Tá no agro, é Coplana Socicana

INFORMATIVO PRODUTOR

Ano 10 • Nº 130 • Outubro de 2026

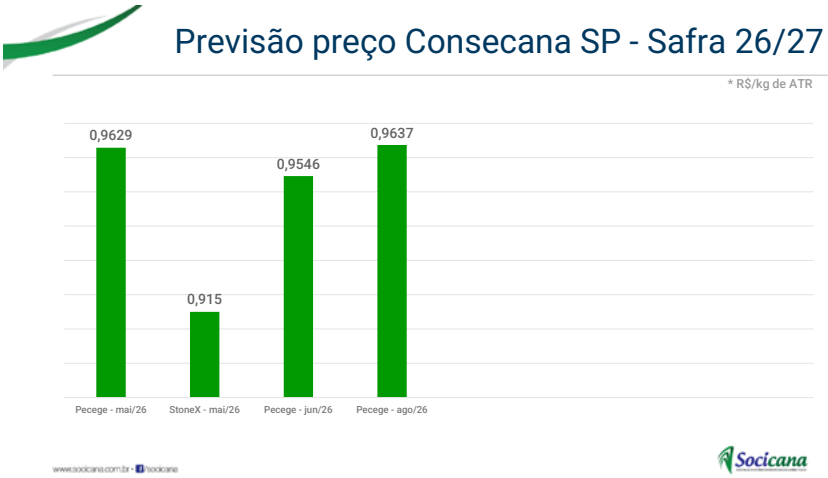
Nutrição eficiente da cana-de-açúcar exige equilíbrio entre produtividade e retorno econômico

Evento técnico destacou a importância do planejamento da adubação, da correção do solo e da análise do retorno sobre o investimento nas decisões de manejo

Imagem gerada por IA

Produtores e profissionais do setor sucroenergético participaram, no dia 15 de setembro, do bate-papo técnico “Nutrição da cana-de-açúcar: desafios técnicos, operacionais e econômicos”. O encontro teve como palestrante o Prof. Dr. Pedro Henrique de Cerqueira Luz, da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA/USP), que abordou estratégias para aumentar a eficiência do manejo nutricional diante de um cenário de custos elevados e margens mais ajustadas.

Na abertura do encontro, Renato Fernandes Machado, gerente Técnico da Socicana, apresentou um panorama do mercado sucroenergético e das perspectivas para a safra 2026/27. Entre os fundamentos analisados, destacou um cenário de câmbio mais estável, com pressão de baixa, e de valorização do petróleo, influenciada pelas tensões no Oriente Médio e pelos riscos ao fluxo da *commodity*. No mercado de etanol, mesmo com a alta do petróleo, Renato apontou fatores que limitam uma reação mais expressiva dos preços, como a oferta de etanol de milho e a defasagem dos combustíveis no mercado interno em relação ao cenário internacional. Para o açúcar, a perspectiva apresentada foi de valorização, diante dos impactos climáticos sobre a produção brasileira e das restrições hídricas na Ásia. Considerando esses fatores, as projeções de consultorias do setor até aquela data indicaram o preço do ATR entre R$ 0,915 e R$ 0,9637/kg para o fechamento da safra 2026/27, enquanto as estimativas para a moagem do Centro-Sul variaram entre 620 milhões e 643 milhões de toneladas.



Perspectivas para a safra 2026/27: projeções apresentadas pela Socicana indicam diferentes cenários para o preço de fechamento do ATR em São Paulo.

Na sequência, o Prof. Pedro Luz direcionou a discussão para a eficiência do manejo nutricional e a necessidade de considerar as particularidades de cada sistema produtivo. “Nem sempre o contexto de buscar a máxima produtividade significa necessariamente que eu vou ter o máximo retorno financeiro”, destacou. Segundo o professor, é necessário encontrar o equilíbrio entre a dose utilizada, a resposta da cultura e a rentabilidade obtida. “Temos que colocar também esses aspectos do retorno financeiro, não só o retorno técnico, mas o técnico-financeiro.”

Cenário exige maior atenção aos custos

Durante a apresentação, o pesquisador mostrou a evolução recente dos preços de fertilizantes e chamou a atenção para a piora nas relações de troca. Na prática, esse cenário representa maior pressão dos custos de adubação sobre a produção e exige mais atenção na definição das estratégias de manejo.

O Prof. Luz ressaltou a necessidade de estabelecer prioridades no manejo. “Calculamos o retorno do investimento para várias práticas agrícolas para que os produtores possam ir observando aquelas práticas que têm o melhor ROI (Retorno sobre Investimento) e aquelas que têm menos, para fazer os ajustes internos dentro do sistema produtivo deles”, explicou.

Expediente

Coplana - Cooperativa Agroindustrial
Diretoria: presidente - Bruno Rangel G. Martins, vice-presidente - Sérgio de Souza Nakagi e diretor-secretário - José Antonio de Souza Rossato Junior.

Socicana - Associação dos Fornecedores de Cana de Guariba
Diretoria: presidente - Maurício Palazzo Barbosa, diretor-tesoureiro - Ciro Mendes Sitta, diretor-secretário - Bruno Rangel Geraldo Martins e superintendente - Rafael Bordonal Kalaki.

Pautas: departamento de Comunicação da Socicana - gerente Carlos Eduardo Mucci; departamento de Marketing da Coplana - gerente Bruno Varrichio.

Produção
Neomarc Comunicação
Regiane Alves (Jorn. Resp., MTb 20.084), Ewerton Alves (coordenação de projetos), Karlinhus Mozzambani (design e diagramação), Ana Paula Miani (coordenação de produção), Francine Bortoleto Maximo (produção de conteúdo).

Contatos:
cemucci@socicana.com.br
bsvarrichio@coplana.com

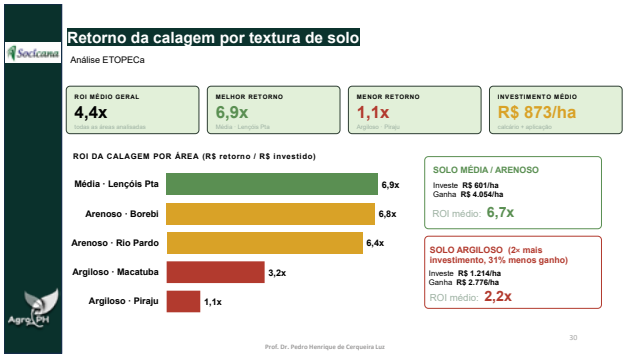
Correção do solo permanece estratégica

Entre os pontos abordados esteve a importância da construção e manutenção da fertilidade do solo. A estratégia apresentada envolve práticas corretivas, como calagem, gessagem e fosfatagem, associadas à adubação mineral, adubação orgânica, adubação verde, micronutrientes e outras ferramentas de manejo.



