra atividade, para isso, ele completou os estudos com os cursos de Processamento Artesanal da Carne de Frango, Processamento Artesanal de Ovinos, de Peixe, entre tantos outros oferecidos pelo Sindicato Rural. “Apesar de ter boas condições financeiras, eu não tinha qualidade de vida, estava sempre longe da minha família e hoje, além de ter meu próprio negócio, ainda estou perto de todos que amo e isso não tem preço”, disse.

O empresário conta que por ser um iniciante na atividade, desde o início investiu tempo e dinheiro em cursos que pudessem proporcionar total conhecimento do produto. O resultado de tanto esforço nota-se na

satisfação dos clientes atendidos. “O atendimento é ótimo, o produto também é de excelente qualidade, superando até mesmo o sabor da carne de grandes marcas presentes no mercado”, comentou o professor Domingos de Freitas Filho, primeiro cliente atendido pelo casal e consumidor fiel dos alimentos.

O segredo de Adir e Roselídia é a produção dos defumados e embutidos sempre frescos, feitos duas vezes por semana, sem estoque nem congelados, mantendo o sabor que agrada à clientela de Jales e até de outras cidades vizinhas como São José do Rio Preto, Catanduva e Andradina. “Minha dica para quem está começando é não desistir do sonho, procurar o SENAR para se capacitar profissionalmente porque para mim, foi como uma alavanca para começar a fazer aquilo que sempre gostei”, conclui ele.

Realizados com o empreendimento, os dois vendem em média 120kg de carne suína por semana, trabalhando as quartas-feiras e aos sábados no Comboio e vendendo em empresas da região. Reconhecidos pelo profissionalismo, eles foram convidados para aplicar um treinamento de Processamento Artesanal de Carne Suína para um grupo de funcionários de uma grande empresa de Salvador (BA) ainda

este ano.

Para o presidente do Sindicato Rural de Jales, José Candêo e para a coordenadora do SENAR, Lidiane Serra, é uma grande satisfação conhecer casos de sucesso como esse, de pessoas que se prepararam e conquistaram seu espaço no mercado usando o conhecimento, disposição e força de vontade.

Curso gratuito oferecido pelo
SENAR em fevereiro:

CAFÉ NA GASTRONOMIA

DATA: 01/03/2013

LOCAL: PARANAPUÃ

Mais informações no Sindicato Rural de Jales
pelo telefone: (17) 36327077



MELHORAMENTO GENÉTICO

incentiva pequenos produtores de leite

O incentivo ao melhoramento genético do rebanho bovino leiteiro está sendo retomado pela Prefeitura do Município de Guaíra (SP), juntamente com a Secretária da Agricultura local, com o propósito de fornecer informações essenciais para a condução de um trabalho de melhoramento genético visando atender aos principais anseios do mercado e, principalmente responder às necessidades dos pequenos produtores de leite. Esse projeto que visa a inseminação e melhoramento genético na pecuária leiteira foi iniciado no primeiro mandato do atual prefeito de Guaíra (SP), Sr. Sergio de Melo, (2005 a 2008) e após uma paralisação de quatro anos esta sendo retomado em seu segundo mandato.



De acordo com Prefeito Sérgio de Mello o Projeto de Melhoramento Genético é fruto de uma ação mais ampla que foi a criação da APPLEG, Associação dos Pequenos Produtores de Leite de Guaíra, em seu primeiro mandato, tais iniciativas incluem a Zona Rural no desenvolvimento do município e geram emprego e renda para os pequenos



Como funciona o Projeto de Melhoramento Genético

As orientações e acompanhamento são realizados pela equipe da Secretária da Agricultura da Guaira e possibilitando ao pequeno pecuarista uma alternativa de ganho de renda. "O programa visa a retomada do melhoramento genético especificamente para o gado leiteiro, diminuindo o custo, e um aumento na produção do leite". Afirma José Carlos Junqueira, Secretário da Agricultura do Município de Guaira.

O Secretário explica ainda que o procedimento de trabalho durante o programa, se iniciará com um levantamento detalhado dos novos pequenos produtores de leite, conhecendo assim a quantidade de animais de cada propriedade. E posteriormente contará com um técnico para que se faça um trabalho visando um acasalamento genético. Essa fase do projeto é muito importante pois será necessário analisar cada vaca individualmente para que posteriormente seja introduzido o tipo específico de sêmen para cada animal. A importância do programa foi ressaltada pelo Secretário citando principalmente o benefício que será prestado para o pequeno produtor de leite.

"Esse projeto é importante porque normalmente o pequeno produtor não possui um touro reprodutor registrado em seu rebanho, para melhorar as bezerras. Essa prática fica totalmente inviável, isso porque, o pequeno produtor que tem em sua propriedade de cinco a dez vacas comprar um touro reprodutor a um preço exorbitante fica inviável. Então para ele com essa retomada desse programa de inseminação irá proporcionar aos pequenos produtores de leite uma melhoria significativa do seu plantel". Afirmou José Carlos Junqueira

É fundamental que se entenda que qualquer trabalho de melhoramento, bem como de todos os aspectos relacionados, é individual e particular para cada propriedade. As ferramentas de seleção existentes no programa permitem uma criteriosa avaliação dos pontos-chave necessários para a condução de um correto trabalho de melhoramento

"Jamais podemos deixar de pensar no melhoramento genético como ferramenta voltada para a produção de animais mais rentáveis e eficientes. Esse projeto pode ser considerado de médio a longo prazo, isso porque, se você inseminar uma vaca hoje e se for realmente concebida a prenhez é necessário uma pessoa para fazer

“

O programa visa a retomada do melhoramento genético especificamente para o gado leiteiro, diminuindo o custo, e um aumento na produção do leite” .

