

INFORMATIVO PRODUTOR

Ano 2 - Nº 24 - Dezembro 2017

**NÚCLEOS
COPLANA**

**NÚCLEO DE
NEGÓCIOS**
INSUMOS, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO

**NÚCLEO DE
NEGÓCIOS**
SILOS

**NÚCLEO DE
NEGÓCIOS**
AMENDOIM

**NÚCLEO DE
NEGÓCIOS**
VAREJO

**NÚCLEO JOVEM
LIDERAGRO**

**NÚCLEO DA
MULHER**

Núcleos da Coplana promovem maior integração com o produtor e fecham o ano com saldo positivo

Em 2017, foram mais de 20 eventos com a presença de 600 cooperados

A revitalização dos Núcleos da Coplana teve início em outubro de 2016, com um evento que marcou a retomada dos trabalhos e a eleição dos representantes. Ao longo de 2017, as ações tomaram corpo e a conclusão é de resultados positivos. Os Núcleos são órgãos educacionais, culturais, assistenciais e consultivos, para promover plena participação dos cooperados e familiares junto à Cooperativa. Têm o suporte de um gestor de negócios da Coplana e de uma agente de Desenvolvimento Humano, além do respaldo do Conselho de Administração e Superintendência. A Coplana conta com seis Núcleos de Desenvolvimento: Insumos, Tecnologia e Inovação; Varejo; Silos; Amendoim; Lideragro (conhecido anteriormente como Núcleo Jovem) e Núcleo da Mulher.

**Últimos dias para
CAR e PRA**
Página 4

**2017 acumula conquistas
em sustentabilidade**
Página 6

**Núcleos e o suporte
ao produtor**
Página 11

O Lideragro, por exemplo, objetiva formar novas lideranças e estabelecer o elo com as novas tecnologias na propriedade. Já o Núcleo da Mulher tem, entre os objetivos, a capacitação da mulher e sua aproximação aos negócios.

Priscila Fumes Bellodi, coordenadora do Núcleo da Mulher, avalia de forma positiva as ações. “O Núcleo está dando apoio para que estas mulheres vejam a Cooperativa como uma família, não só um local de insumos e estocagem. O empoderamento feminino é uma realidade, e com apoio da Coplana e união das mulheres o sucesso é garantido.”

Já o Lideragro, cujo coordenador é **Carlos Bello-di**, contabilizou ações baseadas na demanda do cooperado, uma vez que o Núcleo promoveu uma enquete para saber quais os assuntos de interesse. “Promovemos uma série de palestras, entre elas de sucessão e sobre o uso de drones na agricultura, mas esperamos que no próximo ano os jovens passem a aderir mais às ações. Sabemos que todos estão na correria, mas estamos trabalhando no sentido de dar subsídios para o jovem agricultor ter cada vez mais conhecimento”, anunciou Carlos.

Nilton Souza Junior, coordenador do Núcleo de Negócios Amendoim, considera bem satisfatório o desempenho no primeiro ano de atuação. Entre as solicitações atendidas junto à diretoria esteve a implementação da cobrança individual para a secagem de amendoim em casca, conforme sua umidade. Antes, a cobrança era feita por rateio. “Outras solicitações estão em fase de análise, como a mudança e o aumento da sonda, o que necessita de um investimento maior. Temos ainda grandes desafios e esperamos colaborar ainda mais com os produtores”, argumentou Nilton.

Núcleos contabilizam ações positivas

O coordenador do Núcleo de Negócios Silos, **Murilo Morelli**, lembra que o Núcleo possibilita operações coletivas. “Tivemos a oportunidade de nos reunir com os produtores de soja da Coplana para priorizar investimentos na armazenagem do grão, do recebimento ao silo; além de aproximar o departamento Técnico ao produtor, mostrando novas variedades, insumos e defensivos. Fizemos um pool de compras de insumos e defensivos com o apoio da Cooperativa e técnicos, com vantagens ao produtor. Promovemos várias palestras com profissionais especializados no mercado e tivemos uma apresentação de uma empresa especializada em pulverização aérea com helicópteros. Enfim, foram várias atividades, que proporcionaram conhecimento e segurança em continuar produzindo”, elencou Murilo.

