


INFORMATIVO
PRODUTOR

Ano 5 - Nº 50 - Fevereiro 2020



Atuação da Socicana em defesa do associado soma importantes conquistas na última safra

Ao analisar o ano de 2019 em termos de benefícios ao produtor, temos um conjunto de resultados positivos, que vão desde avanços na Política Nacional de Biocombustíveis, o RenovaBio, à atualização do Consecana. Cada conquista exigiu da Socicana dedicação técnica e capacidade de articulação com usinas, segmentos do governo e sociedade.

O presidente da Socicana, Bruno Rangel Geraldo Martins, destaca que a representatividade da Associação, com o reconhecimento de seu trabalho no Brasil e exterior, foi imprescindível para fortalecer as demandas do setor e dar voz ao produtor rural. "A Associação tem tido um papel fundamental na defesa dos produtores. A cadeira que temos no Conselho da Bonsucro (iniciativa para a produção sustentável de cana-de-açúcar), por exemplo, nos dá oportunidade de intensificar a discussão sobre os créditos verdes que são gerados com a certificação. Foi montada também uma plataforma para comercializar estes créditos. Esperamos que neste ano isto se torne uma realidade e que os produtores certificados possam vender seus créditos no mercado", analisou.

Doações que salvam vidas

Página 3

Núcleo da Mulher conhece a Cocapec

Páginas 4 e 5

Biometria das gemas de meiosi

Página 9

Prêmio por qualidade

Entre as conquistas, a atualização do Modelo Consecana/SP, algo obtido depois de numerosas reuniões e com extrema dedicação de diretores e técnicos, sempre com o objetivo de promover sustentabilidade ao setor sucroenergético. Bruno destaca que a Associação fez questão de trazer profissionais qualificados para explicar as mudanças ocorridas. “A principal mudança está na questão da qualidade. Alguns produtores irão receber um prêmio por isto, que será pago agora, no final de março e, no caso das principais usinas, em abril. Para o ano que vem, o sistema já deve estar adequado para que este ajuste seja feito assim que o produtor entregar sua cana na usina”, afirmou.

O Prêmio por Qualidade é o pagamento adicional ao produtor quando a qualidade de sua cana é superior à da cana processada pela usina, fator criado para valorizar a matéria-prima com maior pureza de caldo, como explica o gerente técnico da Socicana, César Luiz Gonzalez. “Este rendimento será compartilhado por meio de fator adicionado ao ATR, a ser pago considerando a cana do fornecedor, por fundo agrícola, na quinzena. Neste caso, o ganho será aplicado somente quando este diferencial da matéria-prima entregue pelo fornecedor for positivo”, salientou Gonzalez. Além desta conquista no Consecana, a Socicana está monitorando a pureza da matéria-prima dos associados para identificar os direitos a este prêmio, bem como o seu devido pagamento.

RenovaBio

Sobre o RenovaBio, o superintendente da Socicana, Rafael Bordonal Kalaki, destacou o papel da Associação na articulação com as usinas. “Tivemos uma grande força de ação coletiva no sentido de inserir as informações primárias do produtor. A Socicana e a Usina São Martinho foram as primeiras organizações a utilizarem informações primárias para a certificação do RenovaBio. Além disso, a Socicana está, junto com a Orplana (Organização de Associações de Produtores de Cana do Brasil), negociando a

propriedade dos CBIOS (Créditos de Descarbonização) no Consecana”, afirmou. Ele lembra ainda que o presidente da Socicana é membro da diretoria da Orplana e integrante do Consecana, o que dá uma dimensão da representatividade.

Representatividade

A Socicana agrega outras importantes conquistas, a partir de seu relacionamento estreito com diversos organismos nacionais e internacionais. Entre elas, o fato de ter assento no Conselho da Bonsucro, em que é representada pelo superintendente Rafael Bordonal Kalaki; ser membro da Abag/RP (Associação Brasileira do Agronegócio da Região de Ribeirão Preto), representada pelo conselheiro Paulo de Araújo Rodrigues; ser membro da Orplana e do Consecana, representada pelo presidente Bruno Rangel Geraldo Martins; ser uma das entidades realizadoras da Feira Nacional do Amendoim e promover um trabalho, junto a prefeituras municipais, visando à aprovação de projetos de lei de interesse da sociedade.