Afirma José Carlos Junqueira, Secretário da Agricultura do Município de Guaira.

esse acompanhamento no animal. Pensando nisso, quero solicitar ao Prefeito Municipal de Guaíra, o Sr. Sergio de Melo uma pessoa para fazer o chamado toque, ou seja, se você insemina a vaca hoje ou um touro reprodutor cobre a vaca, e com isso após 60 dias essa pessoa irá fazer o toque manual constatando assim se a prenhez está positiva ou negativa. Caso se confirme a prenhez positiva e depois de sete meses o animal dará a cria. Lembrando que o período de gestação é de nove meses, aproximadamente 283 dias.

No entanto, se for contratado um veterinário que faça esse processo através de um aparelho de ultrassom, onde logo após a inseminação e apenas com 30 dias já é possível confirmar se a gestação é positiva ou negativa que também é chamada de vazia na linguagem habitual veterinária.

Com isso se retoma o processo via Sider induzindo o cio e ganhando tempo, onde o ideal é a vaca colocar um bezerro no chão por ano, ou seja, o animal pariu hoje, de 60 a 90 dias a vaca já tem que estar novamente no cio para que seja inseminada ou com boi, passado esse período você tem que induzir, caso contrario será necessário esperar e o processo vai atrasando, demorando até dois anos para nascer um bezerro, e a vaca produzirá leite somente após estar parida, porque se a vaca estiver vazia ela não produz leite, sendo assim o produtor não tem renda". Enfatizou José Carlos Junqueira.

O técnico responsável pelo trabalho de inseminação Rogério Adriano Silva Sena comentou sobre o procedimento de trabalho e todo o acompanhamento junto ao produtor.

"Com base no preço que fizemos na empresa ABS Pecplan de Uberaba, nós passamos para o produtor o conhecimento na área de alimentação para que faça o manejo correto e na sequência, faço a inseminação na pratica e um acompanhamento até que tenhamos certeza de que se completou a inseminação, se a vaca foi enxertada tudo certo, ai passamos por conta dos produtores"

Rogério mencionou como será feita a retomada do projeto e suas expectativas. Segundo o técnico será necessário fazer um novo e amplo levantamento. "Vamos refazer a pesquisa estamos querendo abrir um pouco mais o leque, por que antes ele era só para a associação dos pequenos produtores. Vamos ver se conseguimos abrir para todos os pequenos produtores, mesmo que não seja da associação. O numero exato hoje não temos, por que vamos refazer o levantamento, o cruzamento genético, para que possamos retomar o projeto, eu diria que é um trabalho para médio e longo prazo"

O técnico ainda demonstrou os bons resultados do programa tendo como base o tradicional Torneio Leiteiro da cidade de Guaíra. Onde alguns dos produtores que foram beneficiados no programa anterior obtiveram um aumento da produção de leite com uma melhora significativa. "As expectativas são as melhores, por que alem de aumentar a produção do leite



Rogério Adriano
Sena

Técnico responsável pelo
trabalho de inseminação

aumenta o número de nascimentos, por que reduz o período de tempo entre uma parida e outra da vaca. Então para eles é um benefício muito grande”. Finalizou Rogério. O pequeno produtor de leite da cidade de Guaíra (SP), o Sr. Gilmar enfatizou os benefícios referentes à retomada do projeto de melhoramento genético está trazendo em sua propriedade rural.

“Para nós que somos pequenos produtores, foi muito importante quando o prefeito de Guaíra Sergio de Melo adotou esse projeto, porque nós que somos pequenos é difícil fazermos uma classificação do gado, somente os grandes produtores tem essa condição.

Nós que estamos na roça, ficamos perdidos, não sabemos o que está acontecendo aí fora. Então, quando o projeto foi implantado, veio um pessoal para fazer o acasalamento do gado. Assim o profissional analisa vaca por vaca, para melhorar as crias delas. Foram comprados o sêmen e começou a inseminação do gado e foi bom, por que tem vaca que está produzindo mais leite para nós que somos pequenos, sozinhos não conseguiríamos nunca”. Disse o Sr. Gilmar

Segundo o produtor, antes da implantação do projeto, a sua produção era de 80 litros e atualmente já passa de 300 litros, e isso mostra como está sendo importante a retomada desse projeto de inseminação e melhoramento genético.

Gilmar Ferreira Leite
Produtor Rural



O LADO BOM que todos temos

Conta uma antiga fabula asiática que um marginal tendo vivido toda uma vida praticando crimes e causando o mal aos outros foi parar após sua morte no inferno. Lá, encontrou dor e sofrimento como nunca poderia imaginar que existissem. Seus dias eram um verdadeiro martírio. Incapaz de suportar mais aquela rotina e arrependido de todos os males que havia causado em vida, resolveu orar para Deus e pediu desesperadamente que o salvasse. Naquele momento uma luz forte surgiu em sua frente e uma voz grave lhe disse “Querido filho, estou aqui para salvá-lo”. A voz então continuou “preciso que você se lembre de algum momento em sua vida quando tenha praticado um ato de bondade, para que Eu possa então conduzi-lo ao céu”. O rapaz então pensou por alguns instantes e falou “Senhor, o único ato de bondade que consigo lembrar foi certa vez quando estava caminhando, e ao ver que iria pisar numa aranha desviei meu passo para que não a matasse”. Deus então falou “Pois será esta aranha que irá salvá-lo do inferno”.