Azael Pizzolato Junior, coordenador do Núcleo de Negócios Insumos, Tecnologia e Inovação, também avalia de forma positiva. “O Núcleo permitiu avaliações do sistema de limite de crédito para o cooperado, e viabilizamos um sistema de contrato que ajuda a Coplana a ter mais garantia do produtor quanto ao seu limite de crédito. Também fizemos um “pulmão” de gesso em Guariba para atender os pequenos produtores; melhoramos a comunicação do setor de Tecnologia, para que os produtores pudessem utilizar mais e lembrar que a Coplana fornece este serviço”, enumerou Azael.

O coordenador do Núcleo de Negócios Varejo, **Fernando Escaroupa Panobianco**, lembrou que 2017 foi um ano de início de trabalho. “Primeiramente, aprofundamos o conhecimento sobre o negócio Varejo e tomamos nota do que foi objetivado no seu respectivo planejamento estratégico. O próximo passo foi aplicar um censo junto aos cooperados para conhecer a quantidade e variedade dos



**Priscila Ap. M.
Fumes Bellodi**
Coord. Núcleo Mulher



**Carlos Bellodi
da Silva**
Coord. Núcleo Lideragro



**Nilton Luiz
de Souza Junior**
Coord. Núcleo Amendoim



Murilo Morelli
Coord. Núcleo Silos

equipamentos utilizados para adequarmos as peças das lojas, bem como oferecer equipamentos complementares. Algumas coisas estão no nosso radar: elaborar sugestões sobre crédito para implementos junto ao Financeiro da Coplana; fomentar e vender equipamentos de tecnologia que melhorem a precisão e as medições em campo; treinar os colaboradores para uma venda mais técnica; ampliar e ‘tecnificar’ a linha de pulverização; além, é claro, de todo ano termos a tarefa de pensar na Feira de Negócios, que para o Varejo é sempre uma grande oportunidade”, encerrou Fernando.

Diretoria parabeniza a atuação dos Núcleos

Na opinião do presidente da Coplana, **José Antonio de Souza Rossato Junior**, a retomada dos Núcleos foi uma das grandes iniciativas em 2017. Com maior foco nos negócios, a agenda de trabalho promoveu importantes discussões e avanços. “Com a mesma pegada, os Núcleos da Mulher e Lideragro trouxeram

temas pertinentes à discussão e à participação em eventos estratégicos. Houve uma elevada dedicação e comprometimento das coordenações, bem como da equipe da Cooperativa”, analisou.

A superintendente **Mirela Gradim** concorda. Segundo ela, a remodelação dos núcleos tem contribuído para a comunicação entre Coplana e cooperados. “As demandas têm focado o coletivo, o que é de suma importância, ou seja, não ficar em demandas individuais. Pensar o que a Coplana pode fazer dentro de suas limitações, alçando as necessidades dos cooperados. Hoje, quando pensamos em alguma melhoria ou investimento, ou se temos algum impasse, sempre consultamos e compartilhamos com o núcleo. É como uma família, em que tudo é discutido e compartilhado, buscando a melhor alternativa. Para 2018, esperamos que as iniciativas e a participação dos cooperados sejam ainda maiores”, disse Mirela.



Azael Pizzolato Junior
Coord. Núcleo Insumos, Tec. e Inovação



Fernando Escaroupa Panobianco
Coord. Núcleo Varejo



José Antonio Rossato Junior
Presidente Coplana



Mirela Gradim
Superintendente Coplana

Últimos dias para a inscrição no CAR e adesão ao PRA

O prazo para a regularização ambiental das propriedades rurais termina neste mês de dezembro e não há expectativas de prorrogação.

Somente até dia 22/12

Os associados que forem utilizar os serviços da Socicana, deverão fazer a inscrição no CAR e/ou adesão ao PRA até o dia 22 de dezembro de 2017. Depois deste prazo, estes procedimen-

tos não serão mais possíveis junto à Socicana.

Para melhor atendimento, o produtor deve entrar em contato com urgência com o Departamento Jurídico e agendar seu horário pelo telefone (16) 3251-9270 (ramal 9316 – Caique).

