

# INFORMATIVO PRODUTOR

Ano 5 • Nº 49 • Janeiro 2020



## Créditos verdes em plataforma digital: Socicana é a primeira associação a fazer oferta do novo produto

O ano de 2020 tem início com a possibilidade de comercialização de créditos verdes através de uma plataforma *on-line*. A iniciativa é da Bonsucro e serve para produtos certificados pela organização: cana-de-açúcar, etanol, açúcar bruto e melaço. O sistema começou a operar no final de outubro de 2019. A Socicana comemora a conquista, visto que agricultores brasileiros, da nossa região, estiveram entre os primeiros a receber a chancela Bonsucro, e a Socicana foi a primeira entidade a fazer a oferta dos créditos no ambiente virtual. “Agora além do produto físico, podem ser vendidos créditos relativos a esta produção por meio da plataforma Bonsucro. O produtor pode vender sua matéria-prima para as usinas ou para qualquer empresa que queira comprar este crédito”, afirmou o superintendente da Associação, Rafael Bordonal Kalaki

**Manejo integrado de pragas**  
Páginas 4 e 5

**Agentes biológicos**  
Página 7

**Importância do Qualiplant**  
Página 9

Com sede em Londres, a Bonsucro é uma organização global sem fins lucrativos, dedicada a reduzir os impactos ambientais e sociais da produção de cana-de-açúcar, reconhecendo também a necessidade da viabilidade econômica. A iniciativa visa alavancar a participação de produtores e consumidores na negociação de créditos atrelados aos produtos certificados: cana-de-açúcar, açúcar, etanol e melado de cana. Parte dos recursos negociados será destinada a projetos de incentivo de boas práticas agrícolas para quem ainda não é certificado.

## O Brasil na frente

De acordo com Lívia Ignácio, coordenadora da Bonsucro no Brasil, atualmente, apenas 4% da área de cana do mundo é certificada pela organização, sendo que em média 23% do que é produzido mundialmente como Bonsucro é convertido em vendas reais. A ideia de separar o produto certificado do “serviço sustentável” (os créditos Bonsucro) surgiu diante da dificuldade dos compradores mundiais na aquisição de açúcar. Muitos países impõem restrições à compra da *commodity*, limitando por cotas. Mesmo o produto sendo comercializado por diversos países,

o Brasil concentra entre 80% e 90% das certificações Bonsucro.

Kalaki avalia a iniciativa. “A Socicana foi a primeira associação brasileira a ser certificada nos padrões de venda da Europa, com rastreabilidade na cadeia de custódia (controle fiscal da produção) e também a primeira a ofertar créditos na plataforma Bonsucro. A plataforma cria uma nova oportunidade para que o produtor certificado pela Bonsucro possa comercializar créditos relativos à sua produção para outras empresas, além das usinas, e com isso ter uma nova fonte de renda e o reconhecimento de sua produção. A plataforma ainda é muito recente e não sabemos qual será a movimentação das compras e vendas, mas de qualquer forma, é mais uma forma de buscar a valorização do trabalho dos produtores”, ressaltou.

## Com a palavra, o produtor

O produtor Paulo Rodrigues, cuja propriedade é certificada pela Bonsucro, resalta o aprimoramento da gestão. “Ao certificar estamos trazendo uma visão externa que atesta as boas práticas técnicas, sociais e ambientais utilizadas. Isto acaba diferenciando a produção, a fazenda e o produtor, e deverá gerar resultados positivos. Optamos, com o apoio da Socicana, pela certificação Bonsucro, que só foi conseguida depois de muito trabalho junto à organização, já que originalmente a cana só poderia ser certificada dentro de uma usina”, afirmou Rodrigues.

Ele também avalia a plataforma. “Apesar de ainda ser muito cedo e de estarmos discutindo o período de validade dos créditos para comercialização junto à Bonsucro, acredito que esta plataforma facilitará a comercialização dos créditos e poderá trazer resultados financeiros para o processo de certificação. Ainda assim, muito temos que fazer para apresentar à sociedade a qualidade dos nossos créditos e conseguir valorizá-los”, alertou.