Neste exato momento uma teia de aranha desceu do céu até o inferno para que o marginal pudesse escalá-la e deixar o lugar que tanto sofrimento lhe trazia. Após subir alguns metros o rapaz resolveu olhar para baixo e percebeu que vários outros companheiros haviam também começado a escalar a teia para fugir do inferno. Imediatamente começou a gritar “Parem imediatamente, vocês não podem usar a minha teia. O peso de vocês vai arrebentar este fio, e vocês não merecem sair do inferno pois fui eu quem salvou a vida da aranha”. Imediatamente a teia se rompeu e o rapaz caiu de volta ao chão. A luz então apareceu novamente e ouviu-se a voz de Deus falando “O que arrebentou a teia não foi o peso de seus colegas, mas sim o peso de seu egoísmo e falta de compaixão, ao buscar a salvação sozinho”.

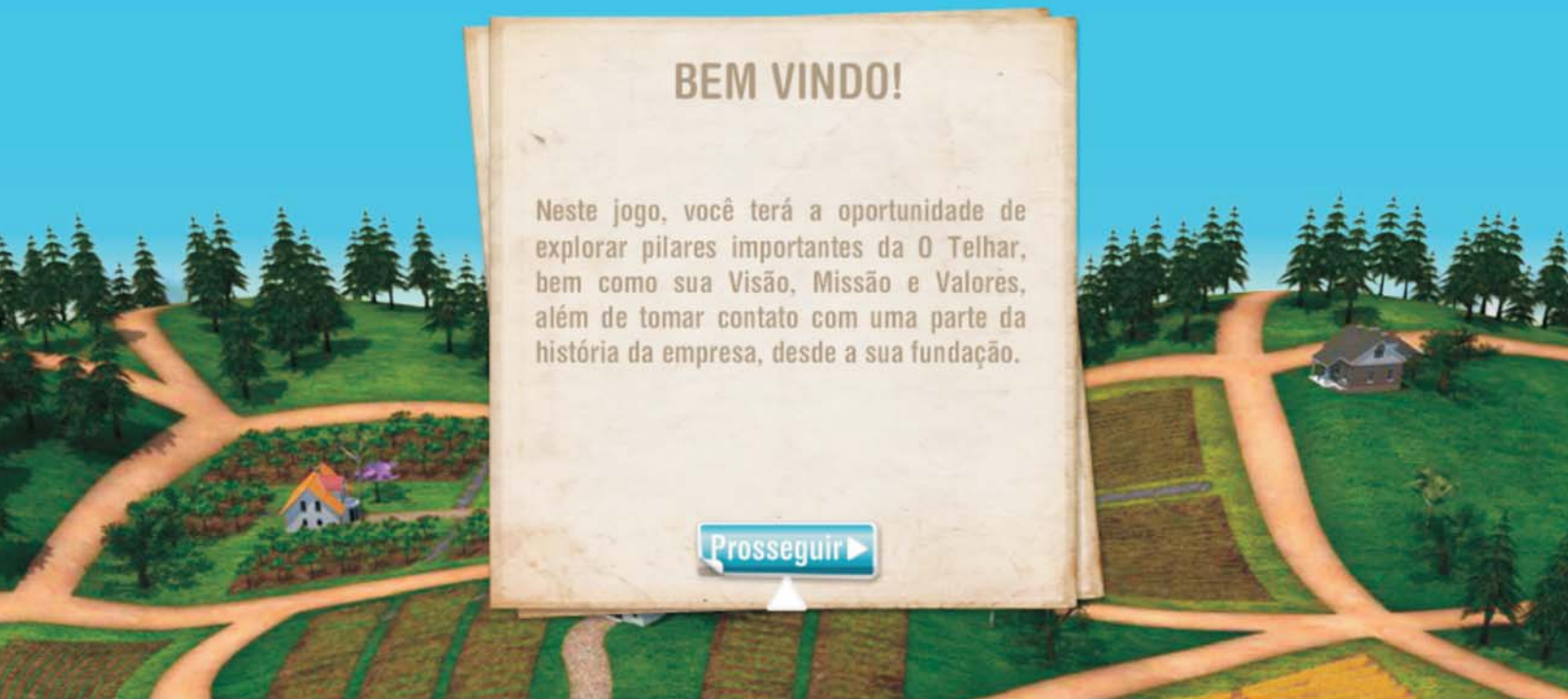
Como boa parte das fábulas, a que acabam de ler encerra diversas lições. Uma porém é para mim muito forte. A de que pequenos atos de bondade que tenhamos em vida podem significar nossa salvação. Neste caso um exemplo que me toca ainda mais, por ser um ato de bondade com um animal.

