

INFORMATIVO
PRODUTOR

Ano 5 - Nº 60 - Dezembro 2020



AGO Coplana elege nova Diretoria

*Período de conquistas reflete união de cooperados,
diretores e equipe nos últimos seis anos*

No dia 24 de novembro, a Coplana realizou sua Assembleia Geral Ordinária, exercício 2019/2020, em que foi eleita a nova diretoria para o mandato de três anos. Bruno Rangel Geraldo Martins assumiu a presidência da Cooperativa. A Diretoria era formada por José Antonio de Souza Rossato Junior, como presidente, Bruno Rangel, como vice-presidente, e Francisco Antonio de Laurentiis Filho, como secretário. A nova composição segue com Bruno Rangel - presidente, Rossato - vice-presidente e Sérgio de Souza Nakagi - secretário.

Foto: AGO comemora conquistas apesar dos desafios econômicos e sanitários. Da esquerda para direita, Sérgio de Souza Nakagi, Bruno Rangel Geraldo Martins, José Antonio de Souza Rossato Junior e Maurício Palazzo Barbosa.

Foto: Ewertom Alves

Crédito Verde Bonsucro
Páginas 4, 5 e 6

Pontas de Pulverização
Páginas 7, 8 e 9

Plano de Saúde
Página 12

Ao transmitir o cargo, Rossato falou dos desafios dos últimos seis anos. “Os contextos político e macroeconômico do país sempre interferem nos negócios: é inerente a qualquer atividade. Neste período, tivemos *impeachment* da presidente, a greve dos caminhoneiros e a mais longa e profunda recessão econômica da história do Brasil. Entretanto, acredito que foi a recente pandemia de covid-19 a responsável por um dos maiores desafios que nós tivemos e que transcendeu o contexto nacional: tanto pelas incertezas trazidas, impacto nas cadeias de suprimentos e, especialmente, pelo risco exposto à saúde das pessoas”, afirmou Rossato.

Sobre a trajetória da Coplana nestes dois mandatos, ele reforçou o atendimento ao cooperado como principal estratégia. “Os números são conhecidos e evidenciam a evolução da Coplana nos negócios durante o período. Propusemos uma agenda estratégica em torno das principais culturas, com foco na geração de valor aos nossos cooperados: a semente de amendoim (de indenizador à referência no país neste insumo), o Progra-



Bruno Rangel Geraldo Martins conduzido à presidência pela AGO, em 24/11/2020



José Antonio de Souza Rossato Junior como presidente da Coplana por seis anos

ma +Cana (parcerias com novas tecnologias na produção da cana-de-açúcar para maior competitividade do produtor) e o direcionamento para o crescimento da soja (recomendações para a produção no campo e evolução na gestão industrial). Entretanto, vale a pena destacar o que não está no nosso balanço: a nossa evolução na governança e o aprimoramento do relacionamento com os cooperados” comemorou. Para concluir, ele resumiu seu sentimento diante do trabalho realizado. “Agradecimento. As pessoas são a alma de uma Organização. Agradço aos nossos colaboradores

pelo engajamento e por nos dar suporte como produtores em nossa atividade no campo. Aos cooperados, o meu agradecimento pela confiança em representá-los neste ciclo. Foi uma jornada incrível e de muito aprendizado. Muito obrigado!”, afirmou o ex-presidente.

Para Bruno Rangel Geraldo Martins, que agora assume a presidência, a nova gestão dará continuidade a um planejamento iniciado há vários anos. “Teremos a continuação de um trabalho que já vinha sendo desenvolvido há muito tempo e se intensificou nos últimos seis anos, nesta gestão do Rossato, e eu tive a oportunidade de estar junto com ele. Vamos continuar sempre respeitando e promovendo nossa estrutura de governança que, talvez, seja um dos maiores valores que temos. Vamos continuar contribuindo para que o produtor sempre tenha benefícios e agregue valor à sua produção. Claro que a Cooperativa tem que se manter e pagar suas contas, mas nosso trabalho é voltado para o produtor; o que faz sentido é o produtor ter resultado e continuar em sua atividade” afirmou Bruno.

Os fatos que marcaram os últimos períodos

Ao longo dos últimos seis anos, a Cooperativa cresceu em seus diversos setores, e tanto cooperados, como diretores, demais conselheiros e membros da equipe venceram desafios relacionados ao cenário político-econômico, clima, além de uma impensável crise sanitária com a pandemia de covid-19.

Em 2014, por exemplo, o setor viveu uma seca histórica, com impacto para grãos e cana-de-açúcar. Surpreendentemente, o ano seguinte trouxe o maior volume de amendoim já recebido pela Cooperativa, com 3,158 milhões de sacos. No mesmo ano, a Cooperativa uniu-se à Socicana e ao Instituto Agrônomo (IAC) para lançar o Programa +Cana, com a produção de mudas pré-brotadas para maior sanidade e produtividade. Na soja, o MIP, Manejo Integrado de Pragas, objetivou maior sustentabilidade da produção. Entre os principais avanços do período, a reestruturação do organograma, intensificação governança corporativa, internalização do ciclo de comércio internacional e implantação do Programa de Manufatura de Classe Mundial.

No exercício de 2015/2016, a Coplana, mesmo com os reveses na política e economia, apresentou resultado líquido de R\$ 13,4 milhões e comercializou o volume recorde de amendoim recebido na safra 2014/2015. Houve ainda recebimento de volume recorde de soja (970 mil sacas). Outros aspectos relevantes foram a reinauguração das Lojas em Guariba e Jaboticabal, com sua revitalização, além do mapeamento e classificação de solos em uma área de 22 mil hectares. Houve ainda a implantação de novo modelo de gestão em cada negócio: Insumos, Grãos, Varejo e Tecnologia e Inovação,

apoiado pelas áreas Administrativa, Financeira, Jurídica, Logística e Suprimentos, com redução de custos, incremento do resultado e melhorias nos processos.