O produtor Roberto Cestari, também certificado pela Bonsucro, contou que sempre buscou a sustentabilidade, mas revela obstáculos de mercado. “Infelizmente, no setor sucroenergético brasileiro, principalmente nos últimos quatro anos, estamos passando por uma série de dificuldades. O pagamento da matéria-prima sequer cobre o custo de produção, e o sistema de remuneração é extremamente distorcido. As dificuldades levam os produtores a serem criativos para tentar permanecer na atividade. No caso da nossa certificação, até o momen-

to investimos, mas sem um reconhecimento ainda. Com essa plataforma, inserindo nossos créditos no mercado, estamos muito otimistas”, afirmou. Ele lembra de outras iniciativas em debate no setor. “Também estamos discutindo o RenovaBio (Política Nacional de Bio-combustíveis). O que esperamos é que todos os produtores certificados sejam reconhecidos pelo trabalho desenvolvido, agregando valor ao produto, já que o nosso objetivo é produzir matéria-prima com qualidade”, encerrou Cestari.

**Produtor (a), havendo interesse na certificação Bonsucro, procure nosso departamento de Sustentabilidade (16) 3251-9299**

### Como funciona?

A plataforma permite que compradores-membros da organização, usinas que adquirem cana de fornecedores, indústrias de alimentação, de combustíveis e tradings, representando seus clientes, possam comprar créditos Bonsucro sem a necessidade de adquirir o produto físico. Os produtores, por sua vez, podem vender créditos associados à parcela de sua produção que é certificada pela organização. Os produtos físicos podem ser negociados normalmente no mercado, mas sem eventuais prêmios, pelo fato de o “serviço” de sustentabilidade já ser negociado na plataforma. Um crédito Bonsucro corresponde a uma tonelada de cana, açúcar ou melado certificado, ou a um metro cúbico de etanol.

## Saiba mais Socicana

### Tema: financiamentos

A partir desta edição, a Socicana trará uma série sobre financiamentos. O objetivo é informar o associado sobre as possibilidades existentes no mercado, contribuindo para sua tomada de decisão. A seguir, diversos tipos de financiamentos e para quais atividades se destinam.

**Custeio agrícola e pecuário** - financiamento destinado principalmente a despesas como: aquisição de insumos, fertilizantes, defensivos, produção de mudas e sementes, vacinas, mão de obra.

**Investimentos agrícola e pecuário** - linhas de crédito para financiar bens novos, como máquinas, equipamentos e estruturas de armazenagem, entre outros. São utilizadas para ampliar, diversificar ou modernizar a produção.

• **Inovagro** - inovações tecnológicas para o aumento da produtividade e a melhoria de gestão, como serviços de agricultura de precisão, programas de computadores, monitoramento ou automação. • **Moderagro** - modernização e expansão da produtividade na produção, recuperação do solo e defesa animal. • **Moderfrota** - aquisição de tratores, colhedoras, plataformas de corte, pulverizadores e plantadeiras. • **Moderinfra** - agropecuária irrigada sustentável, aquisição, implantação e recuperação de equipamentos e



instalações.

**Barter** - A negociação é feita antes da colheita para a aquisição dos insumos, e o pagamento é feito em produtos. Abrange *commodities* como soja, milho e algodão.

**CPR** - a Cédula de Produto Rural se trata de um título, uma promessa de entrega futura de um produto agropecuário. O banco adquire a CPR e antecipa os recursos ao produtor ou à cooperativa.

**CRA** - título de renda fixa emitido por securitizadoras lastreado em recebíveis originados de negócios entre produtores rurais (ou suas cooperativas) e terceiros. Abrange financiamentos ou empréstimos para produção, comercialização de produtos, insumos agropecuários, máquinas e implementos.

ARTIGO

# Manejo integrado de pragas: implantação e desafios

A relação a partir da competição por alimento entre o ser humano e os insetos não é recente. Problemas com insetos-praga nas lavouras ocorrem desde o início da prática da agricultura, e, mesmo com os avanços tecnológicos que ocorreram ao longo dos anos, as pragas agrícolas continuam representando uma verdadeira dor de cabeça para os produtores.

Muitos destes problemas estão relacionados à quebra da resistência ambiental, que é representada por fatores que regulam naturalmente essas espécies nocivas. Assim, a predominância de monocultivos associada à seleção de materiais genéticos mais produtivos, porém susceptíveis ao ataque de pragas e doenças, favorece o desenvolvimento de insetos, ácaros, entre outros agentes nocivos às plantações. Essas práticas fornecem condições ambientais e alimentação favorável aos insetos, o que resulta num aumento populacional de determinadas espécies. Portanto, praticar agricultura implica também em lidar com insetos-praga.

Nesse contexto, o Manejo Integrado de Pragas (MIP) tem como objetivo auxiliar o produtor na integração das estratégias de controle disponíveis e realizar a tomada de decisão apenas quando necessário. Com isto, custos com aplicações desnecessárias podem ser reduzidos, além de respeitar

os interesses ecológicos, toxicológicos e sociais exigidos pelo mercado consumidor.