Manejo integrado: estratégia nutricional reúne práticas corretivas e diferentes formas de adubação para a construção da produtividade da cana-de-açúcar.

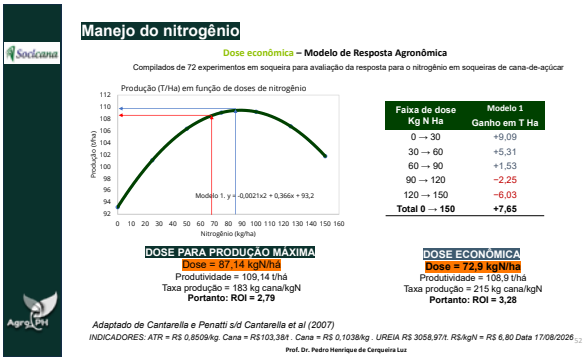
Resultados apresentados durante a palestra mostraram a resposta da cana à calagem em diferentes condições. Em uma análise econômica de áreas experimentais, o ROI médio da calagem foi de 4,4 vezes o valor investido. O comportamento, porém, variou conforme as características do solo: nas áreas de textura média ou arenosa avaliadas, o ROI médio chegou a 6,7 vezes, enquanto nos solos argilosos ficou em 2,2 vezes.



Retorno da calagem: análise apresentada mostra que o resultado econômico da prática varia conforme as características e a textura do solo.

Manejo precisa considerar diferentes fatores

Dentro do manejo nutricional, O professor detalhou estratégias para racionalizar o uso de nitrogênio (N), fósforo (P) e potássio (K) de acordo com as condições de cada área. Para o nitrogênio, os resultados apresentados mostraram que a dose de maior produtividade nem sempre coincide com a de melhor resultado econômico. Em uma análise baseada em 72 experimentos com cana-soca, por exemplo, a dose para máxima produção foi de 87,14 kg de N/ha, enquanto a dose econômica ficou em 72,9 kg de N/ha, com produtividades muito próximas.



Fonte: apresentação Prof. Dr. Pedro Henrique de Cerqueira Luz, adaptada de Cantarella e Penatti e Cantarella et al. (2007).

No manejo do fósforo, a orientação apresentada foi partir da análise da fertilidade do solo, considerar a relação de troca entre ATR e fertilizante e avaliar o potencial de resposta da área. Para as soqueiras, a estratégia proposta utiliza fatores de adubação diferentes conforme o teor de fósforo no solo, reduzindo a quantidade aplicada à medida que aumenta a disponibilidade do nutriente.

Para o potássio, a recomendação também varia conforme a fertilidade e a produtividade esperada. O fator apresentado vai de 1,6 kg de K_2O por tonelada de cana em solos com teor muito baixo de potássio a 1,0 kg/t em áreas classificadas com teor alto; em solos com teor muito alto, o fator indicado é zero. Segundo a apresentação, essa estratégia busca racionalizar o consumo do fertilizante potássico de acordo com a disponibilidade do nutriente no solo.

Apesar dos resultados apresentados, o professor destacou que é importante entender a realidade de cada um e com isso, tomar a melhor decisão de manejo que alie produtividades e retorno econômico.

Planejamento para produzir com eficiência

Para cana-planta e cana-soca, Prof. Luz destacou que o manejo nutricional deve acompanhar as diferentes fases do ciclo e considerar as condições de cada área. Nesse planejamento, além da resposta agronômica, entra a análise econômica das práticas adotadas. "Nós temos as práticas que visam ganhar altas produtividades ou ter um enfoque para buscar retorno econômico também", resumiu o professor.

Ao final da apresentação, o pesquisador reuniu diferentes estratégias de nutrição em um comparativo de retorno sobre o investimento. No cenário apresentado

para agosto de 2026, os resultados variaram de 0,90 a 7,5 vezes o valor investido, evidenciando diferenças no retorno entre as práticas avaliadas. Os micronutrientes apresentaram o maior índice, de 7,5 vezes, seguidos pelo enxofre, com 4,94, enquanto a adubação foliar registrou ROI de 2,50.

O comparativo reforça um dos conceitos abordados ao longo da palestra: alcançar a maior produtividade possível não significa, necessariamente, obter o melhor resultado econômico. A avaliação deve considerar quanto cada prática acrescenta à produção em relação ao investimento necessário, além das condições de solo, ambiente e potencial de resposta da lavoura.



Retorno do investimento: comparativo apresentado na palestra mostra diferenças no ROI entre as estratégias de adubação, com destaque para os micronutrientes, que alcançaram retorno de 7,5 vezes o valor investido no cenário de agosto de 2026.

"Achei a palestra muito importante, principalmente pelas orientações sobre os tratos culturais na cana. No cenário atual, cada vez mais desafiador, esse tipo de informação agrega muito ao produtor. Consegui entender melhor alguns pontos."
Angela Maria Sanches Castilho – Santa Ernestina/SP

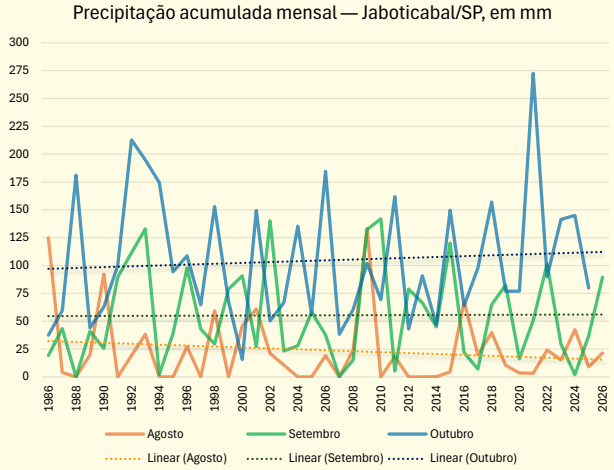
"Em um ano como este, em que todo mundo está buscando alternativas, a palestra mostrou que existem caminhos. Consegui esclarecer várias dúvidas, principalmente em relação à adubação, ao que pode ser reduzido e ao que precisa ser mantido. Para mim, foi muito esclarecedora."
Ricardo Magnani Taquaritinga/SP



Bruno Rocca
Desenvolvimento Agronômico Coplana

Chuvas de setembro abrem oportunidade para antecipar o plantio do amendoim, mas exigem atenção ao manejo inicial

Setembro de 2026 apresentou precipitação acima da média histórica em Jaboticabal-SP. Conforme o levantamento apresentado no gráfico, o acumulado foi de 89,5 mm, frente à média de 55 mm para setembro na série de 40 anos analisada — aproximadamente 63% acima da referência. Esse cenário favoreceu a antecipação da semeadura nas áreas com condições adequadas de solo.

