

# INFORMATIVO PRODUTOR

Ano 1 • Nº 9 • Setembro 2016

## Feira de Negócios, inaugurações e Encontro dos Produtores de Amendoim movimentam o período

Cooperados de toda a região e membros da comunidade participaram, nos dias 30 de agosto a 2 de setembro, da 3ª Feira Coplana de Negócios, evento que superou as expectativas na comercialização de produtos e atendimento às demandas do produtor. O objetivo da Feira é oferecer condições diferenciadas, por meio da negociação com os fornecedores de insumos, peças, máquinas e implementos.

3ª FEIRA  
COPLANA  
DE NEGÓCIOS

  
6º ENCONTRO  
DOS PRODUTORES DE  
AMENDOIM  
2 0 1 6



**Campanha contra  
incêndios no campo  
é ampliada em 2016**

Página 3

**Produtores  
voltam à sala  
de aula**

Página 4

**Reflexões técnicas, financeiras e  
operacionais sobre o plantio de  
ano (setembro a novembro)**

Página 7



“Esta é uma Feira focada no produtor. Por isso, existe um esforço dos parceiros em trazer pacotes com mais benefícios”, afirma Marcelo Pacífico, gerente Técnico Comercial de Insumos. Por isso, o cooperado teve a oportunidade de aproveitar melhor seus recursos financeiros e se abastecer com os produtos necessários para plantio de cereais, além de garantir bonificações para cana planta, safra 2016/2017.

Este ano, o evento foi realizado no espaço da Loja, em Jaboticabal, o que levou ao aproveitamento de um local próprio da Cooperativa e facilitou o acesso do cooperado. “O modelo foi aprovado pelo público e parceiros. As vendas superaram as feiras anteriores. Para o Próximo ano, pensamos em manter o mesmo formato”, conclui Cezar Cimatti, gerente de Varejo.

## CAC e novo espaço do Insumos

No dia 30, foram realizadas duas inaugurações ao lado da Loja: o CAC - Centro de Atendimento ao Cooperado - e o novo espaço do Insumos Coplana. O CAC tem por objetivo potencializar a comunicação, facilitar o acesso a informações estratégicas e promover total suporte às atividades agrícolas. Durante a safra de amendoim, por exemplo, o acompanhamento dos trabalhos da Unidade de Grãos também será feito através do CAC, com dados atualizados permanentemente. O respon-

sável pelos trabalhos é o gerente de Originação da Unidade, Valdeci Malta da Silva (“Mineiro”).

Já as novas instalações do Setor de Insumos objetivam maior conforto ao produtor. A assistência técnica que o produtor já conhece, porém, num ambiente com mais comodidade. Cada agrônomo tem uma sala independente, o que oferece maior privacidade ao produtor, que tem ainda uma área de convivência com TV e programação sobre agronegócio.

## 6º Encontro dos Produtores de Amendoim

Avaliação positiva quanto ao Encontro dos Produtores de Amendoim, realizado no dia 2 de setembro, no espaço junto à Feira. O objetivo é promover a integração dos produtores e tratar temas como a comercialização do produto. “Conseguimos fomentar uma profunda reflexão acerca do tema sucessão da propriedade rural, bem como compartilhar informações pertinentes sobre o panorama atual e perspectivas do mercado global do amendoim. Os cooperados presentes aproveitaram a oportunidade e avaliaram positivamente o evento”, afirma José Antonio de Souza Rossato Junior, presidente da Cooperativa.

Valdeci Malta da Silva reforça que “os produtores passaram um retorno muito favorável sobre as informações referentes ao Ato Cooperativo e mercado.”



Fotos capa e pág. 2 - EwertonAlves

# Campanha contra incêndios no campo é ampliada em 2016

A Campanha de Conscientização, Prevenção e Combate aos Incêndios, promovida por produtores rurais, Abag/RP e Usinas está em sua segunda edição e, neste ano, extrapola a região de Ribeirão Preto. Com a adesão da Orplana, estão fazendo parte as principais regiões produtoras de cana-de-açúcar de São Paulo e de mais quatro estados: Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Minas Gerais. São quase dois milhões de hectares cultivados por 16 mil produtores independentes e por grupos empresariais do setor sucroenergético.