Para tanto, a compreensão de alguns elementos se faz essencial para a implementação de programas de MIP. Dentre eles, compreender o nível populacional dos insetos-praga, em que os prejuízos ocasionados pelo seu dano sejam equivalentes ao custo com o seu controle, é fundamental. Na prática, este conceito é denominado de Nível de Dano Econômico (NDE), ou seja, até um determinado nível populacional, não se justifica a adoção de medidas de controle. Portanto, isto demanda acompanhamento da lavoura para verificação do avanço no crescimento populacional de pragas.

Como exemplo, dentre os diversos programas de MIP implementados no Brasil, o utilizado na cultura da soja é, certamente, o que melhor ilustra a importância da aplicação desse fundamento para reduzir problemas com as pragas. Para as lagartas da soja tolera-se até 30% de desfolha ou até 20 lagartas por metro de linha antes da floração. Após a floração, o nível de até 15% de desfolha e o mesmo número de lagartas são aceitos antes que se adotem medidas de controle (Tabela 1). A partir deste conhecimento, uma economia de, em média, 1,86 saco/hectare tem sido observada pela Embrapa Soja, no Estado do Pa-



raná, com a adoção do MIP Soja. Não obstante, para a região da Alta Mogiana, em São Paulo, tem sido verificada uma economia de 1,1 saco/hectare.

Portanto, a aplicação do MIP em outras culturas, nas quais os custos com aplicação de defensivos sejam elevados, como por exemplo, o amendoim, permitiria reduzir os custos de produção e abreviar os impactos gerados por aplicações desnecessárias de produtos químicos. Porém, para esta cultura, não existem os NDE estabelecidos para as principais pragas, e, com isso, o controle vem sendo realizado apenas com base na experiência dos profissionais do setor durante a condução da cultura.

Dessa forma, o Laboratório de Ecologia Aplicada da FCAV/Unesp-

-Jaboticabal, juntamente com o departamento de Tecnologia Agrícola e Inovação da Coplana, vem realizando pesquisas com o objetivo de não só desenvolver os NDE para as principais lagartas que ocorrem na cultura do amendoim, como também otimizar os procedimentos de amostragem dessas pragas, que, para esta cultura, é uma prática extremamente laboriosa. Assim, experiências baseadas em outros cultivos permitem antever que os resultados poderão ser bastante interessantes e auxiliarão no desenvolvimento de um futuro programa de MIP Amendoim.

## PRAGA

## NÍVEL DE DANO ECONÔMICO (NDE)

Lagartas desfolhadoras  
(lagarta da soja e falsa medeieira)

20 lagartas maiores do que 1,5 cm ou 30% de desfolha na fase vegetativa ou 15% de desfolha na fase reprodutiva

Lagarta das vagens  
(*Spodoptera spp.*)

10 lagartas por metro ou 10% de vagens atacadas

Lagartas do grupo *Heliiothinae*  
(*Heliiothis e Helicoverpa spp.*)

4 lagartas por metro na fase vegetativa ou 2 lagartas por metro na fase reprodutiva

Percevejos  
(marrom, verde, verde pequeno e barriga verde)

2 percevejos por metro (lavoura para grãos)

Tabela 1

**Prof. Dr. Odair Ap. Fernandes**, departamento de Fitossanidade FCAV/UNESP - Jaboticabal • **Msc. José Ricardo Lima Pinto**, engenheiro agrônomo, doutorando em Agronomia - Entomologia Agrícola, departamento de Fitossanidade FCAV/Unesp - Jaboticabal.

Para mais informações, entre em contato com o departamento de Tecnologia Agrícola e Inovação da Coplana - (16) 3251-9304.

# EM PERÍODO DE COLHEITA, CONTE CONOSCO!

Atendimento com plantão para os imprevistos do dia a dia.

Lojas Coplana  
Suporte completo ao produtor.



Muito mais por você.

Encontre a loja mais próxima de você:

Batatais: Av. Prof. Washington Luís, 343 - Jd. São José - Fone (16) 3660-3366  
 Dumont: Rua Alfredo Condeixa, 53 - Centro - Fone: (16) 3944-1255  
 Guariba: Av. Ribeirão Preto, 19 - Área Industrial - Fone: (16) 3251-9221  
 Jaboticabal: Av. Carlos Berchieri, 2555 - Fone: (16) 3209-9030  
 Pradópolis: Rua São Martinho, 606 - Centro - Fone: (16) 3981-4100  
 Taquaritinga: Av. Dr. Francisco Area Leão, 11 - Fone: (16) 3253-9400

Curta /lojascoplana

Siga lojascoplana



# Núcleo da Mulher entrega doação ao Hospital de Amor

*Valor da doação, em 2019, foi de quase R\$ 74 mil*

“Muito obrigado. Seu amor chegou até nós.” O agradecimento do Hospital de Amor de Barretos foi dirigido à Coplana, que pelo 14º ano consecutivo, por meio de produtores de grãos cooperados, realizou a doação ao Hospital, referência no Brasil e exterior pelo tratamento de pacientes com câncer.