No ciclo 2016/2017, mais um avanço com resultado líquido de R\$ 15,006 milhões. No campo, o clima contribuiu para alta produtividade e qualidade. No amendoim, foram mais de 3 milhões de sacos (2ª maior safra da história) e a transformação do armazém para granel. A soja contou com volume de 1,163 milhão de sacas (maior safra da história) e teve nova operação de recepção, pré-limpeza e secagem. Na cana-de-açúcar, devido ao clima, uma safra com baixa produtividade para a maioria dos cooperados. Entretanto, a recuperação dos preços do açúcar contribuiu para o aumento do valor do ATR. Neste período, a Coplana também recebeu, da Organização das Cooperativas Brasileiras, o prêmio SomosCoop, na categoria Inovação e Tecnologia. Outro destaque foi a revitalização dos Núcleos de Desenvolvimento, com eleições democráticas e representação dos principais negócios, além do Núcleos Lideragro e da Mulher. O Planejamento Estratégico foi aprovado, resultando em inúmeras ações.

Já no período 2017/2018, a Coplana completou 55 anos, representados por solidez e sustentabilidade, com resultado líquido de R\$ 17,561 milhões. A safra de grãos marcou o maior volume recebido pela Coplana: 90 mil toneladas de amendoim em casca (3,600 milhões de sacos) e 78,9 mil toneladas de soja (1,315 milhão de sacas). Devido à representatividade do amendoim, Jaboticabal recebeu o título de "Capital do Amendoim" no Estado de São Paulo, conquista capitaneada pela Cooperativa. Outro destaque foi a inauguração da Loja de Batatais. O

faturamento líquido chegou a R\$ 500 milhões, 25% a mais que o anterior.

No Exercício 2018/2019, novas adversidades políticas e econômicas, mas a Cooperativa superou seu faturamento líquido, alcançando R\$ 587 milhões e um resultado de R\$ 20 milhões. Nas exportações, foram mais de 37 mil toneladas de amendoim para países dos cinco continentes, ou crescimento de 54%, em relação aos cinco anos anteriores.

No Exercício 2019/2020, há menos de dois meses para seu encerramento, o impensável aconteceu, e a pandemia de covid-19 tornou-se realidade no Brasil. Para superar as restrições impostas, a Cooperativa reforçou os conceitos de preservação da saúde das pessoas, a manutenção das atividades essenciais e o diagnóstico minucioso do fluxo de caixa. Na lavoura, Assistência Técnica ainda mais presente, dando todo o suporte necessário. Em relação aos processos, destaque para Projetos Sementes, com a implantação da câmara fria. O faturamento líquido alcançou R\$ 600 milhões, e o resultado foi de R\$ 21 milhões, apesar de uma safra de cereais 17% menor que no ciclo anterior. Com um rigoroso protocolo de prevenção ao coronavírus, a Coplana não parou um único dia, monitorando todas as áreas, oferecendo suporte às equipes e o atendimento a padrões sanitários no relacionamento com o cooperado e público em geral.

Cabe lembrar que nos últimos 10 anos, a Coplana aumentou seu faturamento em 229%, saindo de R\$ 182 milhões para R\$ 600 milhões. O resultado em 31/12/2010 era de R\$ 1,5 milhão e, em 30/04/2020, R\$ 21,3 milhões, fruto do trabalho de cooperados, diretores e equipe com investimentos necessários aos avanços e uma gestão presente e eficiente.

Socicana comemora primeira transação mundial de cana-de-açúcar na plataforma digital Bonsucro

Parecia um sonho distante, daqueles difíceis de acontecer. Realmente, não foi nada fácil, mas produtores que fazem parte da Socicana, Associação dos Fornecedores de Cana de Guariba, comemoram a conclusão de sua primeira venda de créditos de cana-de-açúcar com certificação ambiental.

As negociações tiveram início em janeiro deste ano, e, no dia no dia 29 de julho, os produtores Paulo de Araújo Rodrigues (Guariba/SP) e Roberto Cestari (Jaboticabal/SP) concluíram suas primeiras vendas de créditos de cana-de-açúcar certificada pela Bonsucro para um comprador em outro país, uma indústria internacional de chocolates. A conclusão ocorreu com a efetivação do pagamento, no início deste mês de dezembro. Depois de quase um ano de esforços, tornou-se realidade a primeira transação em um ambiente de *marketplace*, ou seja, uma plataforma digital de compra e venda. A iniciativa responsável pela plataforma é a Bonsucro, organização global sem fins lucrativos sediada em Londres, que promove a sustentabilidade da produção. A Socicana, entidade da qual os dois produtores fazem parte, foi a primeira Associação no mundo a formalizar este tipo de comercialização.

Somente os produtores que possuem a certificação Bonsucro podem realizar a venda destes créditos de cana, associados à parte de sua produção que é certificada. O grande benefício é que, ao mesmo tempo, podem continuar vendendo sua cana física normalmente



para a usina. Como referência, um crédito de cana Bonsucro é igual a uma tonelada de cana produzida em conformidade com os padrões de sustentabilidade da iniciativa, que leva em consideração boas práticas ambientais, sociais e econômico-operacionais.

A plataforma de comercialização de créditos da Bonsucro oferece uma alternativa de recompensa, aos produtores, pelos esforços e investimentos que foram necessários no processo de certificação. Desta forma, valida todo o trabalho na propriedade direcionado a uma produção a cada dia mais sustentável. Os créditos também maximizam a exposição dos agricultores no mercado e representam agregação de valor em sua remuneração.