O gestor executivo da Orplana, Celso Albano de Carvalho, se mostrou confiante quanto ao envolvimento das associações de fornecedores. Um bom exemplo a ser seguido é o da Socicana, de Guariba, e da Canaoeste, de Sertãozinho, que em 2015 multiplicaram as ações de prevenção e educação. No primeiro semestre de 2016, por exemplo, o INPE



Fotos: Abag/RP

(Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais) registrou, em São Paulo, quase 1.000 focos de incêndio, um aumento de 83% em relação ao mesmo período de 2015.

O importante, disse o diretor da ABAG/RP, Marcos Matos, é que esta não é uma ação exclusivamente voltada à “cana-de-açúcar”. É uma iniciativa que previne incêndios em florestas, áreas de preservação permanente e até nas cidades, cada vez mais próximas do campo.

Fonte: Ass. Imprensa Abag/RP.



# INCÊNDIOS

**INCÊNDIO É DIFERENTE DE QUEIMA CONTROLADA. É PREJUÍZO PARA A SOCIEDADE, O MEIO AMBIENTE E O PRODUTOR RURAL.**

# Produtores voltam à sala de aula

Tema central é o controle de custos na propriedade



Oficina é oportunidade para avaliação dos investimentos em cada cultura



Aula prática na Unesp de Jaboticabal

Fotos: Everton Alves/Neomarc

A Socicana, em parceria com a Unesp de Jaboticabal, realiza até o mês de outubro a Oficina "Gestão de Custos na Empresa Rural". O curso é dividido em três etapas, sendo que a primeira ocorreu em julho. O objetivo da Associação é promover total respaldo ao produtor para que possa controlar os custos, avaliar seus investimentos e identificar a viabilidade de cada cultura.

As etapas contam com aulas práticas, no Laboratório de Informática da Unesp. O Prof. Dr. David Lopes, do Departamento de Economia Rural da universidade, comentou que a oficina está superando as expectativas. "Os participantes usam a planilha que foi desenvolvida e também os conceitos. Estão em condições de controlar e entender os custos de sua propriedade", afirmou.

## Quebrando paradigmas

O professor comenta que a falta de documentação em relação aos custos atinge diversos segmentos. "Controlar custos é um problema cultural do Brasil. Há muita dificuldade em entender e registrar os gastos, desde a pessoa física até a pessoa jurídica. Hoje, você tem um nível de exigência e competitividade muito grande. Quem não tem esse tipo de controle vai ter problemas em continuar na atividade. Só através de qualificação,

educação financeira e com uma série de outras ações nesse sentido é que vamos conseguir mudar esta realidade", concluiu.

Quem assistiu às aulas, concorda. "Desde que estamos na área agrícola, temos procurado crescer, nos desenvolver. A assessoria da Socicana veio atender ao que estávamos procurando. Em outras empresas nunca atingiu o esperado. Ou [o conteúdo] era muito sofisticado ou não era direcionado. A Oficina está sendo essencialmente direcionada a plantadores de cana, pequenos agricultores e, para nós, está servindo para todo o ciclo", afirma Sônia Bracialli.

O produtor Eduardo José Ramalho também vê benefícios. "Hoje, temos que enxergar a propriedade agrícola como se fosse uma indústria. No segmento em que nós estamos e pelas dificuldades do país, temos que analisar tudo para ver onde podemos economizar, onde falta priorizar. Colocamos todos os gastos e receitas para ver o que realmente está compensando na propriedade."