Em dezembro, o Núcleo da Mulher da Coplana, representado por Danielle Bellodi Baratela, Tatiana Bento, Simone Penariol, Thaís Nucci e Tamíris Gregório, entregou ao gerente de Captação de Recursos do Hospital, Luiz Antônio Zardini, o cheque

de R\$ 73.980,99 (setenta e três mil, novecentos e oitenta reais e noventa e nove centavos). Ele enfatizou que esta mobilização da Cooperativa tem contribuído para manter a excelência do atendimento, o trabalho sério e a ajuda a milhares de pessoas de todo o Brasil. Para se ter uma ideia da importância das doações, atualmente, o *déficit* mensal da instituição chega a R\$ 20 milhões.

“Vocês investiram na vida. Em nome de nossos pacientes, familiares, médicos e colaboradores, nosso muito obrigado”, completou Zardini.

Desde 2006, os produtores de grãos cooperados informam, na entrega de sua produção na Cooperativa, qual parcela deve ser destinada ao Hospital. A Coplana realiza a comercialização, e a quantia doada é fruto desta contribuição conjunta.

Danielle Baratela, coordenadora do Núcleo da Mulher, enfatizou que esta foi uma experiência marcante. “Conhecemos toda a história do Hospital de Amor e tivemos um panorama de tudo o que está acontecendo. Temos o objetivo também de trazer a carreta de prevenção de câncer de mama para Jaboticabal. A doação deste ano superou a do ano anterior, e eles ficaram muito felizes”, concluiu.



Foto: Divulgação

Núcleo da Mulher comemora mais uma iniciativa de responsabilidade social da Coplana



## 7º DIA DE CAMPO

Variedades de Soja

INTACTA RR2 PRO™

**7 DE FEVEREIRO DE 2020**

**A partir das 8 horas • Local: Fazenda Santa Cecília**  
José Francisco Baratela - Jaboticabal/SP



## ARTIGO

# Agentes biológicos: aliados do futuro ou do presente?

Em busca de melhores resultados no manejo de pragas e doenças, o uso de agentes biológicos vem aumentando a cada dia. Este movimento tem como fortes aliadas tecnologias como georreferenciamento, drones, helicópteros agrícolas, pulverizadores, armadilhas de monitoramento, entre outras, que facilitam a aplicação destes agentes.

Os biológicos, hoje disponíveis comercialmente para as culturas da cana-de-açúcar, soja e amendoim, são fungos, bactérias e parasitoides, que atuam contra diferentes pragas e doenças ou até mesmo na nutrição das plantas. Realizam a substituição ou complemento do manejo químico no ciclo das culturas. Entre os benefícios, estão o equilíbrio no ambiente e a maior sinergia no controle de pragas e doenças, com mais sanidade à lavoura e plantas mais produtivas.

Atentas à demanda do mercado consumidor em todo o mundo e também no Brasil, grandes empresas de agroquímicos estão complementando o *portfólio* com produtos biológicos. Existem também empresas especializadas no desenvolvimento destes agentes, com as quais a Coplana tem feito parcerias, com o objetivo de avaliar a eficácia destas ferramentas. O quadro a seguir traz uma amostra do que temos disponível no mercado.

Quando tomamos a decisão de realizar o controle de algum patógeno ou praga, devemos observar o impacto ao

meio ambiente, pessoas, qualidade da produção e custos. Mesmo quando é necessário usar o controle químico, devemos escolher o produto mais seletivo aos inimigos naturais já presentes na área. Isto influencia no resultado do controle e integração dos agentes biológicos dentro das lavouras. Além de complementar o manejo de pragas e doenças, trazer melhor equilíbrio ao ambiente, segurança ao trabalhador e ajudar na nutrição das plantas, muitos agentes biológicos também possuem baixo custo.