O superintendente da Socicana, Rafael Kalaki, comenta que o produtor certificado passa agora a ter mais uma opção de receita. Pode vender a produção de cana-de-açúcar para a usina, buscar com esta um reconhecimento pela certificação ou, então, vender a matéria-prima como uma produção convencional e

comercializar os créditos referentes para qualquer empresa interessada. “Trata-se de uma valorização e um incentivo para produção sustentável. Esta iniciativa permite ao produtor acessar diretamente os clientes finais e ofertar sua produção diferenciada. Esta foi a primeira venda deste tipo de produto e passa, portanto, a ser um marco, uma nova oportunidade para agregar valor à produção de cana. A Socicana conseguiu ser pioneira neste processo todo, pois foi a primeira associação do Brasil a ter certificação Bonsucro com controle de cadeia de custódia. Posteriormente, foi a primeira a ofertar os créditos na plataforma. Agora, é a primeira a comercializar estes créditos”, comemora Kalaki.

O agricultor Paulo de Araújo Rodrigues lembra do início deste trabalho, há cerca de sete anos. “Nossa história com a Bonsucro começou há bastante tempo, primeiro quando decidimos, junto com a Socicana, que era importante desenvolver um programa de certificação para os produtores da nossa região. Depois

de pesquisado, decidimos pela Bonsucro por sua qualidade, representatividade e importância no setor. No início, o produtor não podia fazer a sua certificação individualmente, apenas se estivesse ligado a uma usina processadora de cana. Foi o trabalho capitaneado pela Socicana que levou a Bonsucro a reconhecer a importância dos produtores para que pudessem ter a sua certificação individualmente”, afirmou Rodrigues.

Para Rodrigues, a certificação trouxe o almejado diferencial de mercado, com a possibilidade de vender os créditos. “A certificação é praticamente um passaporte carimbado por alguém de fora do nosso negócio, dizendo que fazemos as coisas de uma maneira adequada, tanto do ponto de vista técnico, como ambiental, como do ponto de vista social. É obvio que quando buscamos a certificação, fizemos investimentos para que atingíssemos todos os padrões necessários. A importância dos créditos é um reconhecimento econômico e financeiro, naquilo que es-



Produtor Associado Paulo de Araújo Rodrigues



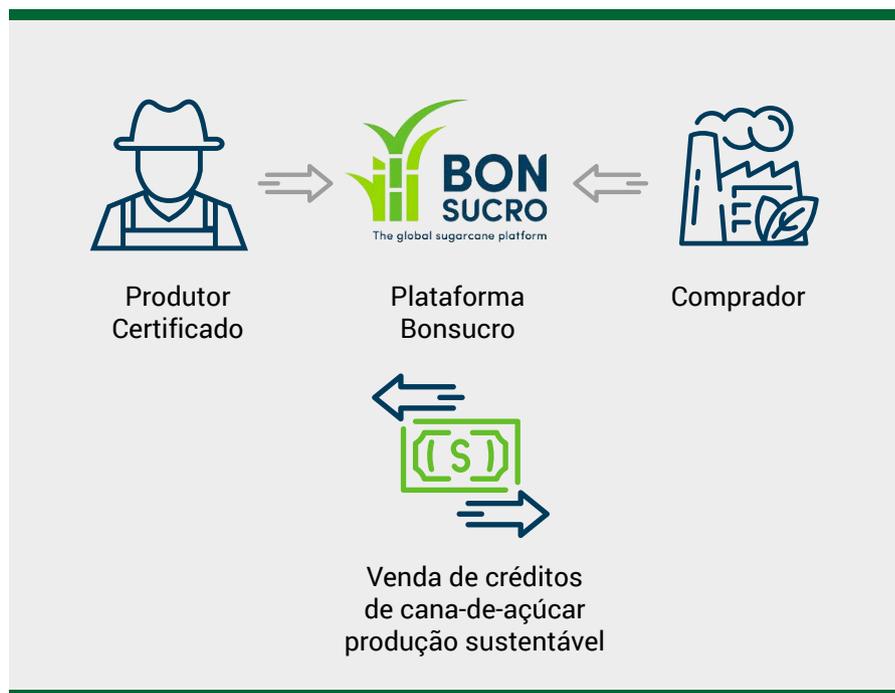
Produtor Associado Roberto Cestari



tamos fazendo em termos de qualidade do processo produtivo. O fato dos créditos serem hoje reconhecidos e permitirem que possamos comercializá-los é um avanço bastante grande para o processo de certificação”, concluiu.

O associado Roberto Cestari avalia as mudanças práticas na propriedade. “Depois que nós iniciamos com a Bonsucro, começamos a ter uma visão extremamente profissional dentro de nossa atividade. Na prática, vemos a certificação como um aperfeiçoamento com nossos colaboradores, com a segurança do trabalho, legislações ambiental e trabalhista, devido a todo esse enquadramento e exigências que a certificação nos traz. Isso ameniza nossos riscos da atividade”, afirma Cestari.

Ele também fala sobre a compensação do investimento realizado. “Qualquer produtor rural que venha a optar por uma certificação precisará realizar investimentos, mas com certeza será diferenciado no mercado, valorizando o produto dentro de uma remuneração diferente de um produto não certificado. Com certeza, um produto certificado precisará ser bem mais remunerado. O importante disso é que sempre que conseguimos um acréscimo econômico dentro da nossa ativi-



dade, isto retorna para a própria atividade. Tentamos sempre melhorar em busca de novas tecnologias. Isto irá agregar valor econômico à matéria-prima. Há mais de 3 anos dentro da Bonsucro, estávamos na expectativa, ansiosos para ter um reconhecimento econômico. Claro, vindo este reconhecimento, vamos investir na própria atividade”, concluiu o produtor.