Já tendo trabalhado mais de 400 cavalos em minha breve história como domador de cavalos, afirmo com convicção que não acredito que existiam cavalos maldosos. Aprendi com os cavalos portanto que não devem existir pessoas maldosas que não tenham também seu lado bom. Nem que sejam apenas lampejos de bondade, como vimos no caso da fábula acima. Acredito também que estes lampejos de bondade são capazes de salvá-las. Mas não depois da morte, e sim ainda em vida. Basta alimentarmos este lado bom e reforçarmos o valor destas atitudes quando vemos alguém agir assim. Costumamos fazer o contrario e lembra-los como são maldosos e destilar nosso ódio em sua direção.

Ainda no campo das fabulas, uma indígena americana nos conta de um índio que fala que temos dois lobos dentro de nós que brigam todo o tempo, um responsável pelos pensamentos maldosos e outro pelos pensamentos bons. Perguntado sobre qual dos lobos vence esta luta o índio responde “aquele a quem mais alimentamos”. Saibamos então alimentar o lobo bom que mora dentro das pessoas e também dentro de nós. Lembrando que o exemplo de alguém que passa a fazer o bem depois de destilar o mal, tem o poder de mudar outros mil que agem assim.

Eduardo Moreira
Autor de Encantadores de Vidas





GAME CORPORATIVO

reforça princípios organizacionais de produtora de grãos de Mato Grosso

Inovar e comunicar de forma rápida e consistente os princípios organizacionais, como missão, visão e valores aos colaboradores. Foi com essa proposta que a O TELHAR Agropecuária, produtora e comercializadora de commodities, com sede em Primavera do Leste (MT), implementou o jogo “Missão O TELHAR” na comunicação com seu público interno e partes interessadas.

Idealizada com exclusividade pela BASF, empresa química líder mundial e uma das principais parceiras da empresa agrícola, e desenvolvida pela Aennova, especializada na concepção e desenvolvimento de games para fins corporativos, a ferramenta segue a tendência do uso de jogos no processo de aprendizagem, interatividade e treinamento no ambiente corporativo.

“Criar um ambiente virtual ideal ao processo de aprendizagem destinado a grupos grandes e diversificados

de pessoas não foi tarefa fácil. Para auxiliar a O TELHAR nessa ação, sugerimos um projeto que compreendesse a integração e a imersão dos usuários”, afirma Francisco Fienga, Diretor de Vendas Cereais da Unidade de Proteção de Cultivos da BASF para o Brasil e responsável pela iniciativa.

Inédito no segmento agrícola e gratuito, o Missão O TELHAR permite à Companhia agrícola expandir suas premissas organizacionais, como capacitação humana, sustentabilidade e produtividade, alinhando o discurso com todo público interno, em especial na capacitação dos novos colaboradores. Além dos colaboradores, a ferramenta interativa também pode ser utilizada junto a outros públicos, como parceiros, estudantes, comunidade e escolas agrícolas e técnicos em agricultura da região.

Desde que entrou em operação, em janeiro de



2012, o jogo corporativo capacitou mais de 300 colaboradores. Desses “jogadores” capacitados, 87% relataram que o treinamento proporcionou uma assimilação de conteúdo maior e mais eficaz do que outra ferramenta de treinamento já utilizada.

“Somos uma empresa relativamente jovem. No Brasil tivemos um crescimento excelente, mas esse avanço requer muito treinamento e alinhamento das equipes.

A partir de iniciativas como esta procuramos transmitir de forma ágil e objetiva nossos princípios e nossa forma de fazer negócios aos diversos públicos que se relacionam conosco”, observa Glaydson Rufino Ribeiro, Gerente de Desenvolvimento de Pessoas e Compromisso com a Comunidade da O TELHAR.

No Missão O TELHAR o jogador atua como se fosse o fundador da Companhia e se depara com diferentes oportunidades para fechar negócios. Porém, antes disso, deve entender o contexto do mercado, buscar parceiros que produzam o que ele está procurando e assegurar que as futuras parcerias estejam em consonância com os princípios da O TELHAR.

Segundo Fienga, a aceitação de jogos como forma de transmissão de conhecimento tem aumentado: “É possível observar como os jogos têm auxiliado empresas e instituições de ensino a transmitir conteúdos diversos. Isso se deve ao fato de que os jogos, graças a seu formato lúdico, facilitam a absorção e assimilação de mensagens corporativas”.

“

Criar um ambiente virtual ideal ao processo de aprendizagem destinado a grupos grandes e diversificados de pessoas não foi tarefa fácil. Para auxiliar a O TELHAR nessa ação, sugerimos um projeto que compreendesse a integração e a imersão dos usuários”, afirma

Francisco Fienga

Sunami Chun, diretor executivo da Aennova, confirma a tendência e faz alusão ao fato da sociedade viver um excesso de informações. “Na realidade atual do meio corporativo, na qual estamos disputando a atenção do colaborador com diversas informações, usar tecnologia a favor do aprendizado por meio da simulação de uma situação real, que é o caso do game corporativo em questão, é uma estratégia para que o conhecimento possa ser disseminado para todos os colaboradores de forma eficaz, prática e envolvente”.