Nos últimos cinco anos, há produtores da região de Taquaritinga que vêm utilizando os biológicos. Outro efeito positivo deste uso é o aumento, a cada safra, da diversidade de aliados como fungos, bactérias e vespas em suas plantações. O uso destes agentes está só começando em nossa região. Pelas expectativas de produtores e mercado, é certo que o uso será mais frequente no dia a dia da nossa agricultura. **Como começar? Nossos técnicos orientam sobre monitoramento, requisitos na tomada de decisão, insumos e momento ideal da aplicação.**



**Rodrigo Soares Costa**  
é engenheiro agrônomo  
Filial Taquaritinga

Agente biológico	Cultura	Pragas / Doenças / Nutrição	Aplicação
<i>Metarhizium anisopliae</i> (fungo)	cana-de-açúcar	cigarrinha	pulverização da planta
<i>Beauveria bassiana</i> (fungo)	cana-de-açúcar	Sphenophurus e broca do colmo	pulverização da planta
<i>Trichoderma harzianum</i> Rifai (fungo)	cana-de-açúcar, soja e amendoim	podridão do abacaxi, rizoctonia, Sclerotium e fungos de solo em geral	sulco de plantio
<i>Bacillus subtilis</i> e <i>Bacillus licheniformis</i> (bactéria)	cana-de-açúcar e soja	nematoide	sulco de plantio
<i>Trichogramma gallii</i> (vespa)	cana-de-açúcar	broca do colmo	liberação de drone ou manual
<i>Cotesia flavipes</i> (vespa)	cana-de-açúcar	broca do colmo	liberação de drone ou manual
<i>Pochonia chlamydosporia</i> (fungo)	cana-de-açúcar e soja	nematoide	sulco de plantio e semente
<i>Azospirillum Brasilense</i> (bactéria)	cana-de-açúcar, soja e amendoim	fixador de nitrogênio	sulco de plantio e semente
<i>Azospirillum amazonense</i> (bactéria)	cana-de-açúcar, milho, pastagem	fixador de nitrogênio	sulco de plantio e semente
<i>Nitrospirillum amazonense</i> (bactéria)	cana-de-açúcar	fixador de nitrogênio	sulco de plantio
<i>Bradyrhizobium japonicum</i> e <i>elkanii</i> (bactéria)	soja	fixador de nitrogênio	sulco de plantio e semente
<i>Isaria fumosorosea</i> (fungo)	fruticultura	cochonilha e psilídeo	pulverização da planta
<i>Bacillus thuringiensis</i> (bactéria)	soja e frutíferas	lagartas	pulverização da planta

# Raquitismo da soqueira: quais os cuidados para evitar a doença

O controle das doenças e pragas está diretamente ligado à saúde do canavial. O raquitismo da soqueira, por exemplo, uma das mais importantes doenças da cana-de-açúcar, é causado pela bactéria *Leifsonia xyli subsp. xyli*, colonizadora dos vasos de xilema da planta. A transmissão acontece mecanicamente, quando as lâminas das colheitadeiras ou dos facões cortam uma planta doente e, posteriormente, uma planta sadia.

Não há sintomas externos característicos. No entanto, observa-se um subdesenvolvimento das plantas, intensificado a cada ciclo, determinando uma redução na longevidade do canavial. Este subdesenvolvimento é, muitas vezes, confundido com deficiências nutricionais ou até mesmo com outras doenças. Os prejuízos dependem da variedade (susceptível ou tolerante), do ciclo da planta (cana planta é mais tolerante) e da disponibilidade hídrica, visto que a bactéria se manifesta em condições de deficiência de água.

A equipe técnica da Socicana, que presta o serviço de análise de raquitismo, lembra que a transmissão ocorre também pelo uso de mudas doentes e pelo solo, devido à permanência da bactéria no solo por até seis

meses. Não há controle químico para a doença, e, dessa forma, as principais medidas são o uso de mudas saudáveis, a desinfecção das lâminas de corte com amônia quaternária ou calor e o tratamento térmico dos toletes de cana.

Outra forma de controle é a resistência varietal. No entanto, a seleção de variedades resistentes não é tarefa simples, em função da dificuldade no diagnóstico rápido e eficiente da doença. “Para que não haja contaminação, o produtor pode utilizar MPBs (mudas pré-brotadas) de origem de meristemas ou de tratamento térmico. Quando a origem das mudas não for por MPB, o produtor tem a opção de fazer o exame laboratorial para detectar a presença do raquitismo. Outra opção é o teste para as mudas que serão multiplicadas no sistema MPB, garantido um material isento de raquitismo”, explica o agrônomo da Socicana, Ronaldo Caporusso.