Os créditos também são um excelente negócio para os compradores, que podem transpor as restrições governamentais impostas ao comércio de produtos derivados da cana, tais como cotas. A transação representa o reconhecimento dos compradores e seu apoio às melhores práticas ambientais, sociais e operacionais da produção de cana-de-açúcar. Dessa forma, incentiva e pratica o compartilhamento de valor criado na cadeia produtiva. A primeira venda destes créditos, portanto, pode abrir um novo caminho para a valorização dos produtores, como afirma Livia Ignácio, gerente Brasil da Bonsucro. “A primeira venda de créditos de cana Bonsucro representa um marco para o reconhecimento da produção de cana sustentável no Brasil e para a entrada oficial dos produtores certificados nesse mercado. Com essa nova modalidade que é o crédito de cana, os produtores podem negociar sua produção certificada diretamente na plataforma. Do lado dos compradores, há um crescente interesse em promover boas práticas agrícolas “direto na fonte”, e o crédito de cana Bonsucro torna isso realidade”, concluiu. Livia Ignácio.

Pontas de pulverização

**Pedro Henrique Urach Ferreira,
Ana Beatriz Dilena Spadoni
Marcelo da Costa Ferreira**

O calor intenso e as chuvas constantes beneficiam o desenvolvimento das culturas, mas também de pragas, doenças e plantas daninhas. Visando ao sucesso do controle fitossanitário nesse período, deve-se selecionar o produto a ser aplicado e calibrar o equipamento de aplicação antes de iniciar a operação. Deve-se considerar a correta detecção, identificação, nível e local de infestação do problema no campo; selecionar o produto e quantidade a ser aplicada; proceder a correta colocação do produto sobre o alvo, com a devida distribuição e depósito para o bom controle e mínima contaminação.

Muitas vezes, no entanto, a qualidade da aplicação não recebe a atenção adequada, com consequentes falhas na colocação do produto no alvo e no controle fitossanitário. Um dos principais pontos que é negligenciado é a seleção da ponta de pulverização.

Escolher corretamente a ponta de pulverização a ser usada é extremamente importante, visando ao melhor controle possível, evitando perdas de insumos, de produtividade e a contaminação do operador, do ambiente e de culturas vizinhas. A ponta de pulverização é o componente do sistema hidráulico responsável pela fragmentação do líquido em gotas que irão transportar o produto até o alvo a ser controlado. Hoje, vários são os modelos e marcas de pontas disponíveis, cada uma com suas características e recomendações específicas.

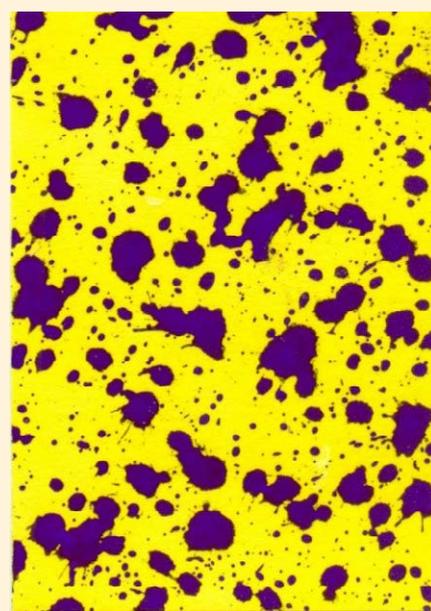
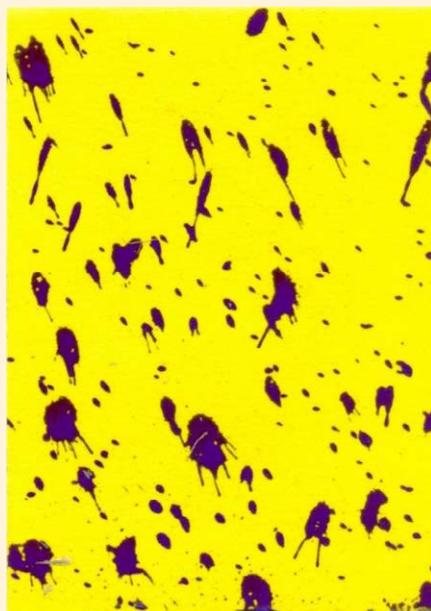
A seleção da ponta deve considerar o alvo a ser controlado. O inseto, doença ou daninha está presente em toda a área? O alvo se encontra no solo, na parte inferior ou superior da planta? E a ponta de

pulverização indicada para controlar a ferrugem asiática em soja será diferente, por exemplo, de uma indicada para controlar daninhas de folha estreita em amendoim.

Após a determinação e caracterização do alvo, deve-se considerar qual o tamanho adequado da gota para chegar até ele, com o mínimo de perdas (deriva e evaporação), e garantir boa cobertura e depósito necessário para seu controle. Pontas que produzem gotas finas tendem a produzir maiores coberturas, mas são mais susceptíveis ao arraste pelo vento do que pontas com gotas mais grossas. Pontas que produzem gotas muito grossas, geralmente formam coberturas menores do que aquelas que formam gotas mais finas. Para conhecer qual o tamanho de gota produzido por uma determinada ponta basta consultar o catálogo do fabricante.