**Mais informações: (16) 3251-9270 Socicana**  
**• Oficina Intermediária - 14 e 21 de setembro**  
**• Oficina Avançada - 20 e 27 de outubro**

## MUDE O JEITO QUE VOCÊ BUSCA ALTAS PRODUTIVIDADES.

A fertilidade do solo pode influenciar em até 60% a produtividade da lavoura. Por isso, não utilize qualquer fertilizante. Use o produto que possui mais de 10 anos de pesquisas, 600 campos demonstrativos e eficiência agrônoma comprovada. Use MicroEssentials®.

VÁ ALÉM DA SUPERFÍCIE EM [MICROESSENTIALS.COM.BR](http://MICROESSENTIALS.COM.BR)

MicroEssentials®

www.  
**Nutricao**  
**deSafras**  
 .com.br

# Reflexões técnicas, financeiras e operacionais sobre o plantio de ano (setembro a novembro)

Na região centro-oeste, tradicionalmente, há três épocas de plantio: 1) De 18 meses - plantio realizado de dezembro a abril, com colheita superior a 12 meses de idade; 2) De inverno - plantio realizado de maio a julho (dependendo das condições climáticas, principalmente, da precipitação e temperatura, em junho ou julho), com colheita a partir de 11 meses; 3) De ano - plantio realizado de setembro (dependendo das condições climáticas) a novembro.

Para os plantios de inverno e de ano, é possível plantar no mesmo ano da retirada do último corte, exclusivamente em áreas onde não há infestações de ervas daninhas (exemplo: grama seda) e pragas de difícil controle (Sphenophorus), com a finalidade de otimizar o uso da área, a estrutura e assim reduzir o custo de produção.

Geralmente, as condições climáticas favorecem a maior produtividade para o plantio de 18 meses, na sequência para o plantio de inverno e, por fim, para o plantio de ano. Sendo assim, recomenda-se realizar o plantio de ano extenso apenas em ambientes de maior potencial de produção e sem riscos de erosão.

Para o plantio de inverno, recomenda-se o uso de resíduos ou compostos no sulco de plantio para a diminuição dos riscos de falhas e também como fonte de nutrientes, temperatura e umidade. Nesse caso, há a possibilidade da redução proporcional da adubação química.

Focando no plantio de ano, citamos como prós: a) Aumento do volume de cana para o próximo ano; b) Retorno rápido do investimento; c) Plantio de muda para o próximo plantio de 18 meses e inverno, diminuindo assim o km de transporte de

muda; d) Plantio de meiosi, utilizando uma cultura intercalar (soja, amendoim, etc.) que trará receita imediata; e) Multiplicação acelerada de genótipos promissores, pois dependendo da região o plantio de ano pode ser multiplicado no plantio de 18 meses e/ou de inverno (uso de MPB). Acesse os outros prós e contras, no artigo na íntegra, em [www.coplana.com](http://www.coplana.com) e [www.socicana.com.br](http://www.socicana.com.br).

A decisão sobre qual plantio deve ser realizado não pode ser fundamentada exclusivamente em um único momento e sim com horizonte mínimo de 3 safras subsequentes, levando-se em consideração os planejamentos agrícola e industrial ou, no caso de fornecedores, o planejamento da unidade receptora da matéria-prima.

As questões técnicas e operacionais aqui apresentadas de forma resumida são importantes e devem ser realizadas e analisadas por profissionais que conhecem cada detalhe e devem ser cruzadas com os recursos financeiros disponíveis, oportunidades de ofertas de terra e/ou de matéria-prima, vencimentos de contratos, etc., objetivando sempre o maior retorno econômico (tonelada de ATR/ha) para a unidade produtora, seja ela usina ou fazenda, em um horizonte de curto, médio e longo prazo.

## Rogério do Nascimento

Gestor Agrícola e Gestor de Desenv. Téc. e Planejamento Agrícola do Setor

Mais informações sobre este assunto:

Depto. de Tecnologia e Inovação da Coplana, telefone (16) 3251-9241, e-mail - [tecnologia@coplana.com](mailto:tecnologia@coplana.com)

## COACT®. EFICIÊNCIAS CONJUNTAS EM AÇÃO.

**ATENÇÃO** Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

ANDEF

\* Fonte: Guia de Herbicidas (6ª edição, 2011).