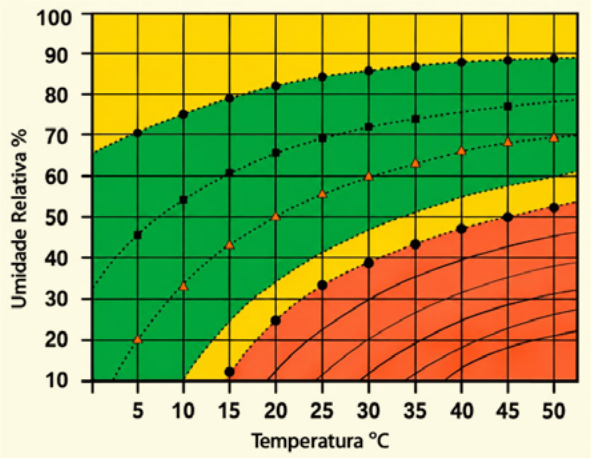


Fonte: Estação Agroclimática UNESP/FCAV.

O mês de outubro por sua vez com o decorrer dos anos apresenta uma tendência de incremento no volume médio mensal, passando de 96mm para 115 mm. Mais do que o volume acumulado, a distribuição das chuvas e a manutenção da umidade no solo são fundamentais para a germinação e o estabelecimento das plantas. Sementes de qualidade, com elevada germinação e vigor, associadas à regulagem adequada da semeadora, contribuem para uma emergência uniforme neste momento.

Em contrapartida, as altas temperaturas acenderam um sinal de alerta para o que podemos passar durante a safra. Temperaturas acima de 40°C associadas à baixa disponibilidade de água no solo podem comprometer o desenvolvimento da cultura, o uso de ferramentas mitigadoras de estresses se torna peça-chave para ultrapassar momentos como esses. A ausência de alumínio tóxico, baixa acidez do solo (pH), fornecimento de cálcio, magnésio e potássio de maneira equilibrada são estratégias que podem contribuir consideravelmente com a mitigação de estresses, além do uso de bactérias promotoras de crescimento e bioestimulantes, capazes de proporcionar efeito hormonal às plantas, estimulando-as a produzir sua própria defesa.

Nas pulverizações, o calor e a baixa umidade relativa do ar aumentam as perdas por evaporação e baixa absorção das plantas, exigindo atenção às condições meteorológicas e à tecnologia de aplicação. O Delta T auxilia nessa avaliação, mas deve ser interpretado em conjunto com as demais condições meteorológicas.



Aproveitar a oportunidade de antecipar o plantio exige planejamento e acompanhamento técnico. O objetivo é garantir que a boa condição de umidade na semeadura se traduza em uma lavoura bem estabelecida e com alto potencial produtivo.

Campanha Setembro Amarelo discute saúde mental no ambiente de trabalho

Durante o mês de setembro, a Comissão Interna de Prevenção de Acidentes e de Assédio (CIPA), em parceria com a área de Segurança, Saúde e Meio Ambiente (SSMA), realizou uma série de ações na Coplana em referência ao Setembro Amarelo. O objetivo foi promover a conscientização sobre saúde emocional e reforçar a importância da escuta, do acolhimento e da busca por ajuda quando necessário.

O tema central da campanha foi "Escutar é estar presente", reforçando que, muitas vezes, um simples gesto de atenção e uma escuta sem julgamentos podem fazer a diferença na vida de alguém.

Ao longo do mês, a Cooperativa trabalhou diferentes temas nos Diálogos Diários de Segurança (DDS), criando momentos de reflexão, como exemplo:

• Estresse no trabalho - quando é hora de parar e pedir ajuda?
• Cuidar da mente também é cuidar da saúde.
• Como perceber quando alguém não está bem?
• Escutar também é uma forma de cuidar.
• Pedir ajuda é um ato de coragem - tema discutido no encerramento da campanha.

Também foram realizadas ações de conscientização no ambiente de trabalho, com mensagens distribuídas pela unidade. Expressões como:



"Você importa" e "Eu faço parte dessa corrente", buscaram incentivar os colaboradores a olharem para si e para as pessoas ao redor.

A proposta foi levar o Setembro Amarelo para além de uma campanha do calendário, criando um espaço para falar sobre saúde emocional de forma aberta e acolhedora, fortalecendo a ideia de que ninguém precisa enfrentar suas dificuldades sozinho e de que pedir ajuda também é uma forma de cuidado.

Para Sandy Falcai Luiz, analista de Engenharia e secretária da CIPA, que participou da organização das ações, a iniciativa também contribuiu para reforçar a atenção ao outro no dia a dia. "Trabalhar o Setembro Amarelo com os colaboradores foi uma experiência muito importante e significativa. Mais do que falar sobre saúde mental, as ações nos permitiram reforçar a importância de olhar para o outro, ouvir sem julgamentos e entender que todos podem estar passando por momentos difíceis."

Segundo Sandy, as iniciativas fortalecem as relações. "Acredito que ações como essa contribuem para tornar o ambiente de trabalho mais acolhedor, porque favorecem a empatia, o respeito e a sensação de que ninguém precisa enfrentar suas dificuldades sozinho. Como secretária da CIPA e participante da organização das ações, fico muito feliz em ver esse tema sendo tratado com cuidado e proximidade."

A campanha, que envolveu colaboradores da Coplana, contou com a participação da CIPA, SSMA e lideranças, ressaltou a importância da construção conjunta de um ambiente onde as pessoas se sintam acolhidas, ouvidas e valorizadas. Mesmo com o encerramento do mês, a mensagem continua: cuidar, escutar, acolher e estar presente são atitudes que devem fazer parte da nossa rotina durante todo o ano.