Além da escolha do modelo da ponta, a pressão de pulverização é outro fator que interfere no tamanho de gotas. O aumento da pressão diminui o tamanho da gota, e a redução da pressão aumenta o tamanho da gota produzida. Desse modo, deve-se atentar às variações de pressão feitas para garantir o volume de aplicação durante a operação. Muitas vezes, estas variações afetam o tamanho da gota com possíveis falhas na aplicação.

Em relação à cobertura do alvo pela pulverização, deve-se observar a necessidade de cada produto fitossanitário, para o melhor controle do alvo em questão. De modo geral, coberturas maiores são recomendadas para alvos pouco móveis e para produtos de contato, enquanto coberturas menores podem atender ao controle de alvos mais móveis e a produtos sistêmicos. Uma boa ferramenta para avaliar a cobertura durante a calibração do pulverizador é o papel hidrossensível. Assim, é possível quantificar a porcentagem de cobertura no papel, através do uso de aplicativos que realizam este cálculo, disponíveis para telefones móveis.



Fonte: Pedro H. U. Ferreira

Avaliar a cobertura de pulverização no alvo é importante para garantir o sucesso de controle. O uso de papéis hidrossensíveis é uma importante ferramenta para essa aferição.

A escolha do volume de aplicação deverá ser, portanto, uma consequência da cobertura de aplicação selecionada. Caso a cobertura obtida nos papéis hidrossensíveis for abaixo do necessário para o controle almejado, deve-se selecionar a vazão da ponta para obtenção de um maior volume de aplicação. Caso a cobertura nos papéis hidrossensíveis tenha sido alta, pode-se selecionar uma ponta com vazão menor.

As condições meteorológicas, especialmente a velocidade de vento e a umidade do ar, também devem ser levados em conta. Em casos de ventos fortes e baixas umidades, por exemplo, recomenda-se trabalhar com gotas maiores. Em condições mais propícias, o uso de gotas menores pode ser adequado, dependendo do alvo e produto a ser aplicado.



Fonte: Pedro H. U. Ferreira

A escolha da ponta de pulverização e o tamanho da gota devem levar em conta as condições meteorológicas, como velocidade de vento, umidade relativa e temperatura.

Dentre os diversos modelos de pontas de pulverização disponíveis, pode-se destacar os seguintes grupos:

Pontas de pulverização - funções e modelos

As pontas de pulverização têm 3 principais funções: determinar a vazão (tamanho do orifício, características do líquido e pressão), produzir gotas (modelo da ponta, líquido e pressão) e propiciar a distribuição do líquido na aplicação (modelo, líquido e pressão).

Existem vários modelos de pontas disponíveis, sendo que cada um produz uma faixa diferente de tamanho de gotas, bem como de largura e padrão de jato. Alguns modelos apresentam características específicas que os diferencia.

Os modelos de pontas de pulverização possuem objetivos específicos e distintos. Características de vazão, ângulo do jato de pulverização, quantidade de jatos, tecnologia interna da ponta (pré-orifícios e outras estruturas), indução de ar (túnel de Venturi) e deflexão são diferenças entre os modelos.

Modelos de pontas de jato plano

Também denominadas “tipo leque”, produzem jato em um só plano, e o seu uso é indicado para alvos planos, como solo, parede, ou em culturas para alvos mais expostos.

A ponta de jato plano se subdivide em outros dois: “plano padrão” e “plano contínuo”. A principal diferença é a distribuição do volume. O plano padrão é o mais utilizado em equipamentos de pulverização de barra. Tem como principal característica a necessidade do cruzamento dos jatos para a adequada uniformização da distribuição volumétrica do produto.

Já o plano contínuo apresenta distribuição mais uniforme ao longo de toda a faixa de aplicação, não necessitando de sobreposição de mais pontas. Geralmente, são mais utilizados em pulverizadores costais e em pingente, para aplicações localizadas.

O modelo de ponta defletora, também chamada “de impacto” é produzido para operar em faixa de pressão entre 15 a 90 psi. Em geral produz gotas relativamente maiores e mais velozes que os demais modelos de jato padrão e contínuo, além de um jato com ângulo maior.

Os modelos com indução de ar produzem gotas muito maiores, visando reduzir a deriva e proporcionar menor risco de incidentes com culturas vizinhas, de intoxicação humana e de contaminação ambiental. A mistura do ar com a água ocorre na “câmara de mistura” por meio do sistema Venturi que arrasta ar para o interior do bico. O resultado é uma gota de tamanho realmente muito maior que em modelos que não usam esta tecnologia, com a vantagem de não aumentar o volume de aplicação, por usar o ar para aumentar o seu diâmetro e não somente o líquido.

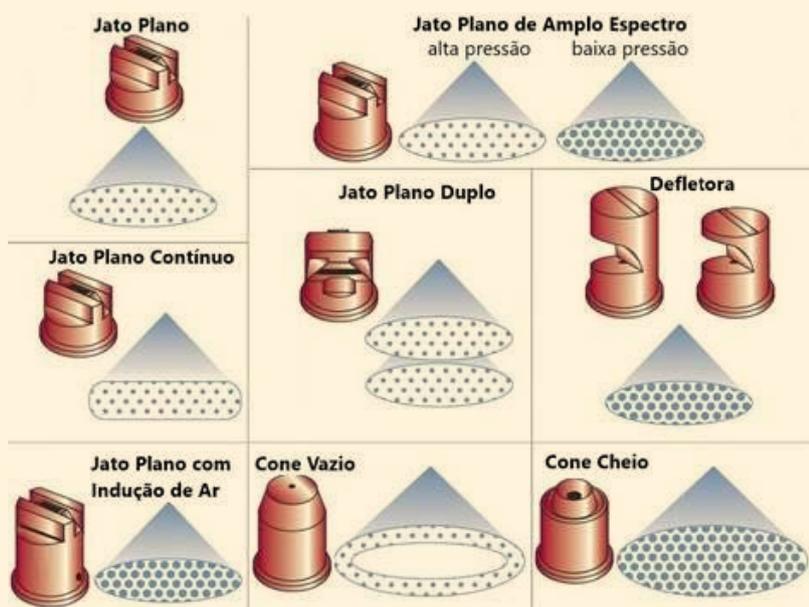
Todas estas pontas são produzidas em uma grande variedade de tamanho e ângulos de abertura do jato, embora 110 graus seja o de uso mais frequente.