Durante o atendimento para adesão ao PRA, serão feitas atualizações no CAR - Cadastro Ambiental Rural, necessárias para adequação ao novo sistema.



www.socicana.com.br

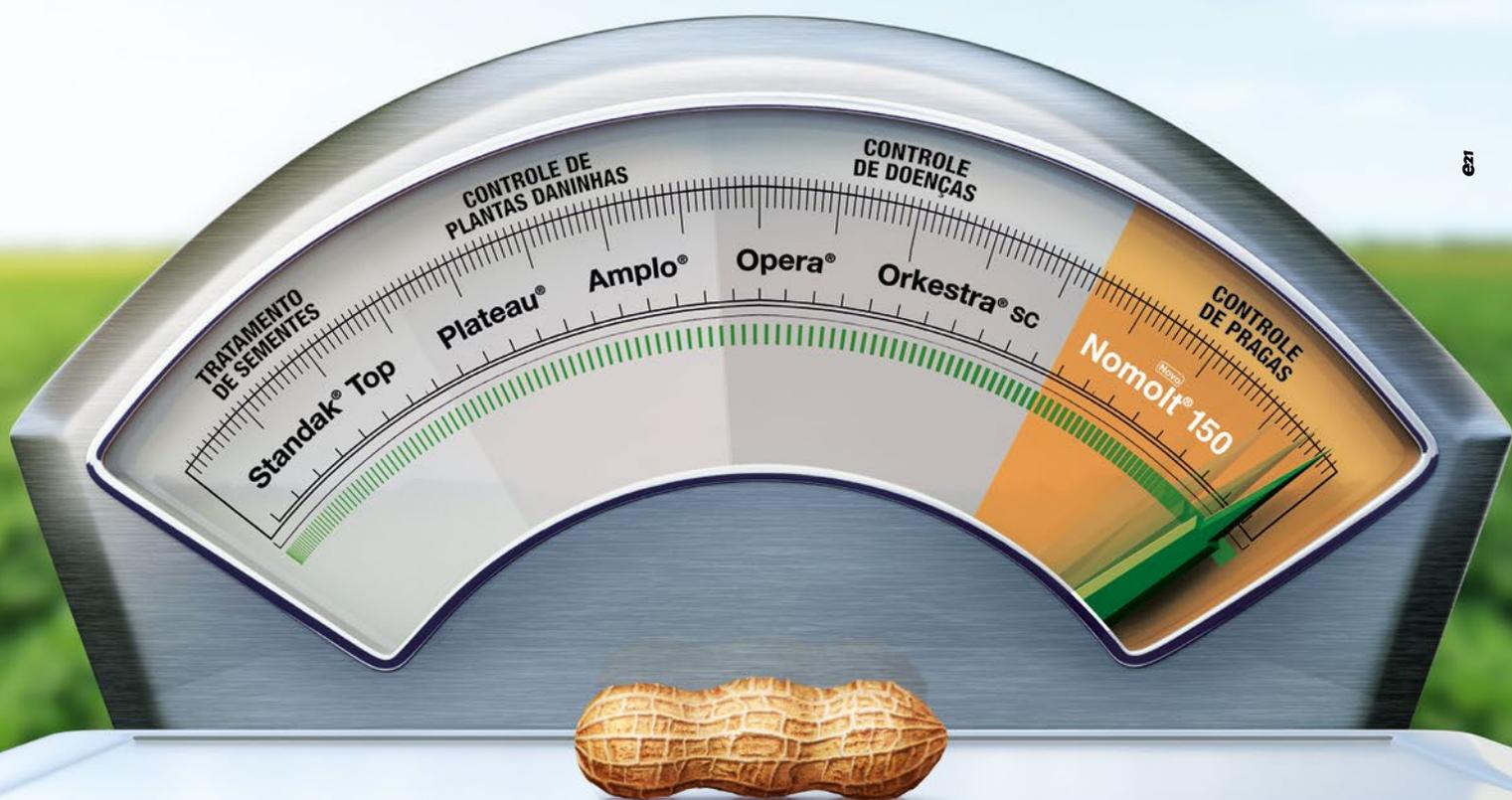
Prezado (a) Associado (a),

Informamos que estaremos em
Férias Coletivas de 26/12 a 05/01.

Voltaremos às atividades normais no dia 8 de janeiro.
Para qualquer tipo de atendimento, solicitamos que procure pela equipe da Socicana até o dia 22/12/2017.

Aproveitamos para desejar um excelente Natal em família e um início de ano com as melhores expectativas.