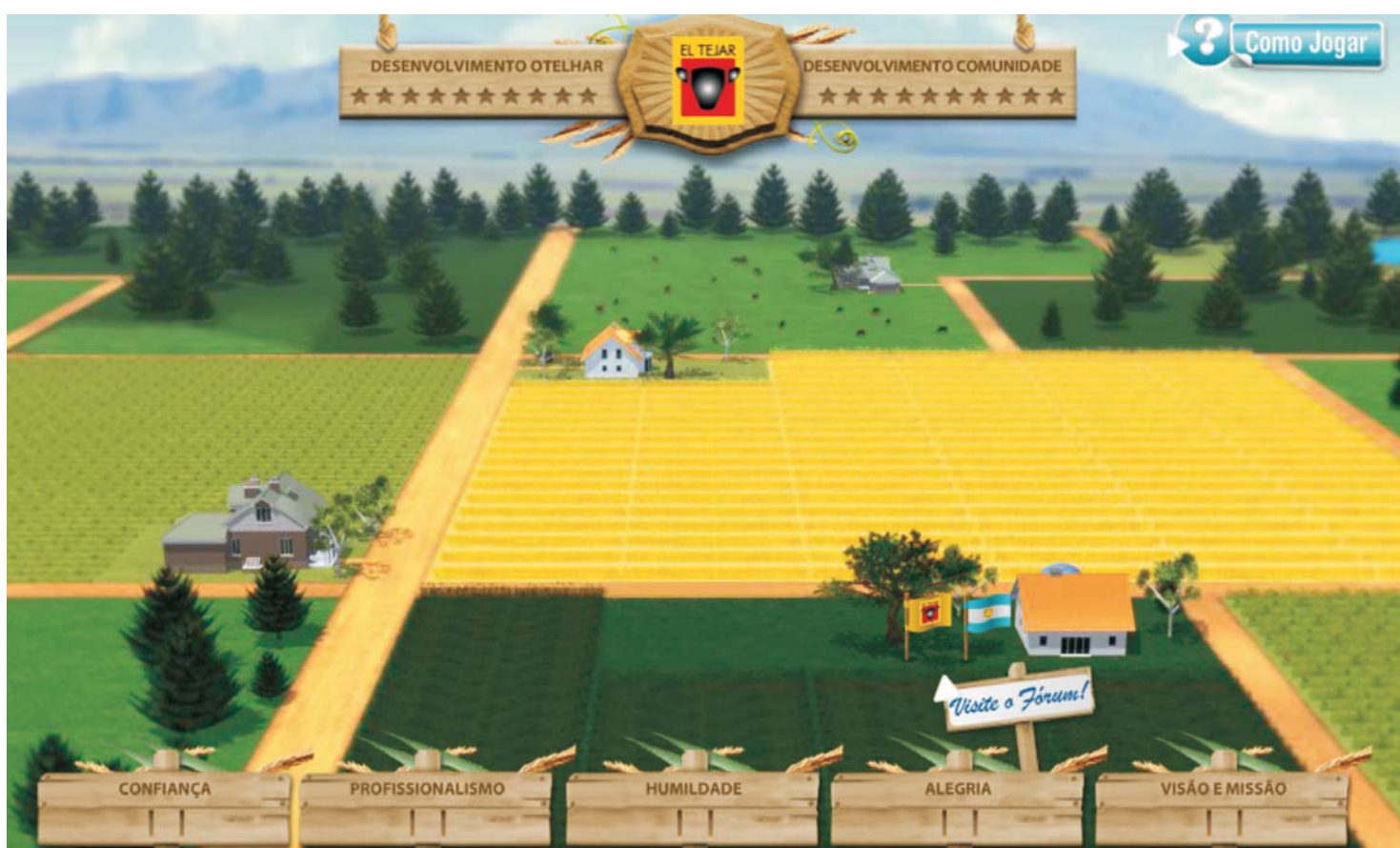
O jogo está disponível por meio do site www.missaootelhar.com.br. Em virtude do sucesso, O TELHAR já prevê expandir seu escopo em outros quatro novos módulos.

SOBRE O TELHAR AGROPECUÁRIA

AGRO INFOCO tecnologia

O TELHAR é uma empresa agropecuária brasileira com presença no Estado de Mato Grosso e atuação na produção e comercialização de grãos. Com sua sede localizada no município de Primavera do Leste (MT), a 225 km da capital Cuiabá, a empresa está vinculada à El Tejar, tradicional grupo fundado na Argentina em 1987, com atuação em diversos países da América Latina. Inspirada em um modelo agrícola holístico e sustentável, O TELHAR mantém em sua atuação o compromisso com o meio ambiente, a saúde e a segurança do trabalho, comprovado pela conquista de três certificações de Normas

Internacionais ISO de Processos e Qualidade: ISO 9001, ISO 14001 E OHSAS 18001. Sua atuação também se destaca por privilegiar o desenvolvimento das regiões onde atua e a estabilidade a todos os envolvidos, identificando as melhores oportunidades de parcerias, com vínculos duradouros, nas regiões onde está instalada, no que tange seleção de pessoas (gerando oportunidades e crescimento profissional), parcerias agrícolas, desenvolvimento das comunidades com projetos focados em educação, parcerias com escolas e entidades locais e forte preocupação com o meio ambiente.