Modelos de pontas de jato cônico

Tipicamente, possuem dois componentes denominados ponta (ou disco) e núcleo (difusor, caracol, espiral) e são capazes de proporcionar cobertura e penetração maiores na cultura, por produzirem gotas menores. Porém, há um maior risco de deriva, devendo ser utilizado com bastante cuidado. Geralmente, são recomendados para aplicação em áreas de alta densidade foliar e para o controle de alvos difíceis de atingir.

Dentre os modelos disponíveis, há os de cone cheio e cone vazio. O modelo de cone vazio distribui o produto de forma circular, com poucas gotas no centro do jato. Os ângulos variam entre 20 e 110 graus e são utilizados com frequência em pulverizadores com assistência de ar.

Como se pode imaginar, a ponta de cone cheio também pulveriza o produto de maneira circular. A diferença é que nesta há gotas também no centro do jato. Neste tipo, os ângulos costumam ser menores, mas também variam entre 20 e 110 graus.



Hoje vários tipos de pontas de pulverização estão disponíveis, cada um com suas características e finalidades específicas.

Uma vez selecionado o modelo de ponta, cabe ao técnico responsável realizar a devida calibração do pulverizador para verificar a uniformidade e qualidade da aplicação. Fica evidente, portanto, que a aplicação deve ser planejada para cada situação específica no campo e que não existem fórmulas ou receitas prontas e únicas para solucionar todos os problemas. Pelo contrário, quanto mais particularizado, mais eficiente e econômico tende a ser o resultado. Conhecer as técnicas disponíveis e saber quando as utilizar é o melhor caminho para alcançar o sucesso no controle fitossanitário.



Eng. Agr. Marcelo da Costa Ferreira
Professor Titular, UNESP, Jaboticabal.



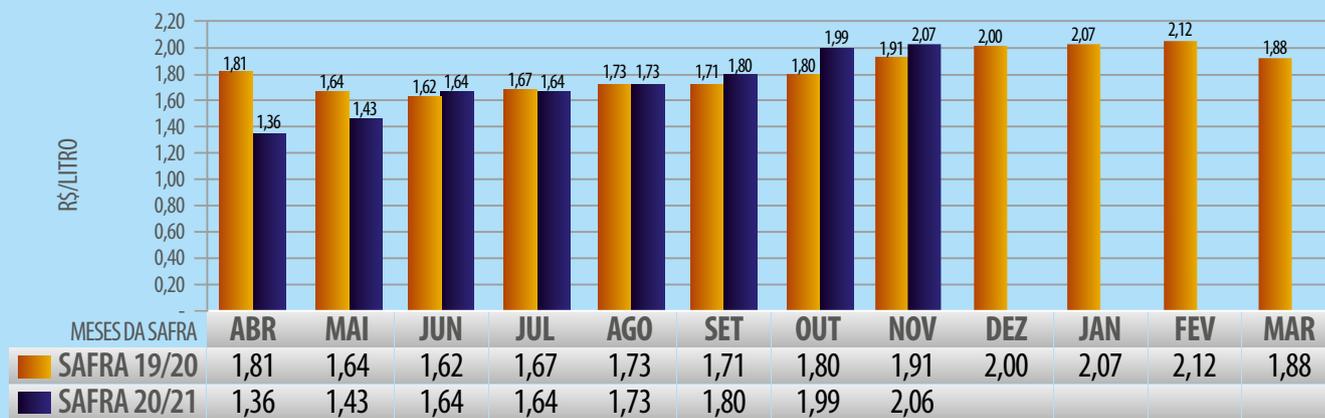
Eng. Agr. Pedro Henrique Urach Ferreira
Doutorando, UNESP, Jaboticabal



Eng. Agr. Ana Beatriz Dilena Spadoni
Doutoranda, UNESP, Jaboticabal

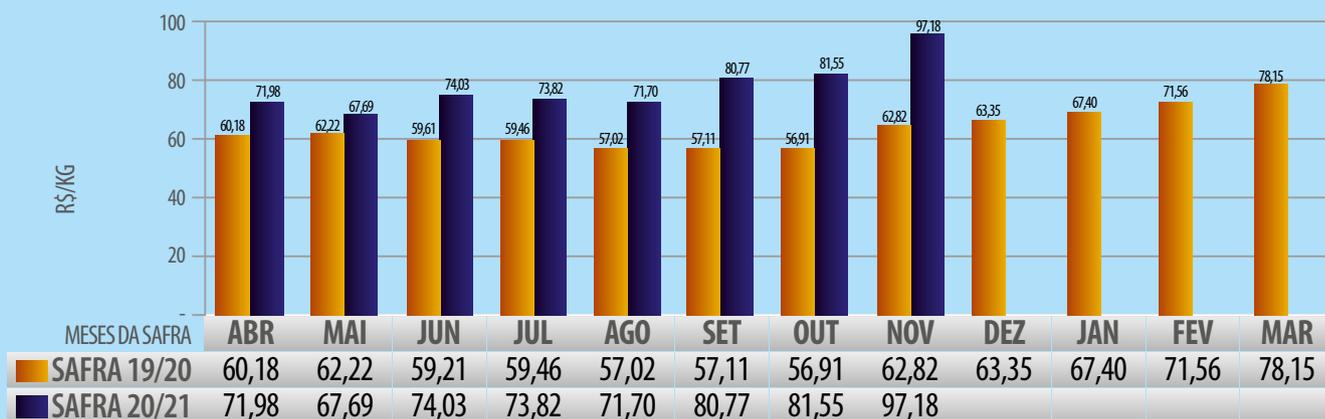
Varição do Etanol Hidratado Carburante CEPEA