**Chegou Nomolt® 150, mais
um aliado de peso para a
produtividade da sua lavoura.**



621

Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrições temporárias no estado do Paraná: Plateau® para os alvos *Indigofera hirsuta* e *Emilia sonchifolia*, Amplo® para amendoim. Registro MAPA: Standak® Top nº 01209, Plateau® nº 02298, Opera® nº 08601, Orkestra® SC nº 08813, Amplo® nº 0508, Nomolt® 150 nº 01393.

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 na 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
AGRONÔMICO.



BASF Amendoim.
Produzindo resultados de peso.

☎ 0800 0192 500
f facebook.com/BASF.AgroBrasil
www.agro.basf.com.br

BASF
We create chemistry

Ano de 2017 acumula conquistas na área de sustentabilidade



Foto: Everton Alves/Neomarc

Certificações Internacionais elevam reconhecimento da produção de cana

Certificações internacionais, programas que merecem destaque como o Top Cana e intercâmbios que promovem significativa bagagem ao associado foram algumas das ações promovidas pela Socicana, que têm revelado incentivo constante à sustentabilidade e ao crescimento do agronegócio. Não por acaso, a Socicana destacou-se no cenário mundial como a primeira associação brasileira a representar os produtores rurais no Conselho dos Membros da iniciativa Bonsucro.

Em seguida, outro passo importante foi dado para internacionalizar e agregar valor à produção sucroenergética: a certificação de 31 produtores. Entre eles, 17 reconhecidos pela

Roundtable on Sustainable Biomaterials – RSB (Genebra, Suíça), ao fazerem parte do projeto “Cana Sustentável”, executado pela Socicana, com apoio da RSB e suporte do programa *Boeing Corporate Citizenship*. E outros três condomínios, que representam mais 14 produtores, certificados pela Bonsucro (Londres, Inglaterra), apoiando o protocolo Agricultura Sustentável da Associação.

Entre outros aspectos, o “selo” Bonsucro representa o atendimento à legislação da União Europeia (UE) sobre biocombustíveis importados no âmbito da Diretiva sobre Energia Renovável, abrindo possibilidades de mercado para exportadores de etanol de cana-de-açúcar.

Programa local com reconhecimento internacional

Outro motivo para comemorar aconteceu em março de 2017: a apresentação dos resultados do programa Top Cana, que teve início em junho de 2016, mostrou que vale a pena investir em desenvolvimento sustentável. O objetivo da Associação é que todos caminhem na mesma direção para a conquista de desenvolvimento econômico, social e ambiental. Neste sentido, o programa Top Cana visa fazer um diagnóstico da propriedade rural e estreitar o canal de relacionamento com o produtor, contribuindo para melhorar o resultado e o intercâmbio de informações. O Top Cana, junto com a ferramenta Horizonte Rural, chega a representar uma pré-certificação e ajuda a promover o aumento da produtividade em consonância com as exigências legais e indo além, transformando as pessoas, as propriedades, a região e o País.

As ações são permanentes

Em junho deste ano, produtores e representantes da Fundação Solidaridad e da Socicana passaram cinco dias em solo colombiano, a fim de conhecer

Foto: EvertonAlves/Neomarc



Produtores avançam no Top Cana - iniciativa que passou a representar uma pré-certificação

de perto as boas práticas agrícolas adotadas naquele país. O local escolhido para a visita foi o Valle del Cauca, que concentra

a produção de cana-de-açúcar. Segundo a gerente de Projetos e Sustentabilidade da Socicana, Cristiane Regina de Simone, e

a gerente de Projetos Cana-de-açúcar, Laranja e Café da Solidaridad, Aline Silva, o roteiro foi elaborado para proporcionar o entendimento das práticas agrícolas realizadas no Cauca. Esta foi uma semana de grande aprendizagem, tanto para os produtores brasileiros, quanto para os colombianos. O objetivo de trocar experiências foi atingido completamente, uma vez que os associados da Socicana trouxeram muitas ideias para implementação no campo, motivação e a missão de disseminar a experiência para os demais produtores da Associação.

Com a palavra, o produtor

A viagem à Colômbia foi uma experiência única na opinião dos que participaram da iniciativa. Lívia Gonçalves, por exemplo, disse tratar-se de uma experiência muito produtiva. “Valeu a pena. As técnicas de manejo deles são bem diferentes, e observamos os detalhes para poder adaptar à nossa realidade”, afirmou.