Relacionamento

“Em relação ao plano de saúde, conseguimos negociar um valor mais acessível ao associado e um reajuste anual menor que o de mercado. Impulsionamos muito a comunicação, com a criação de grupos específicos, *clippings* (seleção de notícias), etc., levando mais informação ao produtor”, afirmou Kalaki. O presidente da Socicana, Bruno Rangel, comemora os avanços, por meio de um trabalho sério de conselheiros, produtores e toda equipe. “A Associação tem tido um papel fundamental na defesa dos produtores, não só na capacitação, mas nas questões de relacionamento com as unidades industriais, fiscalização dos laboratórios, discussões no Consecana e sobre os temas da produção. Também temos um novo planejamento estratégico, em que traçamos objetivos para os próximos anos”, resumiu Bruno.

Expediente • Coplana - Cooperativa Agroindustrial - Diretoria: pres. - José Antonio de Souza Rossato Junior, vice-pres. - Bruno Rangel G. Martins e secretário - Francisco A. de Laurentiis Filho, superintendente - Mirela Gradim • Socicana - Associação dos Fornecedores de Cana de Guariba - Diretoria Executiva: Bruno Rangel Geraldo Martins, José Antonio de Souza Rossato Junior e Maurício Palazzo Barbosa, superintendente - Rafael Bordonal Kalaki • Comitê de Comunicação - Carlos Eduardo Mucci, César Gonzales, Cezar Cimatti, Cristiane de Simone, Elaine Maduro, Eduardo Maniezo Rodriguez, Eduardo Pacifico, Francisco Politi, Helton Bueno, José Marcelo Pacifico, Pedro Sgarbosa, Regiane Chianezi, Renata Montanari, Roberto Moraes, Valdeci da Silva • Produção - Neomarc Comunicação - Regiane Alves (Jorn. Resp., MTb 20.084), Renata Massafera (reportagens), Ewerton Alves (coordenação de projetos), Karlinhus Mozzambani (design e diagramação), Ana Paula Miani (coordenação de produção). • Contatos: cemucci@socicana.com.br, pasgarbosa@coplana.com, regiane@neomarc.com.br

Produtores de grãos

Doações salvando vidas

Prezado (a) produtor (a),

Há 14 anos, a Coplana realiza doações ao Hospital de Amor de Barretos, que atende a pacientes com câncer de todo o País. Estas doações são possíveis pela iniciativa de produtores de grãos, que a cada nova safra, ao entregarem sua produção na Cooperativa, manifestam o desejo de doar uma parte ao Hospital.

Ao comercializar o produto, a Coplana realiza a doação em dinheiro, em uma mostra clara do poder da solidariedade manifestada no gesto de seus cooperados. Juntos, estes produtores já foram responsáveis pela doação de mais de R\$ 1 milhão, e aqui estamos apresentando o valor sem correções monetárias.

Esta ação voluntária tem contribuído para o acolhimento de inúmeros pacientes e revela, mais uma vez, que juntos, atuando com o mesmo objetivo, chegamos mais longe.

Valores doados ao longo dos anos pelos produtores de grãos

2006	R\$ 54.014,96
2007	R\$ 51.388,82
2008	R\$ 74.491,07
2009	R\$ 40.950,54
2010	R\$ 45.714,03
2011	R\$ 41.153,16
2012	R\$ 91.265,84
2013	R\$ 59.260,05
2014	R\$ 49.398,12
2015	R\$ 61.729,51
2016	R\$ 66.480,00
2017	R\$ 247.141,62
2018	R\$ 50.202,40
2019	R\$ 73.980,99
Total	R\$ 1.007.171,11

Os valores estão em reais e sem correções.

Foto: Divulgação



Doação entregue ao Hospital em 2019, com a presença do Núcleo da Mulher

Foto: Divulgação



Agradecemos a todos os produtores que contribuem com esta causa. E dada a relevância deste gesto e do papel fundamental do Hospital de Amor em nossa sociedade, reforçamos que para realizar a doação, basta informar a equipe da Unidade de Grãos, no momento da entrega do produto.

Foto: Ewerton Alves



Núcleo da Mulher conhece mercado do café em visita à Cocapec

Como parte de sua programação de 2020, o Núcleo da Mulher da Coplana promoveu uma visita à Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas, Cocapec, em Franca/SP, no dia 31 de janeiro. Participaram, além de cooperados e cooperadas, esposas, filhos e filhas, que foram recebidos por Saulo de Carvalho Faleiros, diretor secretário da Cocapec.

