

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 Jaboicabal

Fotos: Everton Alves/Neomarc

A Socicana, em parceria com a Unesp de Jaboicabal, 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

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 e 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

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 ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENGENHEIROS AGRÔNOMOS

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

© TM Marca registrada da The Dow Chemical Company ("Dow") ou companhia afiliada da Dow.

Alta Seletividade | Ampla Espectro

LONGO RESIDUAL
COACT® APLICADO

proteção por mais tempo

Aqui tem Coact em Ação!
Baixe o aplicativo e veja em realidade aumentada.

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.

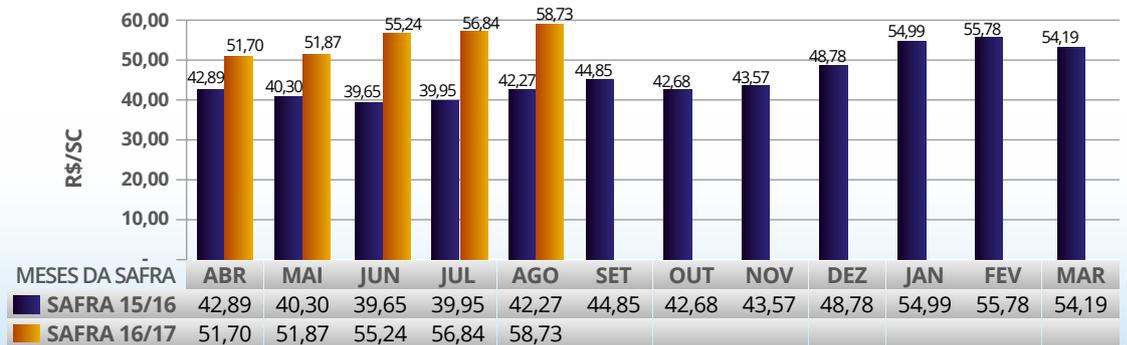
Coact
HERBICIDA

DOW Dow AgroSciences

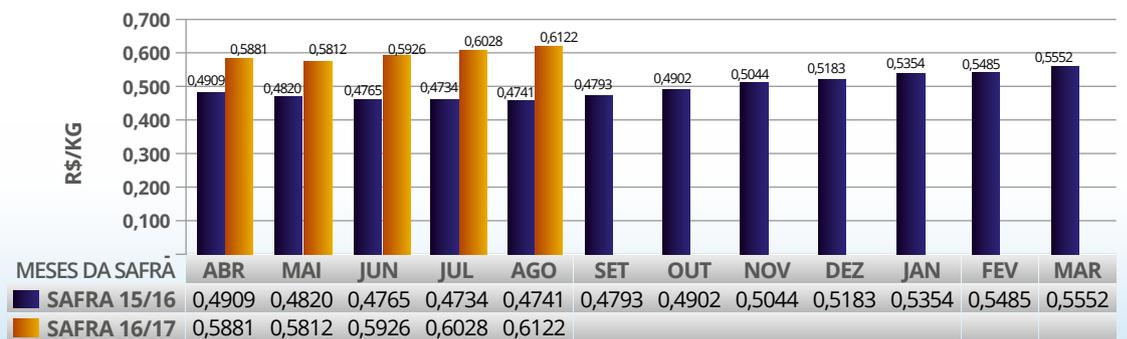
Varição do Etanol Hidratado CEPEA Circular Consecana



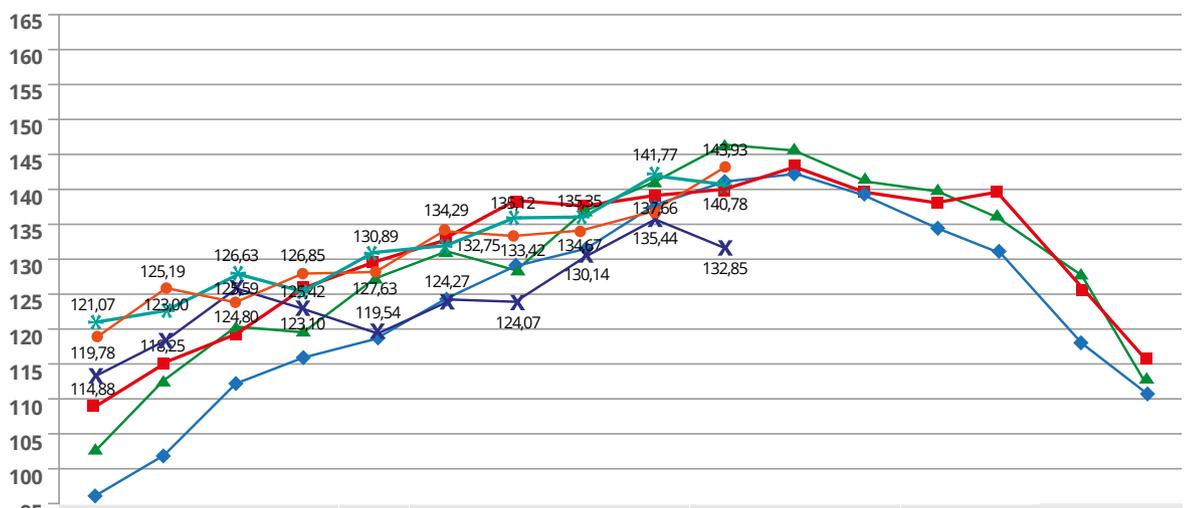
Varição do Açúcar VHP CEPEA Circular Consecana



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						