Rafael Cestari também aprovou a experiência e disse que os três pilares da sustentabilidade foram observados por serem tratados de uma maneira diferente. “A parte social se mostrou muito diferente pela legislação trabalhista. É um país bem mais maleável e acaba empregando muito mais pessoas, sem tantas exigências como temos no Brasil. Na parte ambiental, vimos muitas áreas com canal de irrigação não tão controlados como aqui. Lá, o produtor depende 100% da irrigação. E no aspecto econômico, os dois países deixam a desejar, não dando a importância que teriam o mercado e o fornecedor, ou seja, o nosso setor”, destacou.

Outra observação do produtor foi sobre o controle biológico feito pelos colombianos, enquanto no Brasil é mais forte o controle químico. “Eles sofreram para fazer o controle biológico dar resultados, mas hoje as fazendas são livres de controle químico. Foi um aprendizado muito grande. Não podemos deixar de agradecer à Socicana por ter proporcionado esta oportunidade e trabalhar tanto em cima do tema ‘sustentabilidade’, que é tão importante para nós, agricultores”, encerrou Rafael.



Lívia Gonçalves



Rafael Cestari

Assistência Técnica Agrícola: Um valor para a Coplana

José Marcelo Alves Pacífico

A Assistência Técnica de qualidade é fundamental para o sucesso das práticas agrícolas e pode ser definida como o conjunto de atividades que permitem a comunicação, a capacitação e a prestação de serviços aos cooperados. Para isso, utiliza a difusão de tecnologias, gestão, administração e planejamento das operações rurais, preservando e recuperando os recursos naturais disponíveis.

O objetivo da Assistência Técnica é desenvolver o produtor rural, contribuir com a resolução de problemas, aumentar a produtividade, reduzir custos, melhorar condições naturais de produção e gerar maior lucratividade. A informação precisa chegar ao produtor de forma clara e simplificada, para que ocorra entendimento entre ambas as partes: o técnico e o produtor.

O técnico de campo precisa estar ciente que todo conhecimento recebido e acumulado durante suas vivências deve ser repassado com muita cautela. É possível identificar muitos perfis de cooperados: entre pequenos, médios e grandes, porém a bagagem que carregam consigo é a prática acumulada durante anos de experiências. Saber a forma de interação e abordagem é crucial, pois é necessário que ocorra confiança e liberdade de expressão entre ambos, visto que a tomada de decisão será em conjunto.

Devemos levar em consideração também o perfil do técnico que está prestando Assistência e a qualidade da informação que chega ao produtor. Devemos colocar o cooperado em primeiro lugar, traçar os objetivos e acompanhar a desenvoltura da atividade juntos. Domínio do conhecimento, possuir postura, ser ético e honesto são características mínimas para adquirir a confiança do produtor e o sucesso da atividade. O papel do técnico é fazer a ponte de ligação entre a pesquisa e produtor rural, sabendo quais as reais necessidades, como melhorá-las e as limitações encontradas. De nada adianta a explanação sem que esta seja aplicada. Por isso, a confiança é tão importante.

A desenvoltura de um bom trabalho em conjunto - Cooperado e Técnico - promoverá resultados significativos no campo. Dificuldades ao longo do caminho serão encontradas; buscar superação e melhorias faz parte do trabalho.

Estamos sempre buscando oferecer uma Assistência Técnica de qualidade, baseada na recomendação técnica pura, fugindo do perfil essencialmente de compra e venda. A Coplana está constantemente investindo, para manter essa qualidade e eficiência, que envolve des-



de a capacitação constante que a equipe técnica recebe até os custos inerentes às visitas nas lavouras e propriedades dos cooperados. Vale ressaltar que não temos estrutura para uma Assistência em tempo integral, porém hoje nossos técnicos possuem uma carteira de cooperados definida. Carteira esta com um número específico de cooperados por técnico, que viabilize um trabalho de acompanhamento com assiduidade. Havendo necessidade, podemos ainda aumentar nosso quadro técnico.

A Assistência Técnica na sua essência faz parte do DNA da Coplana e, por todos os motivos citados, é tratada como um grande Valor e Diferencial, e estaremos sempre trabalhando para que ela chegue de forma cada vez mais eficiente e imparcial ao nosso cooperado.