Os produtores que utilizam o serviço consideram imprescindível a avaliação. “Trabalhamos no manejo necessário de plantio no tratamento dos toletes e buscamos variedades resistentes ou tolerantes ao raquitismo”, contou o produtor Guilherme Castro. Sérgio de Souza Nakagi, por sua

vez, comenta que tem utilizado os serviços da Socicana para maior controle de doenças como o raquitismo. “Utilizei os serviços da equipe técnica da Socicana para analisar a qualidade da cana para posterior colheita. A Socicana viabiliza a análise de raquitismo, bactéria responsável por grandes quebras na produtividade da cana. O melhor controle que vejo, é o uso da técnica de meiosi, utilizando mudas pré-brotadas de procedência. Faço avaliação do canavial de onde retiro as mudas, partindo do princípio que estou multiplicando mudas saudáveis, limpas de doenças como o raquitismo”, ressaltou Nakagi.

**Mais informações com a equipe técnica da Socicana: (16) 3251-9275.**



Sérgio de Souza Nakagi



Guilherme Castro



# Produtores ressaltam a importância do Qualiplant

Todo produtor sabe a importância de um bom plantio, e Rogério Farinelli é um deles. Ele usa o serviço Qualiplant, oferecido pela Socicana, e destaca que é imprescindível, em muitos casos, fazer a checagem dos parâmetros. "Alinhamento de sulcação, profundidade do sulco, distribuição e qualidade das gemas: devem ser feitos tanto em plantio realizado pela equipe agrícola da usina quanto por terceiros contratados. Quando solicitei o Qualiplant, pude acompanhar os técnicos da Socicana e assim ter mais tranquilidade na execução desta etapa", comentou.

Fábio Trevisoli compartilha desta opinião. Segundo ele, o Qualiplant tem uma grande vantagem: determinar a porcentagem, em metros lineares, das falhas. "Mesmo na instalação do canavial pode haver falhas na germinação, e isto deve ser evitado logo no plantio. A Socicana faz um belo serviço, bastante minucioso, algo que não conseguimos fazer em toda a área. A equipe dá um suporte muito bom, e todo produtor deveria aproveitar este serviço", avaliou Trevisoli, lembrando que o Qualiplant orienta se é preciso fazer algum replantio na instalação do canavial ou até mesmo após o primeiro corte.

Ronaldo Caporusso, da equipe técnica Socicana, ressaltou que o plantio é considerado uma das etapas mais importantes de todo o processo de produção de cana-de-açúcar. "É, portanto, fundamental que se faça um bom planejamento antes de iniciar a operação. Depois de implantado o canavial, este permanecerá produzindo por cinco safras, em média, até que se possa reformá-lo. Além disso, a eficiência do plantio irá determinar o número de soqueiras que serão colhidas. Dessa forma, é muito importante que o produtor conheça bem o ambiente de produção de sua propriedade, sendo este um fator que influencia muito no potencial produtivo de cada variedade. O ambiente de produção é a interação entre solo, planta e clima e está classificado em cinco grupos: ambientes A, B, C, D, e E, partindo dos mais favoráveis para os desfavoráveis", explicou Caporusso.

O agrônomo informa que o plantio deve ser planejado em conjunto com as operações de colheita e manutenção do canavial e não de forma isolada, como ocorre em diversas regiões. "A Socicana conta com técnicos capacitados, que acompanham o processo e realizam as avaliações da qualidade", destacou.

Caporusso lembra que os principais aspectos avaliados durante o plantio são o paralelismo e profundidade dos sulcos, o número de gemas viáveis e inviáveis por metro linear, falha de distribuição de mudas dentro dos sulcos, altura de cobrição das mudas. Além desses aspectos, também é feita a verificação da sanidade e qualidade de toletes. "É importante que se faça a regulagem e calibração dos equipamentos, em especial, os aplicadores de inseticidas e fungicidas usados na cobrição. A regulagem e a calibração também podem ser feitas pelos técnicos da Associação", afirmou.

**Para solicitar o serviço, entre em contato com a nossa equipe: (16) 3251-9275.**



Rogério Farinelli



Fábio Trevisoli



Ronaldo Caporusso

# Núcleos de Desenvolvimento Coplana

*Em reunião, análise econômica e balanço das atividades*

Representantes dos Núcleos de Desenvolvimento Coplana se reuniram com a Diretoria da Cooperativa e com gestores, em dezembro, para um balanço das atividades do ano e alinhamento sobre as próximas ações. Como temas centrais, uma palestra sobre mercado, o planejamento estratégico da Cooperativa para 2020 a 2024 e as considerações dos representantes dos Núcleos, sobre suas atividades e o futuro da Coplana.