**PORTIFÓLIO COMPLETO DE INSUMOS
AGRÍCOLAS PARA SOJA, MILHO,
FEIJÃO E CANA-DE-AÇÚCAR**

16 anos
ao lado do agricultor

FRANCA
(16) 3712.7977

IPUÃ
(16) 3238.1566

UBERLÂNDIA
(34) 3237.3388

GUAÍRA

Avenida Dr. Batista Santana, 2086 - (17) 3331.4111



Alexandro Bruno Bonato

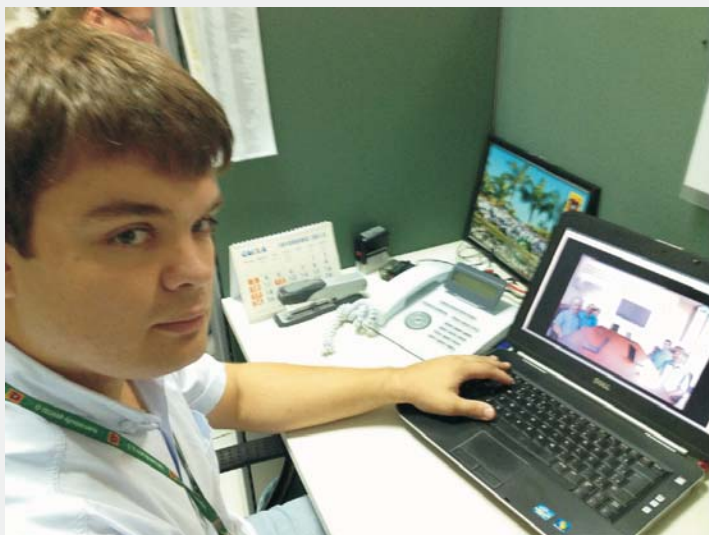
Analista de Logística



"Trabalho na O Telhar há dois anos e meio e achei a iniciativa da implementação do jogo Missão O Telhar muito inovadora. Não tinha visto isso em outro lugar e considero que se trata de algo tão positivo que deveria ser adotado por outras empresas. Isso porque entender, na prática do jogo, como se dá o funcionamento da companhia, em todo seu ciclo, traz grandes ganhos para o dia a dia do trabalho. Essa visão 360º das atividades de todas as áreas e dos públicos envolvidos reflete diretamente na abordagem aos nossos parceiros – produtor rural, fornecedor, cliente, funcionários, comunidade –, e você passa a ser um gestor capaz de atuar e solucionar questões relacionadas à qualquer área. É bem bacana conhecer a empresa tão a fundo e de um jeito descontraído e interativo que permite assimilar toda complexidade das operações com muito mais facilidade e clareza."

Jonatan Alberto Liceaga

Analista de Informação
de Produção



"O jogo Missão O Telhar permite uma interatividade que contribui muito para conhecer todas as etapas da empresa. Estou na empresa há cinco anos, mas foi a partir da ferramenta que consegui compreender de forma clara e precisa a atuação da empresa em todas as frentes – da oportunidade do negócio, ao desenvolvimento das atividades produtivas, à preocupação com as pessoas que compõem a empresa, às melhorias para as comunidades onde atua, até o cuidado com o meio ambiente. E com o crescimento da empresa se torna especialmente importante você ter o conhecimento amplo e profundo de todo o processo."

Caixa D'Água
Metálica

Eficiência
Garantida

40
Anos

Reservatórios metálicos e tanques, normatizados ou sob encomenda. Materiais de primeira qualidade (chapa naval com pintura anti-corrosiva). Capacidade e padrão conforme a especificação do cliente. Frota própria com transporte especializado (içamento e instalação).

Anel Viário Júlio Robim, nº 2500 - Distrito Industrial
Tel.: (17) 3331.3922 / 3331.6075 - Guaíra SP - Cep 14790-000
rima@rima.ind.br / vendas@rima.ind.br www.rima.ind.br



Informações estratégicas para o mercado agropecuário



Cotações de Bolsas, moedas, indicadores financeiros, índices, taxas de juros, sistema de análise gráfica, módulo de estratégias, estatísticas correntes, previsões climáticas, recursos para negociação eletrônica e muito mais.

Exclusivas análises, preços físicos e notícias em tempo real de Safras & Mercado, a consultoria líder do agronegócio brasileiro.



**Solicite uma
demonstração gratuita**



(11) 3053-2712
infocma@cma.com.br
www.cma.com.br

CANA-DE-AÇÚCAR



Produção de cana aumenta quase 8% no Centro Sul

Conforme novo relatório de acompanhamento de safra da União da Indústria da Cana-de-Açúcar (Unica), o volume de cana moída na safra 2012/13, até 01 de janeiro, cresceu 7,74% no Centro Sul, na comparação com o mesmo período do ano passado, atingindo 531,3 milhões de toneladas. Já a produção de açúcar cresceu 8,84%, totalizando 34 milhões de toneladas. A produção de etanol total cresceu 3,58%, atingindo 21,27 bilhões de litros, contra 20,54 bilhões de litros no mesmo período do ano passado. Já a produção de anidro cresceu 18,44%, para 8,843 bilhões de litros, enquanto a de hidratado diminuiu 4,9%, atingindo 12,43 bilhões de litros.

Em dezembro de 2012, a moagem totalizou 20,75 milhões de toneladas, sendo 17,57 milhões de toneladas processadas na primeira quinzena do mês e 3,18 milhões de toneladas na quinzena seguinte.