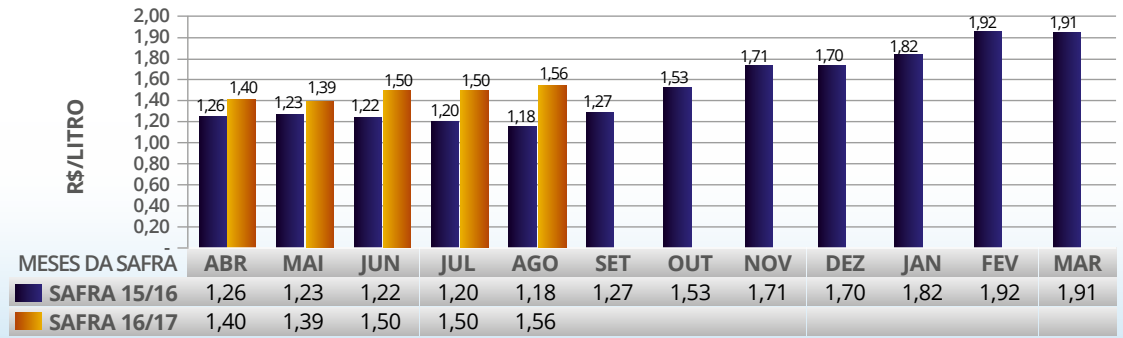
Coact® protege o canavial por um longo período, com excelente custo-benefício. Pode ser aplicado em cana planta, em pós-plantio e em pós-quebra-lombo, em soqueira com ou sem palha, inclusive em cana brotada. Tudo com alta seletividade e amplo espectro de controle. Se tem longo residual, não tem matocompetição.

## Coact®

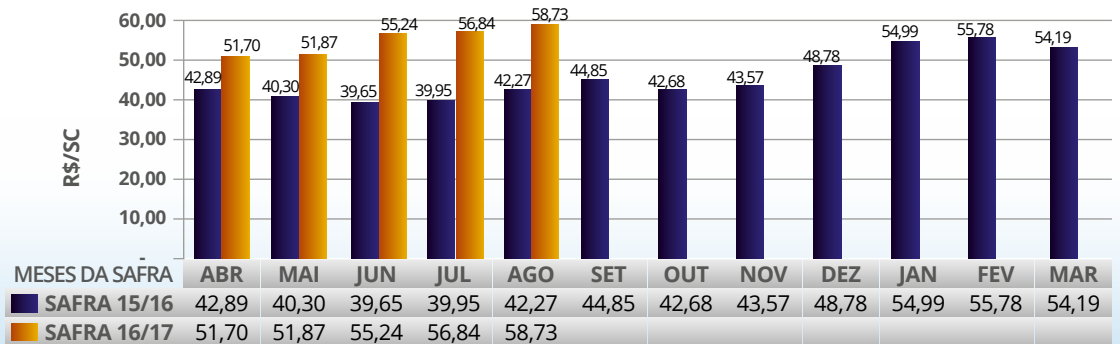
HERBICIDA

**DOW** Dow AgroSciences

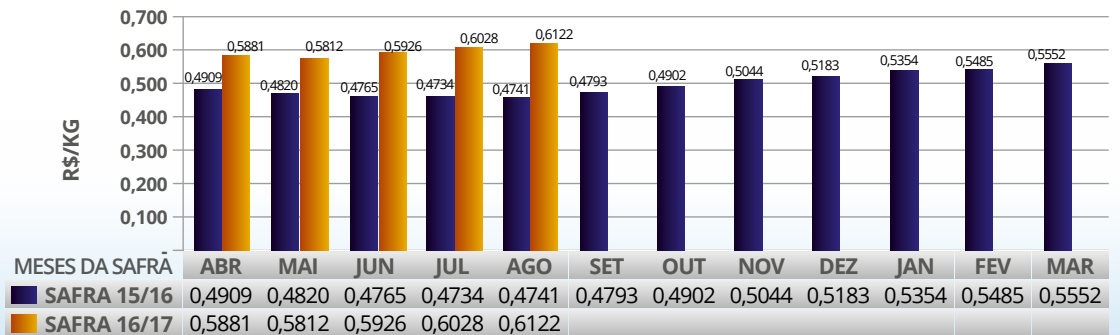
Varição do Etanol Hidratado CEPEA Circular Consecana