Na palestra, o analista sênior de Consultoria em Agronegócio do Itaú BBA, Cezar Castro Alves, analisou a economia do País. “A briga comercial entre Estados Unidos e China foi boa para o Brasil, que, no entanto, está tendo uma recuperação econômica assimétrica em suas regiões e setores. Onde existe mais ‘agrô’ está melhor. Onde a indústria é mais forte está problemático”, disse o consultor. Ele avaliou também os preços de *commodities*. “No caso do açúcar, o aumento pode ser limitado pelos altos estoques indianos. Já para os preços do etanol, os fundamentos seguem positivos”, comentou Cezar, acrescentando que, no caso da soja, os estoques também estão elevados.

Foto: Renata Massaféra



*Integração dos Núcleos e maior participação dos cooperados estão entre os objetivos*

## O futuro da Cooperativa

Sobre os próximos passos na Coplana, a superintendente Mirela Gradim falou da elaboração do planejamento estratégico, uma ferramenta fundamental para o crescimento da Cooperativa. “O Planejamento Estratégico 2020/2024 foi elaborado a partir de um trabalho árduo, que culminou em um projeto muito desafiador. Levamos em consideração nosso crescimento, o retorno e o controle de riscos, assim como o trabalho de segmentação para atender às necessidades do nosso cooperado”, ressaltou.

## A Coplana e os Núcleos

Sobre a articulação com os Núcleos, o presidente a Coplana, José Antonio Rossato Junior destacou o importante papel no relacionamento com o quadro social. “O resultado dos Núcleos em 2019 é muito positivo, nos auxiliando no direcionamento das estratégias da Cooperativa, além de atuarem como uma ferramenta de aproximação com o cooperado”, afirmou. Rossato também falou do início de uma recuperação econômica. “Temos expectativas de um ano mais positivo em relação ao ambiente de negócios. Para as lavouras, a despeito do desempenho de 2019, também temos uma perspecti-

va melhor tanto de produtividade como de preço. Não em uma velocidade que gostaríamos, mas há um viés de alta se aproximando. Há desafios na economia, mas o ambiente começa a voltar para os trilhos, o que acaba contagiando o País como um todo”, concluiu.

### A opinião dos representantes

“No Núcleo, observamos uma evolução amparada por aprendizados, amadurecimento dos participantes e credibilidade da Diretoria e Conselhos em relação ao nosso trabalho. Vejo com bons olhos os Núcleos cuidando da diversificação de renda dos cooperados, busca pela inserção da mulher na atividade e sucessão do negócio através do Lideragro. O grande desafio deste século é o crescimento sustentável, condição que os Núcleos têm buscado junto à Coplana. Esperamos que 2020 seja um ano de inovações e aberturas de novos horizontes.”

**Azael Pizzolato Junior,**  
**coordenador do Núcleo Silos**

“O ano começou com uma renovação e aumento dos membros dos Núcleos. Isso ajudou muito a construir as novas pautas. Em nosso primeiro encontro, fizemos um ‘tour’ por todas as lojas da Coplana para ver a situação de cada uma e dar início aos trabalhos. Discutimos itens que faltavam nas lojas e sugestões de novos produtos. Em seguida, acompanhamos brevemente o andamento do Planejamento Estratégico também para a área das lojas. Por fim, debatemos pautas específicas do negócio.”

**Fernando Escaroupa,**  
**coordenador do Núcleo Varejo**

“Os núcleos têm se solidificado e engrandecido as atividades da Cooperativa, ao mesmo tempo em que dão voz ao produtor. Prova disto é a abertura que a Diretoria deu durante esta reunião aos integrantes, apresentando o planejamento estratégico e nos permitindo opinar. Nossa expectativa para 2020 é concluir o que foi planejado, ou seja, colocar em prática as propostas que viabilizam o crescimento da Cooperativa.”

**Azael Pizzolato Neto,**  
**coordenador do Núcleo Insumos,**  
**Tecnologia e Inovação**

“Estamos crescendo. A atuação dos núcleos aumentou, mas a participação do cooperado ainda é pequena. Na reunião, surgiram algumas ideias, como ocupar um espaço do Informativo do Produtor, uma coluna com as informações da agenda do Núcleo da Mulher. Inclusive, para 2020 já temos a agenda de eventos fechada, com uma atividade bimestral, perfazendo seis eventos durante o ano. Nós vemos uma constante e gradual integração dos Núcleos de Negócios Coplana.”

**Danielle Bellodi Baratela,**  
**coordenadora do Núcleo da Mulher**

A reunião foi excelente. A palestra sobre macroeconomia mostrou que o País caminha no rumo certo, e se continuar assim teremos retomada de crescimento. No Núcleo Amendoim, tivemos bons progressos, mas temos ainda muita coisa para pensar e melhorar. O setor e a agricultura não param, e as demandas também não.