José Marcelo Alves Pacífico

Engenheiro Agrônomo
Gerente Técnico - Comercial de Insumos

INAUGURAÇÃO LOJA COPLANA BATATAIS

15/12/2017, às 9 horas

Av. Prof. Washington Luis, 343 - Jardim São José - Batatais - SP

A nova Loja Coplana de Batatais vem para consolidar a parceria com cooperados e produtores de toda a região, além de atender aos moradores, sempre com ampla linha de produtos, qualidade, condições especiais e suporte especializado.



Encontre a loja mais próxima de você:

Guariba: Av. Ribeirão Preto, 19 - Área Industrial - Fone: (16) 3251-9221
Jaboticabal: Av. Carlos Berchieri, 2555 - Jd. Guanabara - Fone: (16) 3209-9030
Taquaritinga: Av. Dr. Francisco Area Leão, 11 - Centro - Fone: (16) 3253-9400
Dumont: Rua Alfredo Condeixa, 53 - Centro - Fone: (16) 3944-1255
Pradópolis: Rua São Martinho, 606 - Centro - Fone: (16) 3981-4100
Batatais: Av. Prof. Washington Luis, 343 - Jd. São José - Fone (16) 3660-3362

Curta [f/lojascoplana](https://www.facebook.com/lojascoplana)
Siga [@lojascoplana](https://www.instagram.com/lojascoplana)

AgTech Forum 2017 discute a tecnologia digital na agricultura

No dia 21 de novembro, aconteceu em São Paulo, a 2ª edição do AgTech Forum, realizado pelo Informa Agro, do mesmo grupo que organiza a Agrishow. O evento reuniu os elos da cadeia produtiva para discutir soluções reais em agricultura e pecuária digital.

A Coplana foi representada por seu presidente José Antonio Rossato Junior, que integrou o painel de abertura intitulado: "Agricultura Digital - O futuro é agora". Em sua apresentação, Rossato destacou o jovem como elo importante na nova realidade tecnológica e mencionou que a cooperativa deve funcionar como um filtro, no sentido de selecionar



Foto: Divulgação

no mercado e colocar à disposição dos produtores as tecnologias que realmente proporcionem retorno e aumentem a competitividade. Também por congregarem pequenos, médios e grandes produtores, o ambiente cooperativista favorece a criação de estratégias diferenciadas para a criação de valor em cada módulo de produção. Segundo Rossato, a era da agricultura digital traz uma nova fronteira de aumento da produtividade das lavouras através da coleta e análise constante de um grande volume de dados, o "big data".

Saúde - planos administrados pela Socicana conquistam usuários

Os associados da Socicana têm um serviço que traz tranquilidade e garante assistência na hora em que é mais necessária: em tratamentos de saúde. A parceria da Associação com os produtores tem gerado conforto e conquistado preços mais acessíveis nos serviços de saúde, conforme atestou a associada Carmem Izildinha Penariol. Segundo ela, a Socicana dedica-se sempre para conseguir preços melhores e atendimento também melhor. “Nossos funcionários têm o plano de saúde há muitos anos, viabilizado pela Socicana, que consegue uma melhor negociação junto à operadora. Eles estão contentes com o atendimento, e é um conforto para nós, empregadores, sabermos que podemos oferecer este benefício e que ele tem sido útil”, resumiu Izildinha.

Andréia Daniella Gallo Cestari e seu marido Dorival Cestari são usuários do Plano São Francisco, adquirido por meio da parceria com a Socicana, e os elogios são muitos. “A carteira de médicos é satisfatória e há profissionais muito bons. Já cheguei a ligar para o 0800 para elogiar”, comentou, citando o nome de vários médicos que, segundo ela, fazem a diferença e promovem um atendimento de excelência.

Andréia admitiu que não há no momento, a seu ver, um plano de saúde melhor. “O serviço dos laboratórios também é muito bom, e temos encontrado conforto e agilidade no atendimento. Realmente, não há do que reclamar, só elogios para o São Francisco no que diz respeito ao atendimento da minha família”, concluiu.