Coplana investe no desenvolvimento de lideranças com programa de capacitação

A Coplana iniciou, em 22 de setembro, o PDL – Programa de Desenvolvimento de Líderes, uma iniciativa conduzida pela área de Gente e Gestão. A programação contempla seis encontros, distribuídos entre setembro e novembro, com conteúdos em módulos que incluem atividades práticas, estudos de caso e reflexões sobre os desafios da gestão de pessoas e equipes.

A trilha de desenvolvimento foi estruturada em três etapas: **EU, OUTRO e NÓS**. A primeira trabalha a autoliderança, estimulando o reconhecimento das próprias emoções, comportamentos, pontos fortes e oportunidades de desenvolvimento. A segunda concentra-se nas relações interpessoais, com foco na escuta, comunicação, feedback e desenvolvimento de pessoas. Já a terceira aborda a liderança de equipes, a construção de confiança, a delegação de responsabilidades, a colaboração e a busca por resultados coletivos.

Desenvolvimento das competências de liderança

Módulo 1 – Papel do líder e autoliderança abordou o perfil estratégico da liderança, os diferentes estilos de gestão, o autoconhecimento e a autorresponsabilidade. As atividades incluíram um autodiagnóstico dos participantes e a análise de situações práticas relacionadas à condução de equipes.



Módulo 2 – Inteligência emocional e relações interpessoais aprofundou temas como autocontrole, empatia, escuta ativa e construção de relações de confiança. Por meio de dinâmicas e simulações, os participantes trabalharam situações do cotidiano profissional que exigem equilíbrio emocional e comunicação eficaz.

Módulo 3 – Comunicação assertiva, feedback e conversas difíceis, apresentou técnicas de comunicação, escuta ativa e feedback construtivo, além de estratégias para conduzir conversas difíceis e alinhar expectativas com clareza e respeito.

Módulo 4 – Liderança situacional, delegação e desenvolvimento abordou a importância de adaptar o estilo de liderança ao nível de maturidade de cada profissional. Também foram trabalhadas ferramentas para delegar responsabilidades, acompanhar atividades e elaborar planos de desenvolvimento individual, estimulando a autonomia das equipes.

Próximos encontros

O programa será concluído em novembro, com os **Módulos 5 e 6 – Metas, gestão de resultados e desempenho**, que abordarão definição de metas, acompanhamento de indicadores, avaliação de desempenho e planos de ação. O último encontro será dedicado ao **Módulo 7 – Administração de conflitos, cultura e alta performance**, com foco na gestão de conflitos, no fortalecimento da confiança e na colaboração entre as equipes.

A iniciativa reforça o compromisso da Coplana com o desenvolvimento contínuo de suas lideranças, por meio do departamento de Gente e Gestão, contribuindo para uma atuação mais colaborativa e orientada a resultados.

Atualização do mercado do amendoim Outubro 2026



O mercado mundial de amendoim entra em outubro com uma combinação que vem se tornando mais clara: a demanda ainda não é forte em todos os destinos, mas a disponibilidade de produto de qualidade está mais restrita. Europa compra de forma seletiva, China ainda convive com estoques elevados, enquanto Brasil, Estados Unidos e parte da América do Sul caminham para uma oferta menor. O resultado é um mercado com viés de firmeza, principalmente para amendoins premium e dentro das especificações mais exigentes.

Europa: oferta apertada e frete mais caro elevam referências

Os compradores europeus continuam cautelosos e procurando oportunidades, mas as posições ainda descobertas estão sendo fechadas em níveis mais altos. O mercado indica negócios em torno de US$ 1.600 a US$ 1.700/t, frente a aproximadamente US$ 1.500/t em compras realizadas anteriormente. Além da menor disponibilidade, o frete voltou a exercer pressão: contêineres de 40 pés, anteriormente próximos de US$ 2.500, passaram para cerca de US$ 4.500, chegando em alguns casos a US$ 6.000. Assim, mesmo com uma demanda ainda moderada, a restrição de oferta ajuda a sustentar os preços.

Brasil inicia plantio com bom clima, mas área deve recuar novamente

O plantio brasileiro da safra 2026/27 já começou, com condições iniciais favoráveis de chuva e umidade do solo nas principais regiões produtoras de São Paulo. O principal risco, entretanto, não está no clima neste momento, mas no acesso ao crédito. Com base nas vendas de sementes, o relatório estima uma redução de 25% a 30% na área plantada. Os custos também continuam elevados, com o diesel acima de R$ 7,10/litro, aproximadamente 17% superior à safra passada. Ao mesmo tempo, as exportações brasileiras de amendoim em grão mostram bom desempenho: entre janeiro e agosto foram exportadas 215.289 toneladas, crescimento de 21%. Já as exportações de óleo de amendoim recuaram 18%, para 80.286 toneladas, refletindo principalmente a menor demanda chinesa. Essa combinação é importante: o Brasil pode produzir menos justamente em um momento de crescimento das exportações de grãos, aumentando a relevância da disponibilidade e da qualidade na formação de preços da próxima safra.

Estados Unidos também caminham para uma safra significativamente menor

Nos Estados Unidos, a redução é igualmente expressiva. Dados apresentados no relatório apontam área certificada de aproximadamente 1,4 milhão de acres, queda de 28%, enquanto a área colhida deve recuar cerca de 29%. A produção está projetada em 5,27 bilhões de libras, 27% abaixo do ano anterior. Os estoques remanescentes da safra 2025 ainda funcionam como amortecedor, mas a nova produção menor aponta para um balanço de oferta mais apertado adiante.

Argentina: área pode crescer, mas qualidade continua sendo preocupação

A intenção nacional de plantio da Argentina para 2026/27 é de aproximadamente 430 mil hectares, crescimento de 2,4%. Entretanto, há diferenças importantes entre regiões: enquanto Río Cuarto, em Córdoba, pode avançar, áreas de Buenos Aires e Santa Fe, sujeitas a excesso de umidade, tendem a perder espaço. Além disso, os efeitos da safra anterior permanecem. As condições adversas de colheita deixaram uma parcela relevante dos estoques com qualidade adequada principalmente para esmagamento, reduzindo a disponibilidade de produto premium.

América Latina ganha importância e preços começam a reagir

A disponibilidade latino-americana deteriorou-se de forma significativa. O 38/42 está concentrado principalmente no Brasil, com referências entre US$ 1.300 e US$ 1.400/t FOB, dependendo de aflatoxina, resíduos de defensivos e classificação. Na Argentina, calibres maiores estão bastante limitados, enquanto Paraguai se aproxima do fim de sua disponibilidade. O relatório sinaliza que os preços latino-americanos podem avançar mais US$ 50 a US$ 100/t, pressionados por custos financeiros, fretes e menor oferta. A América Latina entrou na safra com pouco estoque de passagem e agora enfrenta uma pro-

dução menor, deixando Brasil e Argentina em posição cada vez mais relevante para o abastecimento internacional.