Fonte: Circular Consecana



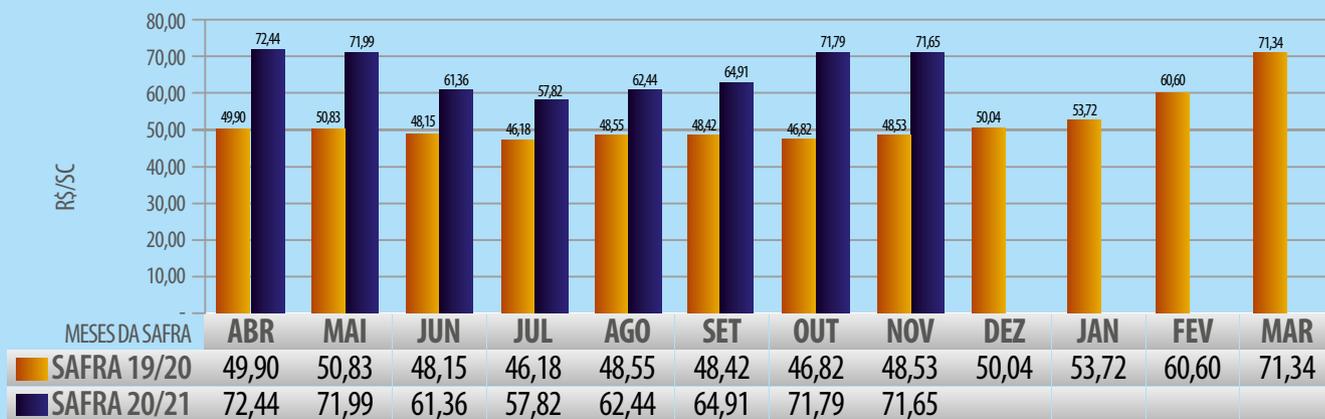
Varição Do Açúcar Branco Mercado Interno - Cepea