Izildinha Penariol



Andréia Cestari

Tranquilidade para os associados

Por meio de seu departamento de Assistência Social, a Socicana oferece os Planos de Saúde e Odontológico a associados e familiares, além de funcionários das propriedades, com completa rede credenciada, especialidades, ampla cobertura e os preços mais competitivos do mercado.

O associado tem a segurança de poder contar com assessoria especializada da Socicana para a otimização de todos os serviços oferecidos e também para maior agilidade em procedimentos mais complexos.

As equipes médica e odontológica, que atuam nos planos, são compostas por profissionais reconhecidos, e a rede de hospitais e laboratórios está entre as melhores da região, segundo atestaram os usuários.

O monitoramento e o acompanhamento dos hospitais e médicos credenciados, além de orientação sobre locais de atendimento e uso dos planos, são benefícios exclusivos oferecidos pela Socicana, que têm recebido a aprovação dos associados.

Entre os planos oferecidos, estão o São Francisco Saúde Pleno (Padrão Executivo ou Standard, familiar ou individual - atendimento regional); São Francisco Liberté (Padrão Regional, Skill ou Omint); e o São Francisco Odontologia (Padrão Pleno - atendimento regional).

Palestras técnicas garantiram maior suporte ao produtor

A Coplana e os núcleos têm oferecido uma série de cursos e palestras no sentido de manter o produtor cada vez mais inteirado do mercado de grãos, de cana e também das inovações tecnológicas. Foi assim, com a palestra realizada nos dias 1 e 2 de dezembro, no auditório da Socicana, que abordou a capacidade de melhorar a produção, usando o monitoramento feito com drones. O curso sobre **“Drones na Agricultura”** foi uma iniciativa do Lideragro, com respaldo do departamento de Tecnologia Agrícola e Inovação, e ministrado por Cacá Nakagi, especialista no assunto. O curso foi montado com a intenção de encorajar os produtores a adquirirem seu primeiro equipamento do tipo. “Ensinamos legislação vigente, operação básica, operação segura, funcionalidades, sensores (câmeras rgb e multiespectrais) e outros conceitos. O objetivo principal é dar outra visão ao produtor, fazendo com que ele consiga enxergar de forma mais técnica e objetiva a sua lavoura”, afirmou o palestrante.

Outro tema movimentou o auditório do CAC (Centro de Atendimento ao Cooperado) da Coplana: **“Governança, gestão de riscos e sustentabilidade no agronegócio”**. A palestra foi ministrada pelo economista Luiz Fernando Abussamra, que destacou o investimento em conhecimento e tecnologia como a melhor maneira de evoluir no agronegócio. No dia 23 de novembro, o evento abordou não só o panorama nacional e mundial do agronegócio, mas as maneiras corretas de gerir os riscos e administrar o negócio de maneira sustentável e com bons resultados. O consultor lembrou o agronegócio está num ambiente hostil, sujeito à imprevisibilidade do clima, volatilidade dos preços das commodities e variação do câmbio.

Outro economista extremamente atualizado com o setor também esteve no CAC a convite do

Núcleo Silos. Flávio França Júnior, da França Júnior Consultoria, falou aos produtores no dia 8 de novembro sobre o **“Mercado da Soja”**. O consultor lembrou que as últimas 11 safras foram boas, com aumentos consecutivos de área. A produtividade oscilou, em função do clima, mas também manteve crescimento.

“Tudo indica que vamos ter mais um bom ano para a soja”, disse. França Júnior destacou que a soja é uma cultura que vem num ciclo impressionante de expansão. “O preço pode não ser empolgante, mas é positivo. Em 2012, aconteceu a última explosão de preço, com um pico histórico, permanecendo em 2013 e no primeiro semestre de 2014. No segundo semestre de 2014, começou a cair e ficou estável. Ainda assim, o resultado está sendo positivo”, ressaltou o consultor, lembrando que o aumento de área mundial tem sido absorvido pela demanda excedente, garantindo preços razoáveis.

Para o próximo ano, estão previstas novas iniciativas relacionadas à gestão do conhecimento técnico e de mercado.