Bird feed volta ao mercado e pode reforçar a demanda

Outro movimento importante aparece no segmento de bird feed (destinado à alimentação animal). Compradores europeus que anteriormente estavam cobertos na faixa de US$ 800 – 900/t voltaram ao mercado após perceberem que os preços subiram. Novos negócios podem ocorrer entre US$ 1.100 e US$ 1.200/t, dependendo de qualidade e especificação. Brasil e Argentina continuam sendo as principais origens para esse segmento, enquanto Índia e China apresentam menor competitividade e a oferta africana enfrenta limitações de qualidade.

China mantém mercado cauteloso

Na China, a nova safra começa a chegar, mas o cenário permanece dividido. Chuvas atrasaram a entrada de produto em Henan (maior província produtora de amendoim no país), enquanto algumas regiões registram momentaneamente menor disponibilidade de produto de melhor qualidade. Ainda assim, a demanda final permanece fraca e o mercado espera um aumento importante da oferta após o feriado do National Day. O relatório considera limitado o espaço para uma alta expressiva dos preços no curto prazo, com o comportamento futuro dependendo principalmente de clima, qualidade da nova safra, redução dos estoques antigos e recuperação do consumo.

Índia: risco de aperto em variedades específicas

A Índia apresenta um cenário bastante desigual entre regiões. Gujarat possui área estimada em apenas 70% a 80% do normal, enquanto Rajasthan, Madhya Pradesh e Uttar Pradesh registraram forte expansão. Apesar de uma produção total potencialmente próxima ao ano anterior, determinadas variedades podem enfrentar restrição significativa. As variedades Java do sul podem apresentar déficit de 30% a 40%. Paralelamente, a forte demanda interna entre outubro e janeiro tende a sustentar os preços. A NAFED (Federação Nacional do Mercado Cooperativo Agrícola da Índia) ainda possui aproximadamente 400 mil toneladas de estoques, oferecendo algum colchão inicial, mas a combinação entre consumo doméstico forte e falta de determinadas variedades pode provocar altas mais acentuadas.

África: Senegal e Nigéria ganham protagonismo

A oferta africana está mais concentrada. Há pouca disponibilidade do Sudão, enquanto Nigéria e Senegal aparecem como as principais origens ativas. A Nigéria oferta amendoim para esmagamento em aproximadamente US$ 900 – 1.000/t CFR Qingdao, preço significativamente inferior às ofertas latino-americanas para o mesmo destino. Já o Senegal aparece com óleo bruto de amendoim 2% FFA (grau de acidez) em torno de US$ 1.775 – 1.825/t CFR Qingdao (custo e frete até o porto de Qindao/China). O Senegal produz aproximadamente 1,5 milhão de toneladas de amendoim em casca, mas sua produção caiu quase 48% nos últimos anos, em linha com a redução da área cultivada. Mesmo assim, os preços cresceram aproximadamente 28,6% nos últimos cinco anos, mostrando a força do consumo doméstico. União Europeia e China permanecem como os principais destinos externos.

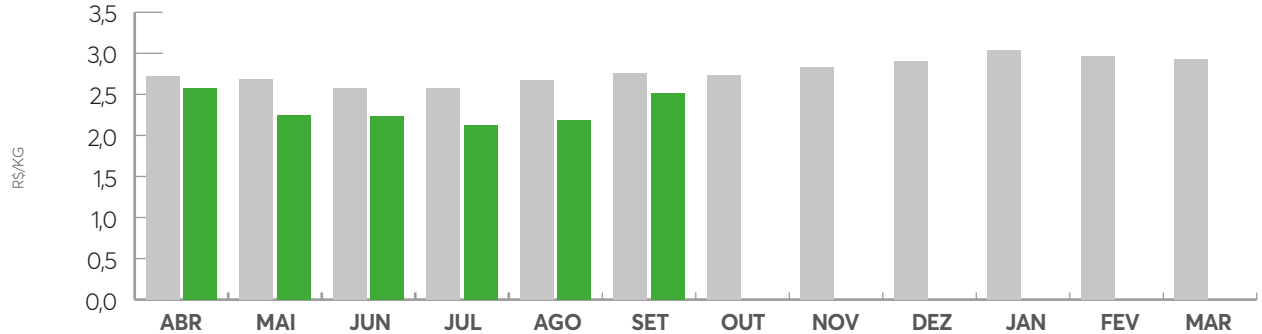
Inovação: tecnologia e eficiência também entram no radar

Além do mercado, o relatório apresenta avanços tecnológicos relevantes. Pesquisadores desenvolveram um sensor eletroquímico capaz de identificar sinais da Sclerotinia (fungo causador da doença mofo-branco) apenas cinco dias após a infecção, muito antes dos sintomas visíveis, que podem levar até dois meses para aparecer. A tecnologia pode permitir tratamentos antecipados e reduzir perdas de produtividade. Na área de sustentabilidade, um estudo avaliou o uso combinado de material superabsorvente e irrigação direcionada aos estágios críticos da cultura. Nas condições específicas do experimento, houve 50% menos água de irrigação, 26,9% maior produtividade de vagens e 25% maior produção de sementes. O próprio relatório ressalta que esses resultados não devem ser tratados como recomendação, mas mostram o potencial do manejo de precisão da água.