Fonte: Circular Consecana



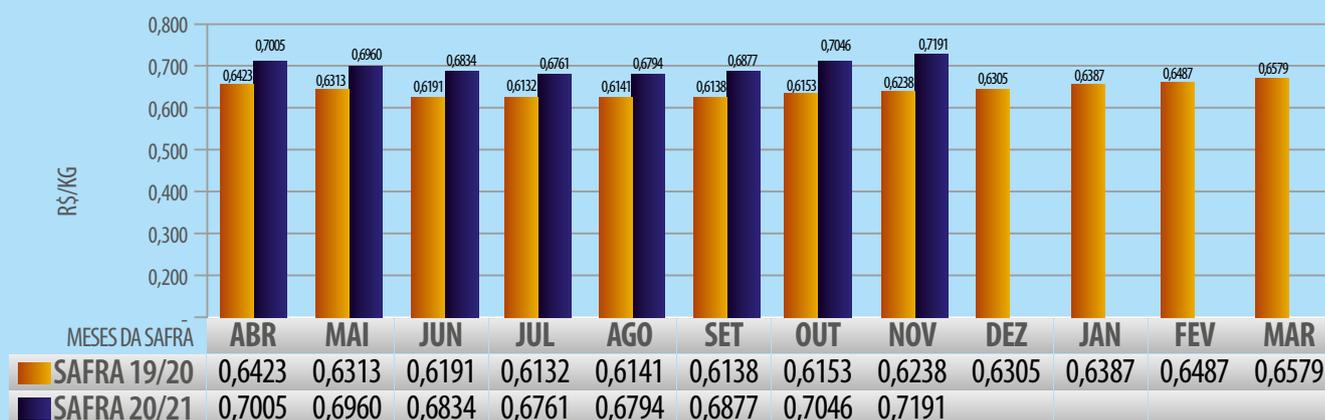
Varição do Açúcar VHP CEPEA

Fonte: Circular Consecana



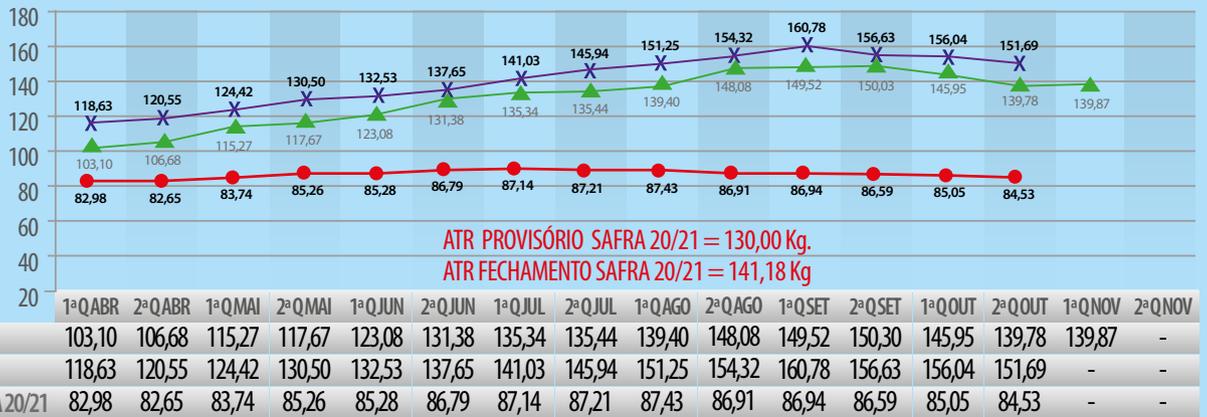
Varição do ATR Acumulado

Fonte: Circular Consecana

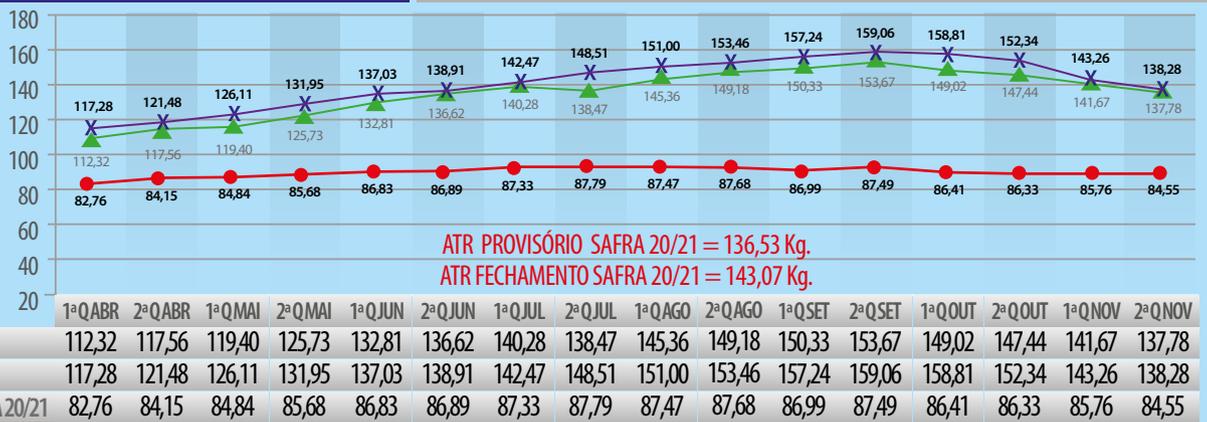


Evolução do ATR e Pureza Quinzenal em Usinas da Região - Safras 19/20 e 20/21

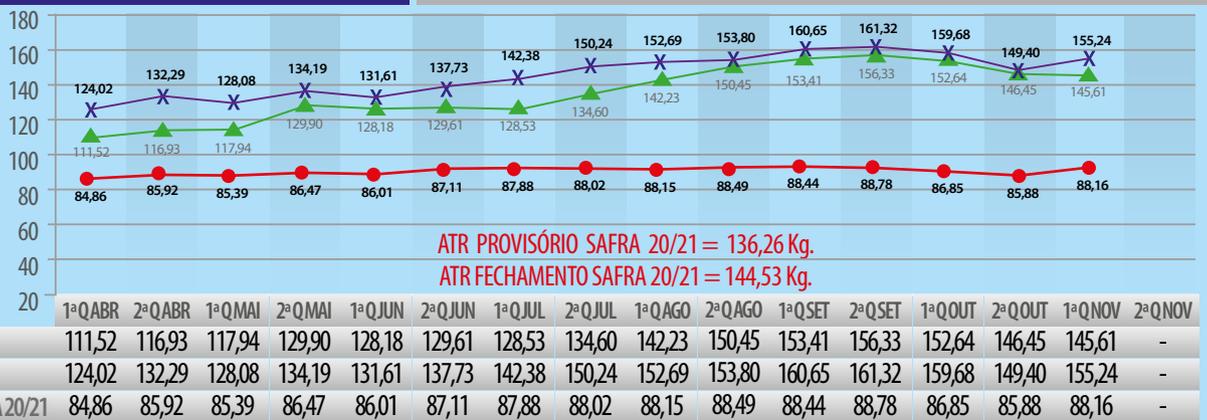
USINA SÃO MARTINHO



USINA BONFIM



USINA SANTA ADÉLIA



USINA PITANGUEIRAS



Comece o próximo ano com mais segurança e tranquilidade em relação à saúde de sua família e de seus colaboradores.



SAÚDE CAMPANHA DE ADESÃO 2021

De 11 a 22 janeiro, a Socicana irá realizar a campanha de adesão aos Planos de Saúde e Odontológico São Francisco.

Quando você faz a adesão durante a campanha, usufrui de benefícios exclusivos, como:

AUSÊNCIA DE CARÊNCIA.

Além disso, pode usar os planos já a partir de 1º de FEVEREIRO DE 2021.

A gestão das contratações é feita pelo departamento de Assistência Social da Socicana, o que garante mais tranquilidade e conforto aos associados. O monitoramento e o acompanhamento dos hospitais, médicos credenciados e a orientação sobre locais de atendimento e uso dos serviços são benefícios exclusivos ao associado da Socicana.

Planos oferecidos: São Francisco Saúde Pleno (Padrão Executivo ou Standard, familiar ou individual, com atendimento regional); **São Francisco Liberté** (Padrão Regional, Skill ou Omint); **São Francisco Odontologia** (Padrão Pleno, com atendimento regional). Cobertura completa, atendimento na rede médica credenciada (consultas) e nos hospitais do São Francisco nas cidades da região. Em outras localidades, atendimento pelo Sistema Abramge (Associação Brasileira de Medicina em Grupo).



Mais informações, entre em contato:

Departamento de Assistência Social da Socicana
(16) 3251-9270 ou 3251-9266 Bruna e Sheila.