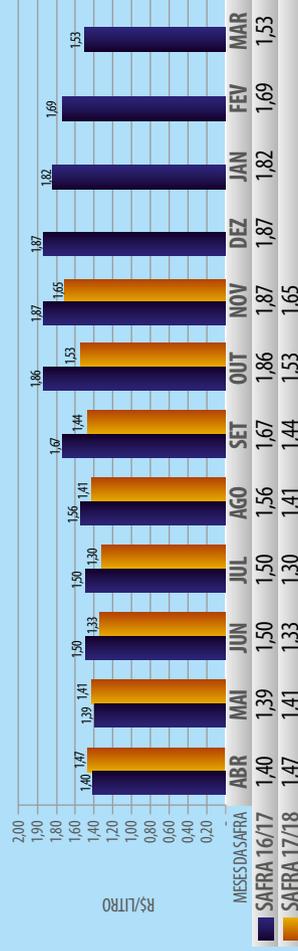
Produtores avaliam tecnologia e novas possibilidades na lavoura. **Abaixo:** Exemplo de imagem de drone



Números do Setor

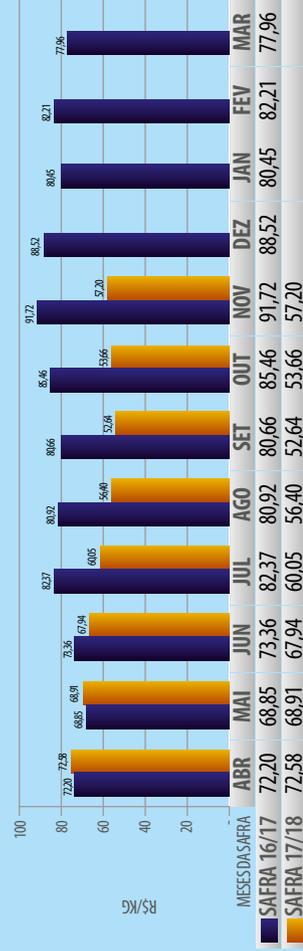
Varição do Etanol Hidratado Carburante CEPEA

Fonte: Circular Consecana



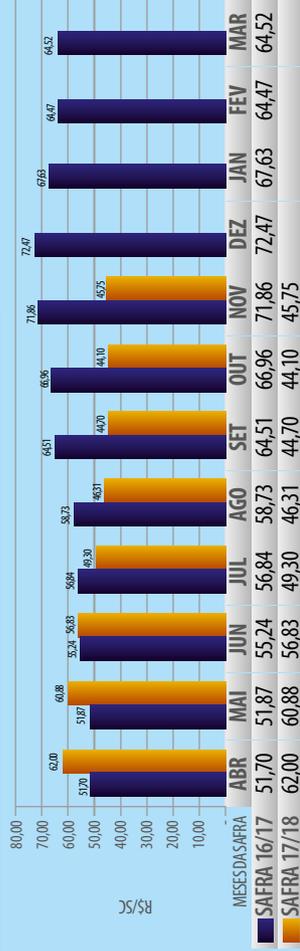
Varição Do Açúcar Branco Mercado Interno - Cepea

Fonte: Circular Consecana



Varição do Açúcar VHP CEPEA

Fonte: Circular Consecana



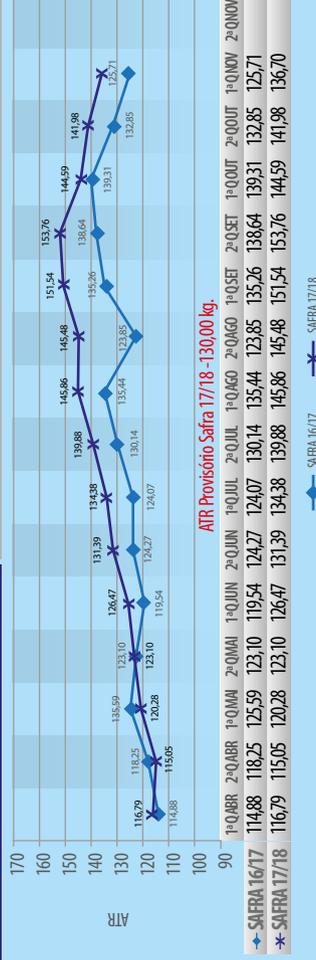
Varição do ATR Acumulado

Fonte: Circular Consecana



Evolução do ATR Quinzenal em Usinas da Região - Safras 15/16 e 16/17

USINA SÃO MARTINHO



USINA BONFIM



USINA SANTA ADÉLIA



USINA PITANGUEIRAS