**Nilton Souza Júnior,**  
**coordenador do Núcleo Amendoim**



Azael Pizzolato  
Junior



Fernando  
Escaroupa



Azael Pizzolato  
Neto



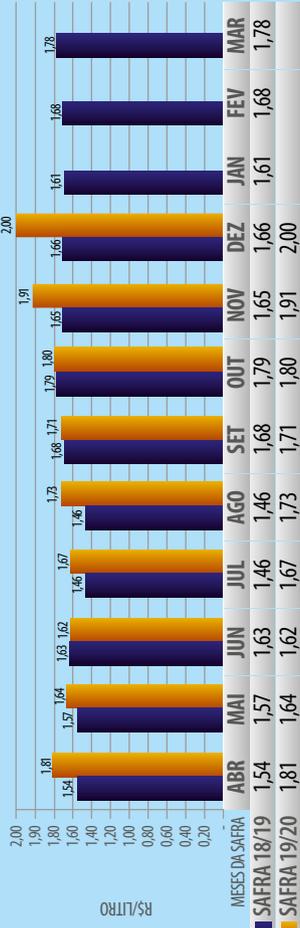
Danielle Bellodi  
Baratela



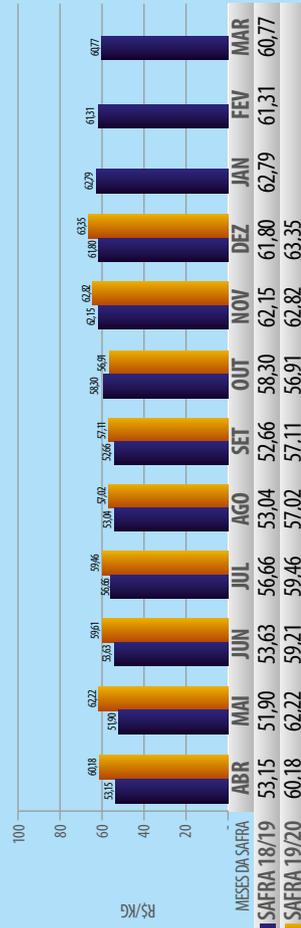
Nilton Souza  
Júnior

## Números do Setor

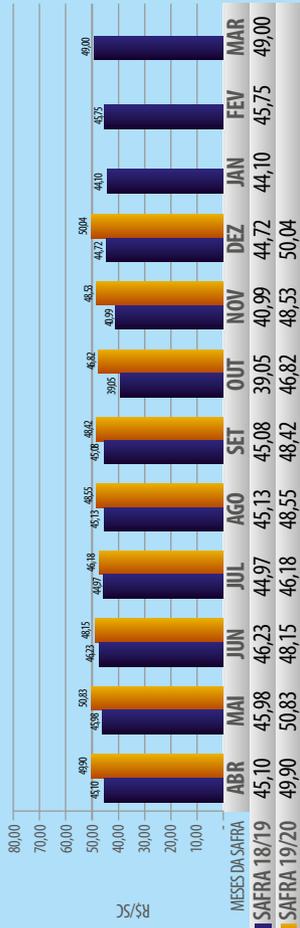
### Varição do Etanol Hidratado Carburante - CEPEA



### Varição Do Açúcar Branco Mercado Interno - Cepea



### Varição do Açúcar VHP CEPEA



### Varição do ATR Acumulado

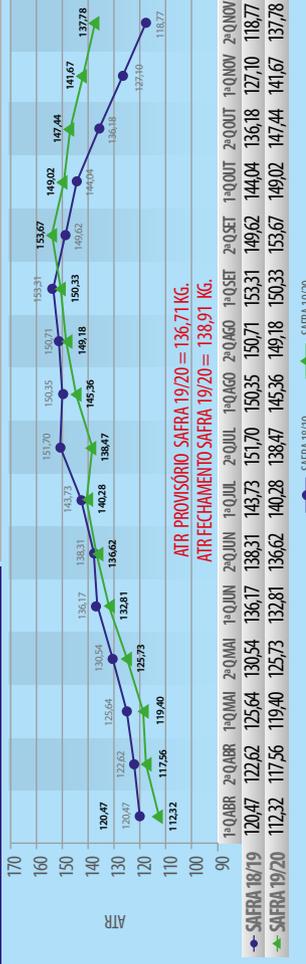


## Evolução do ATR Quinzenal em Usinas da Região - Safras 18/19 e 19/20

### USINA SÃO MARTINHO



### USINA BONFIM



### USINA SANTA ADÉLIA



### USINA PITANGUEIRAS