Conclusões

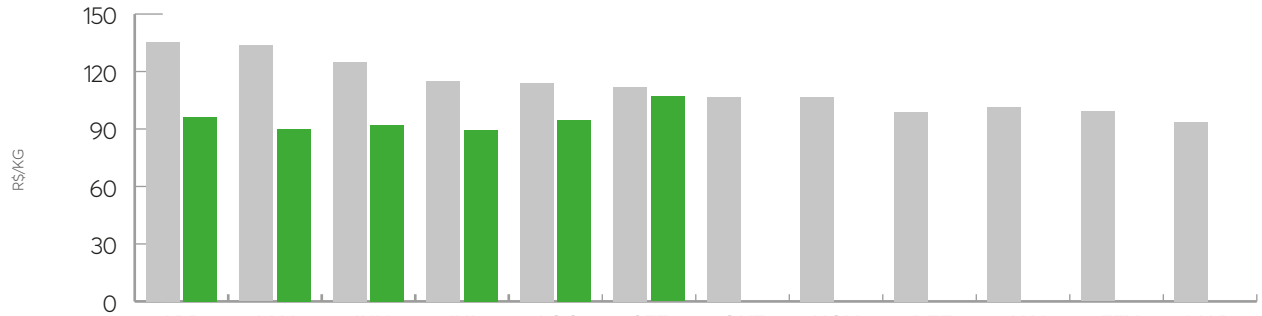
A leitura de outubro reforça uma mudança gradual no equilíbrio do mercado. Não há uma explosão da demanda global, especialmente porque China e parte da Europa continuam comprando com cautela. Porém, a oferta disponível sobretudo de produto premium está se tornando mais limitada. Para o Brasil, três fatores se destacam. Primeiro, uma redução potencial de 25% a 30% na área da nova safra pode apertar ainda mais a disponibilidade. Segundo, as exportações de grãos seguem crescendo, aumentando a disputa pelo produto brasileiro. Terceiro, a menor produção norte-americana e a dificuldade argentina em entregar determinados calibres fortalecem a posição do Brasil como origem estratégica. O cenário mais provável, portanto, é de firmeza seletiva dos preços, mais evidente nos calibres e especificações com oferta limitada. Qualidade, controle de aflatoxina e resíduos, rastreabilidade, capacidade de entrega e regularidade comercial devem pesar cada vez mais na formação do prêmio recebido pelo fornecedor.

Variação do Etanol Hidratado Carburante CEPEA



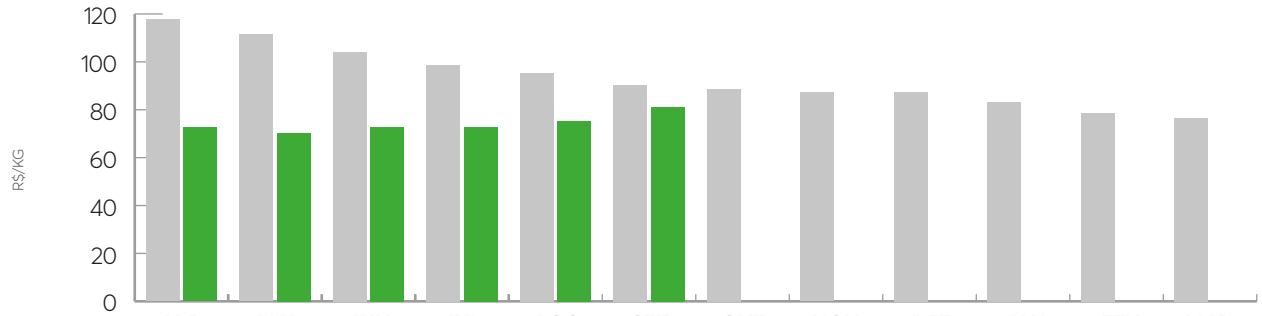
	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR
SAFRA 25/26	2,72	2,69	2,57	2,57	2,67	2,76	2,74	2,83	2,91	3,04	2,97	2,93
SAFRA 26/27	2,57	2,25	2,24	2,12	2,19	2,51						

Variação do Açúcar Branco Mercado Interno - CEPEA



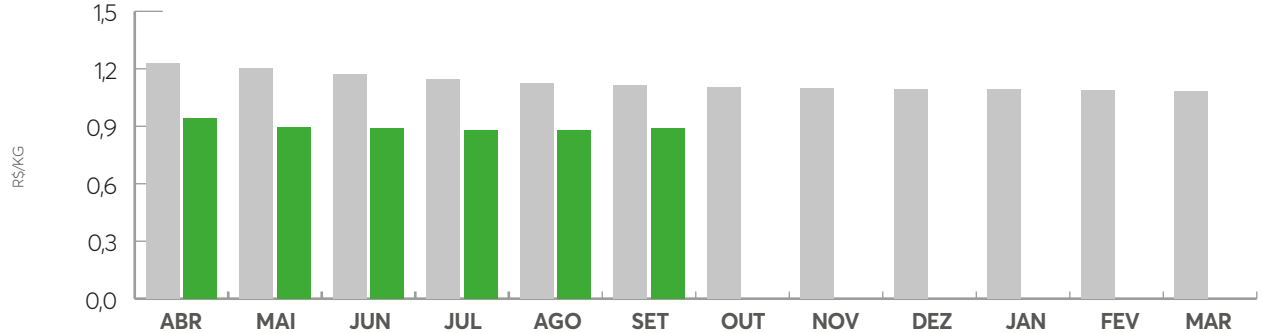
	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR
SAFRA 25/26	135,27	133,56	125,13	114,96	113,92	111,88	106,66	106,59	98,71	101,52	99,09	93,76
SAFRA 26/27	96,17	90,00	92,10	89,48	94,78	106,95						

Variação do Açúcar VHP CEPEA



	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR
SAFRA 25/26	117,68	111,40	104,22	98,74	95,22	90,43	88,60	87,16	87,31	83,26	78,59	76,53
SAFRA 26/27	72,65	70,22	72,77	72,82	75,27	81,20						

Variação do ATR Acumulado

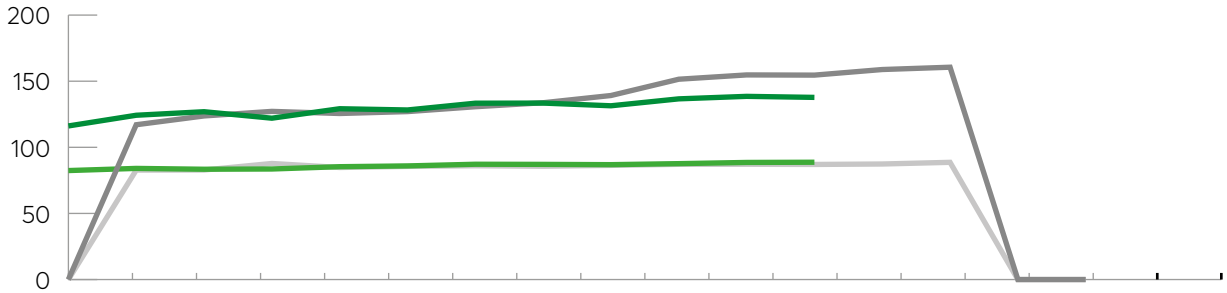


	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR
SAFRA 25/26	1,2294	1,2057	1,1710	1,1441	1,1267	1,1128	1,1041	1,0985	1,0952	1,0929	1,0886	1,0816
SAFRA 26/27	0,9398	0,8962	0,8877	0,8786	0,8770	0,8923						