Segundo o diretor Técnico da União da Indústria da Cana-de-Açúcar (UNICA), Antonio de Padua Rodrigues, "a moagem acumulada é praticamente o número final da safra 2012/2013 do Centro-Sul, pois apenas pouco mais de 10 unidades produtoras permaneceram em operação após 1º de janeiro de 2013, com produção marginal relativamente ao volume total da região".

SAFRAS divulga sua primeira sondagem para a temporada 2013/2014

A produção de cana-de-açúcar do centro-sul e do Brasil deve apresentar uma recuperação em 2013/14. É o que apontou a primeira sondagem de SAFRAS & Mercado para a safra do ano que vem, divulgada em janeiro. Para o centro-sul, a expectativa é de uma safra de 600 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, representando um crescimento de 15,4% sobre os números da temporada anterior, que apontam uma produção de 520 milhões de toneladas. Enquanto isso, a projeção para a produção geral de cana-de-açúcar de SAFRAS & Mercado é de 630 milhões de toneladas (+2,8%).

EXPORTAÇÃO



Exportações de carne suína alcançaram recorde histórico em 2012

As exportações desempenharam importante papel na regulação do mercado interno no decorrer do ano passado. A disponibilidade interna de carne suína foi mantida em níveis aceitáveis no segundo semestre, afastando os quadros nocivos de excedente de oferta, que foram muito prejudiciais para o setor.

Vale ressaltar que o bom desempenho das exportações também foi essencial ao andamento do mercado neste início de ano. Com uma oferta melhor regulada os preços apresentam maior sustentação, justificando a firmeza presente no mercado interno.

Ao longo de todo ano foi embarcado em torno de 566.6 mil toneladas, valor surpreendente, que supera o ano de 2011 em aproximadamente 15%. O volume embarcado em 2011 foi de 494 mil toneladas, que foi considerado bom pelo mercado.

Em 2012 o Brasil teve a Ucrânia como principal comprador da carne suína, seguido pela Rússia e Hong Kong. Juntos, os três países foram responsáveis por 68% do total do volume exportado. Contudo, a Rússia foi responsável pela maior parcela da receita obtida no período, de 25%, enquanto que a Ucrânia e Hong Kong participaram com 24% e 20%, respectivamente.

Para o ano corrente, a expectativa é que esse desempenho persista, reflexo da maior competitividade da suinocultura brasileira nos últimos anos. A primeira semana de janeiro conta com embarque de 7,4 mil toneladas de carne suína *in natura*, com valor médio de US\$ 2.878,8/tonelada.



www.safras.com.br

safras
&mercado

CAMPEONATO BARRETOS

já é referência entre os amantes da equitação



A competição reúne as modalidades Team Penning, Work Penning, Três Tambores e Ranch Sorting e inicia suas atividades no ano de 2013

O Campeonato Barretos realizou suas duas primeiras etapas do ano de 2013, sendo que a primeira aconteceu nos dias 12 e 13 de janeiro e a segunda nos dias 2 e 3 de fevereiro.

Reunindo diversos competidores de toda região as etapas contaram com a grande participação do público amante da equitação e suas modalidades.

A terceira etapa já tem data marcada e será realizada nos dias 2 e 3 de março reunindo as modalidades: Team Penning, Work Penning, Três Tambores e Ranch Sorting. As competições são disputadas na Hípica do Parque do Peão de Boiadeiro de Barretos, contando com uma estrutura completa.

O campeonato teve suas origens na necessidade do clube Os Independentes de movimentar a hípica do parque do peão durante o período em que não havia a festa do peão de boiadeiro de Barretos.

O campeonato começou a ser realizado em 2004 com o nome Circuito Barretos, em 2006 este circuito passou a ser denominado como Campeonato Barretos.

Durante o período de 2004 o campeonato foi organizado por Marcos Muzzetti e a partir de 2006 foi iniciada uma parceria entre ele e o Dr. Marcos de Almeida Prado, veterinário do clube Os Independentes, e neste mesmo ano o evento passou a ser parte do calendário oficial de eventos do clube.







ENTRETERIMENTO cozinha rural

QUEIJO caseiro

Ingredientes

4 litros de leite;
2 colheres (sopa) de sal;
2 colheres (sopa) de coalho líquido;
½ copo de água morna.

Modo de Preparo

Misture o coalho e o sal com a água morna. Adicione ao leite que deverá estar em temperatura morna (33 a 35°). Misture bem e deixe coalhar. Retalhe com colher de pau nova ou faca, deixando descansar por mais 10 minutos. Retire com uma espumadeira o leite coalhado e coloque em forma própria, pressionando levemente. Com o soro faça ricota (receita à parte).