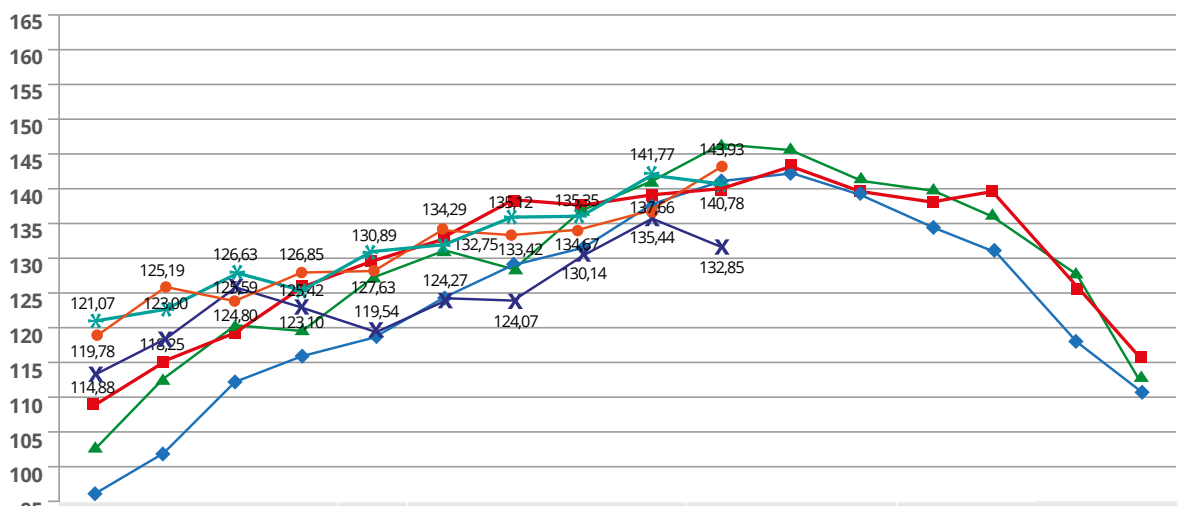
Varição do Açúcar VHP CEPEA Circular Consecana



Varição do ATR Acumulado Circular Consecana



ATR



	1º Q ABR	2º Q ABR	1º Q MAI	2º Q MAI	1º Q JUN	2º Q JUN	1º Q JUL	2º Q JUL	1º Q AGO	2º Q AGO	1º Q SET	2º Q SET	1º Q OUT	2º Q OUT	1º Q NOV	2º Q NOV
— SÃO MARTINHO 15/16	96,49	102,96	112,73	115,26	118,84	124,73	128,79	133,22	138,72	141,90	142,09	139,01	134,96	131,39	118,75	111,70
— BONFIM 15/16	108,76	115,90	119,09	126,36	129,81	132,78	136,18	135,71	139,37	140,06	143,05	139,21	137,63	137,09	126,44	115,21
— STA. ADÉLIA 15/16	103,82	113,39	120,15	119,98	127,14	131,19	127,72	134,86	141,61	146,34	145,95	141,14	139,40	136,21	127,73	112,86
— SÃO MARTINHO 16/17	114,88	118,25	125,59	123,10	119,54	124,27	124,07	130,14	135,44	132,85						
— BONFIM 16/17	121,07	123,00	126,63	125,42	130,89	132,75	135,12	135,35	141,77	140,78						
— STA. ADÉLIA 16/17	119,78	125,19	124,80	126,85	127,63	134,29	133,42	134,67	137,66	143,93						