Evolução do ATR e Pureza Quinzenal em Usinas da Região – Safras 24/25 e 25/26

Usina Raízen Bonfim

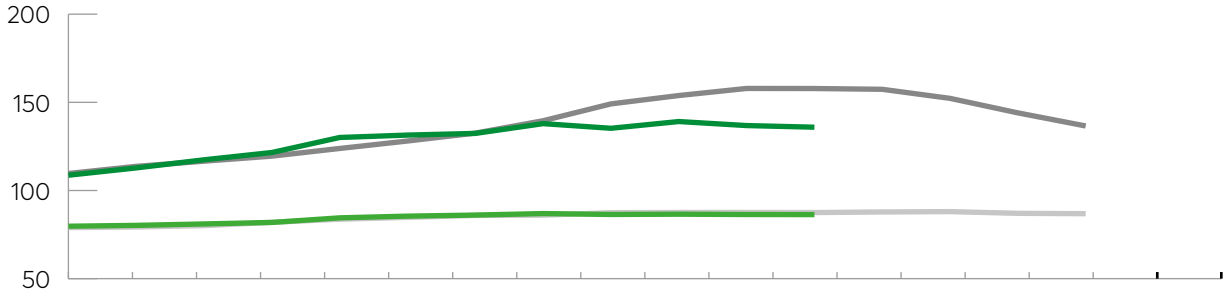
ATR DE PARTIDA DA SAFRA 26/27 = 135,41 KG



	1ª Q ABR	2ª Q ABR	1ª Q MAI	2ª Q MAI	1ª Q JUN	2ª Q JUN	1ª Q JUL	2ª Q JUL	1ª Q AGO	2ª Q AGO	1ª Q SET	2ª Q SET	1ª Q OUT	2ª Q OUT	1ª Q NOV	2ª Q NOV	1ª Q DEZ	2ª Q DEZ
ATR SAFRA 25/26 (Kg)	0,00	117,07	123,72	127,18	125,57	127,01	130,69	133,71	139,18	151,50	154,75	154,60	158,83	160,58	0,00	0,00	-	-
ATR SAFRA 26/27 (Kg)	116,16	124,25	126,93	122,02	129,19	128,25	133,37	133,45	131,41	136,65	138,54	137,76						
PUREZA SAFRA 25/26 (%)	0,00	82,78	82,85	87,78	84,74	85,59	86,05	85,67	86,33	87,15	87,17	87,04	87,38	88,64	0,00	0,00	-	-
PUREZA SAFRA 26/27 (%)	82,42	84,05	83,42	83,60	85,35	85,93	87,20	87,10	86,89	87,65	88,56	88,72						

Usina São Martinho

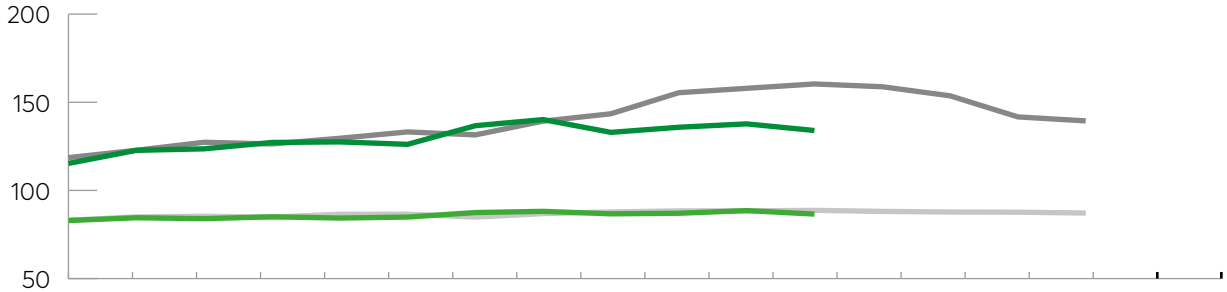
ATR DE PARTIDA DA SAFRA 26/27 = 132,00 KG



	1ª Q ABR	2ª Q ABR	1ª Q MAI	2ª Q MAI	1ª Q JUN	2ª Q JUN	1ª Q JUL	2ª Q JUL	1ª Q AGO	2ª Q AGO	1ª Q SET	2ª Q SET	1ª Q OUT	2ª Q OUT	1ª Q NOV	2ª Q NOV	1ª Q DEZ	2ª Q DEZ
ATR SAFRA 25/26 (Kg)	109,65	113,70	116,63	119,49	123,84	128,07	132,55	139,58	149,12	153,86	157,88	157,84	157,40	152,26	144,03	136,60	-	-
ATR SAFRA 26/27 (Kg)	108,67	112,81	117,41	121,55	130,07	131,43	132,38	137,92	135,29	139,11	136,83	135,90						
PUREZA SAFRA 25/26 (%)	78,95	79,31	80,08	81,95	83,72	84,76	85,87	86,01	87,40	87,54	87,55	87,49	87,82	88,02	87,05	86,84	-	-
PUREZA SAFRA 26/27 (%)	79,74	80,22	81,03	81,88	84,49	85,46	86,06	86,92	86,40	86,56	86,37	86,33						

Usina Santa Adélia

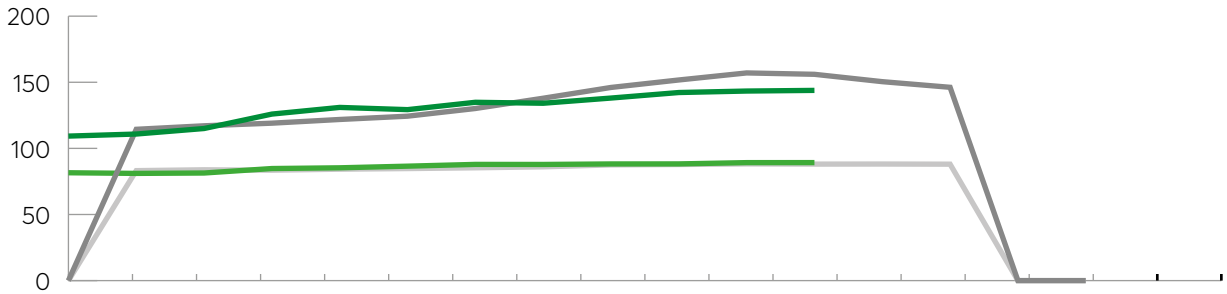
ATR DE PARTIDA DA SAFRA 26/27 = 136,00 KG