Coloque mais um pouco de sal por cima e deixe

escorrer por 4 horas. Vire a forma, coloque um pouco de sal e deixe escorrer mais 4 horas. Se não tiver forma própria, faça uma de pote de margarina de 1k vazia e toda furada com ponta de prego bem esquentada no fogo. Se quiser queijo curado, no dia seguinte lave o queijo em água corrente, passe-o no lado fino do ralo, alise com a mão ou espátula em ambos os lados do queijo e deixe repousar por 3 dias.

tomilho

predilecta
feito com amor



Angoéra

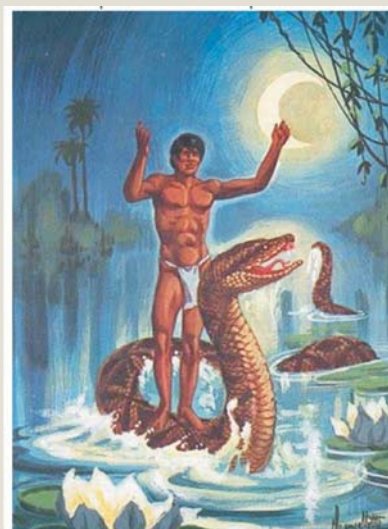


Nos sete povos das Missões, no Pirapó, ainda no tempo dos padres jesuítas, vivia um índio muito triste, que se escondia de tudo e de todos pelos matos e peraus. Era um verdadeiro fantasma e por isso era chamado de Angoéra (fantasma, em guarani). E fugia da igreja como o diabo da cruz!

Mas um dia a paciência dos padres valeu mais e o Angoéra foi batizado, convertendo-se à fé cristã e deixando de vagar pelos rincões escondidos. Recebeu o nome de Generoso e tornou-se alegre e bom, mui amigo de festas e alegrias. E um dia morreu, mas sua alma alegre e festeira continuou por aí, até hoje, campeando diversão. Onde tenha um fandango, lá anda rondando a alma do Generoso. Se rufa uma viola sozinha, é a mão dele. Se se ouve uma risada galporeira ou se se levanta de repente a saia de alguma moça, todos sabem - é ele.

Saci Pererê

O menino negro de uma perna só é uma entidade zombeteira que costuma andar por florestas e fazendas criando confusão, assustando viajantes e aprontando outras traquinagens. Os primeiros registros sobre ele são do século 19. Um personagem similar -que às vezes era visível, outras vezes invisível- aparece também no folclore português.



Cobra Norato

Honorato é, segundo uma lenda do Pará, um rapaz encantado em uma cobra-grande, que habita o fundo do rio e que a noite vira gente novamente. Esta lenda produziu uma obra-prima da moderna literatura brasileira, Cobra Norato, de Raul Boop.



**Não use gaiola,
plante uma árvore
que ele vem.**



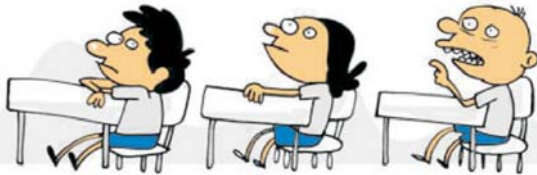
Um baiano deitado na rede pergunta pro amigo: Meu rei... tem aí remédio pra picada de cobra? Tem não, meu lindo. Por que, você foi picado? Não, mas tem uma cobra vindo na minha direção.



Se você está se sentindo sozinho, abandonado, achando que ninguém se importa com você... "Atrase um pagamento"



A professora pergunta para os alunos: - Quem é que quer ir pra o céu? Todos levantam a mão, menos o Joãozinho. - E você Joãozinho? Não quer ir para o céu? - Querer eu quero, mas a minha mãe falou que depois da aula era para eu ir direto para casa!



Chegou um metido o valentão em uma cidade do interior de Minas. Assim que chegou, foi para o bar e, entrando, foi dizendo a todos: - *Aqui dentro não tem macho!* - Esperou uma resposta e, com mais ênfase ainda, completou: - *Eu disse que aqui dentro não tem macho!* - Todos continuaram em silêncio. Não satisfeito, pegou um caipira no balcão e disse: - Você não me ouviu? Eu acabei de dizer que aqui dentro não tem macho... - O caipira, tranquilo, respondeu calmamente: - *Realmente não tem mesmo, os que aparecem nois mata tudo...*



Um eletricitista vai até a UTI de um hospital, olha para os pacientes ligados a diversos tipos de aparelhos e diz-lhes: Respirem fundo: vou trocar o fusível.

SÃO SEBASTIÃO

COMÉRCIO DE PNEUS

PRECISANDO DE PNEUS?

Aqui você encontra a linha completa de pneus agrícolas, com preços e condições especiais.

- * Compra e Venda de Pneus Novos e Usados
- * Consertos e Reforço em Pneus com Capas
- * Máquinas e Implementos Agrícolas usados



Seu diferencial
está na especialidade
que escolheu.

O nosso também.



OPÇÃO

Assessoria Contábil

equipe especializada em negócios imobiliários e agrícolas.

Av.: 11 | nº 660 | Centro | 3331.7087

EFICIENTE, FUNCIONAL E INTELIGENTE.

O MELHOR SISTEMA DE GESTÃO PARA EMISSORAS
DE RÁDIO E TELEVISÃO, JORNAIS E REVISTAS.

- ▶ Sistemas de Gestão e Automação para Meios de Comunicação;
- ▶ Sistemas de Gestão para Empresas de Serviços e Produtos;
- ▶ Desenvolvimento de Sistemas sob medida;
- ▶ Desenvolvimento de Softwares prontos para uso, integrados e modulares;
- ▶ Consultoria em Informática.



Av. República Argentina, 2056 Cj 96 CEP 80520.010
Bairro Água Verde, Curitiba-PR, 55 41 3329.7494
comercial@accessweb.com.br | www.accessweb.com.br


ACCESS
GARANTINDO O SEU SUCESSO