	1ª Q ABR	2ª Q ABR	1ª Q MAI	2ª Q MAI	1ª Q JUN	2ª Q JUN	1ª Q JUL	2ª Q JUL	1ª Q AGO	2ª Q AGO	1ª Q SET	2ª Q SET	1ª Q OUT	2ª Q OUT	1ª Q NOV	2ª Q NOV	1ª Q DEZ	2ª Q DEZ
ATR SAFRA 25/26 (Kg)	118,60	122,78	127,31	126,36	129,57	133,18	131,51	139,31	143,48	155,43	157,92	160,39	158,81	153,66	141,70	139,44	-	-
ATR SAFRA 26/27 (Kg)	115,32	122,73	123,59	127,20	127,53	126,14	136,71	140,18	132,93	135,84	137,75	133,99						
PUREZA SAFRA 25/26 (%)	83,09	84,99	85,31	84,87	86,48	86,51	84,89	86,84	87,78	88,39	88,42	88,68	88,11	87,75	87,65	87,18	-	-
PUREZA SAFRA 26/27 (%)	82,93	84,49	83,99	85,03	84,33	84,89	87,45	88,14	86,72	87,05	88,55	86,59						

Usina Pitangueiras

ATR DE PARTIDA DA SAFRA 26/27 = 133,00 KG



	1ª Q ABR	2ª Q ABR	1ª Q MAI	2ª Q MAI	1ª Q JUN	2ª Q JUN	1ª Q JUL	2ª Q JUL	1ª Q AGO	2ª Q AGO	1ª Q SET	2ª Q SET	1ª Q OUT	2ª Q OUT	1ª Q NOV	2ª Q NOV	1ª Q DEZ	2ª Q DEZ
ATR SAFRA 25/26 (Kg)	0,00	114,43	117,09	119,06	121,86	124,35	130,16	137,93	146,08	151,73	157,06	156,02	150,46	146,19	0,00	0,00	-	-
ATR SAFRA 26/27 (Kg)	109,29	110,85	115,02	125,94	130,98	129,30	134,86	134,13	138,06	142,24	143,36	143,86						
PUREZA SAFRA 25/26 (%)	0,00	83,17	83,81	83,50	84,26	84,73	85,31	86,05	87,51	87,81	88,26	88,10	88,16	88,05	0,00	0,00	0,00	-
PUREZA SAFRA 26/27 (%)	81,56	81,08	81,37	84,76	85,31	86,55	87,89	87,85	88,23	88,26	89,23	89,25						

Para mais informações, entre em contato com nosso Laboratório (16) 99790-4883.

Contratos de **compra e venda de cana**

O que o produtor deve fazer para garantir sua segurança jurídica

A relação comercial entre o produtor de cana-de-açúcar e a unidade industrial é formalizada por meio de contratos de compra e venda, que estabelecem as condições para a entrega da matéria-prima e os critérios que orientam sua remuneração. Mais do que um instrumento formal, o contrato define parâmetros importantes para a relação entre as partes ao longo da safra e permite ao produtor conhecer as condições da negociação.

Esses documentos seguem as diretrizes do Conselho dos Produtores de Cana-de-Açúcar, Açúcar e Etanol do Estado de São Paulo (Consecana), e para auxiliar os produtores na compreensão dessas regras, a Socicana disponibiliza aos associados o acesso às normas e aos procedimentos do Consecana. A entidade integra o sistema de representação dos produtores de cana-de-açúcar por meio da Organização de Associações de Produtores de Cana do Brasil (Orplana).

De acordo com as regras do Consecana, os contratos de compra e venda de cana devem ser formalizados por escrito.

Devem conter, no mínimo, as seguintes informações:

• Identificação e qualificação das partes contratantes;
• Descrição do objeto do contrato, incluindo a área de produção, fundo agrícola, estimativa de produção, percentual de variação e forma de entrega da cana;
• Prazo de vigência do contrato;
• Critérios para apuração da qualidade da cana entregue;
• Forma de definição do preço;
• Condições para pagamento de preço provisório;
• Regras para ajuste do preço provisório;
• Critérios para liquidação final ao término da safra;
• Mecanismos para conciliação e solução de conflitos.

Além das cláusulas obrigatórias, as partes podem estabelecer outras condições importantes:

• Variedades de cana que serão cultivadas;
• Período previsto para colheita;
• Penalidades pelo descumprimento das obrigações;
• Hipóteses de rescisão contratual;
• Regras para atrasos na colheita;
• Regras para atrasos no pagamento da cana entregue;
• Procedimentos de notificação entre as partes.

Novas regras do Consecana

O Consecana passou recentemente por processo de revisão, trazendo alterações importantes que podem impactar diretamente a atividade dos produtores rurais.

Neste período de adaptação, é fundamental que cada produtor conheça as novas regras, compreenda seus efeitos práticos e avalie cuidadosamente eventuais mudanças contratuais antes de assumir compromissos.

A Socicana está à disposição para prestar orientações e esclarecer dúvidas relacionadas às novas diretrizes e aos contratos vinculados à atividade canavieira.

Atenção antes de assinar

Antes de assinar qualquer contrato, é recomendável que o produtor leia atentamente todas as cláusulas e procure orientação jurídica especializada.

Muitas vezes, disposições aparentemente simples podem gerar consequências relevantes no futuro. Por isso, o contrato deve refletir fielmente a vontade das partes e ser compreendido integralmente antes da assinatura.

A análise prévia permite identificar riscos, esclarecer obrigações, adequar cláusulas e evitar prejuízos decorrentes de interpretações equivocadas.

Departamento Jurídico da Socicana

Para proporcionar maior segurança jurídica aos produtores associados, o Departamento Jurídico da Socicana oferece apoio na análise e elaboração de contratos relacionados à atividade canavieira.

O prazo para análise jurídica ou elaboração de contratos é de até quatro dias úteis, contados do recebimento de toda a documentação necessária.

Antes de assinar qualquer documento, consulte seu advogado de confiança ou o Departamento Jurídico da Socicana.

Contratos bem elaborados protegem seu patrimônio, reduzem riscos e contribuem para o sucesso da sua atividade produtiva. A Socicana está ao lado do produtor para decisões mais seguras.

Mais informações: Departamento Jurídico,
Dra. Elaine Ap. Maduro Costa (16)99740-6107