Ele explicou que a cooperativa tem nove comitês educativos, que são a força do canal de comunicação com o cooperado. "Temos um comitê em cada filial. Grande parte do que foi decidido em nossa cooperativa passou pelos comitês", explicou. Segundo ele, o maior desafio da Cocapec é a sucessão. "O nível de fidelidade dos cooperados fundadores é bem maior do que o dos mais recentes. Nosso desafio, portanto, é conquistar a adesão dos jovens. Estamos tentando fazer o jovem entender o valor da cooperativa nos serviços integrados que ela leva ao seu negócio", comentou Faleiros.

O diretor complementa que, em relação a estrutura e logística, a cooperativa está de acordo com o planejado pela Diretoria Executiva e Conselho de Administração, com armazém infor-

Fotos: Renata Massafra



Visita à Cocapec: troca de informações, reforçando o trabalho dos Núcleos de Desenvolvimento Coplana

matizado, loja com 28 mil itens, sete unidades, 309 colaboradores e 2.793 cooperados, sendo 86% de pequenos produtores.

A superintendente da Coplana, Mirela Gradim, avaliou a visita como muito produtiva, principalmente para a compreensão sobre a forma de fixação de preços do café e insumos. "Foi importante para esclarecer a diferença entre um produto que é *commodity*, como o café, e os que não são, como cana-de-açúcar e amendoim. Também conseguimos analisar a armazenagem. A troca de experiências é sempre muito produtiva", disse.

Mirela destacou ainda que a visita possibilitou a percepção de que duas cooperativas com produtos distintos passam pelos mesmos desafios. "Como sucessão de cooperados, nova geração, fidelização e necessidade permanente de mostrar os valores da cooperativa, que vão além do preço da matéria-prima", citou. Entre todos os membros do grupo que participaram, a sensação foi a mesma: a visita à Cocapec ratificou a importância do cooperativismo, de uma administração comprometida e do enfrentamento dos desafios que são comuns à



Demonstração da seleção de graus acompanhada pelos visitantes da Coplana

maior parte das cooperativas.

A coordenadora do Núcleo da Mulher, Danielle Bellodi Baratela, considerou uma experiência de muito aprendizado. “Comparada à Cooxupé, que também é cooperativa de café e que nós já visitamos, a estrutura é menor, porém a organização me chamou a atenção. O armazenamento deles é de ponta, com *chip* de identificação do produto e do produtor. Valeu muito a pena conhecer o trabalho social desenvolvido. Já o investimento que a Coplana está fazendo, proporcionando estas visitas, é excelente. A tendência é o aumento da participação de cooperados nestas ações”, opinou Danielle.

O vice-coordenador do Lideragro, Bruno Homem, aprovou mais esta iniciativa da Coplana. “A Cocapec se mostrou extremamente engajada em seu negócio, na busca da superação dos desafios e contínua melhoria para seus cooperados. Gostei muito

da viagem técnica, foi de grande aproveitamento. Apesar deles trabalharem com um produto que é *commodity*, diferente do nosso caso, temos muitos fatores em comum, principalmente a relação com o cooperado. Com certeza, muitos outros cooperados deveriam ter participado”, observou Bruno.

O produtor Adair Vieira Ribeiro ficou entusiasmado e destacou não só a receptividade da cooperativa de Franca, mas também a dedicação da Coplana em promover o intercâmbio. “Eu não imaginava que íamos conhecer uma cooperativa daquele porte, grande, organizada, todos muito educados. Foi muito produtivo e interessante. Gostei demais da visita. Agradeço à Coplana porque faz tudo pelo seu cooperado”, elogiou Adair.



Os visitantes acompanham a prova do café, parte do processo de beneficiamento da Cocapec



O diretor da Cocapec explica para os visitantes a estrutura da cooperativa

Um pouco mais sobre a Cocapec

Fundada em 11 de julho de 1985, em Franca/SP, a Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas, Cocapec, conta com 2.793 cooperados, tendo transformado o cenário da cafeicultura da região e motivado o crescimento tecnológico no campo. São 13 municípios da região da Alta Mogiana atendidos pela matriz (Franca/SP), além dos núcleos nas cidades de Capetinga, Clavaval, Ibiraci e São Tomás, em Minas Gerais; Cristais Paulista e Pedregulho, em São Paulo.

Coplana e parceiros realizam o 7º Dia de Campo Variedades de Soja

O 7º Dia de Campo Variedades de Soja, realizado no dia 7 de fevereiro, reuniu nove empresas especializadas para a apresentação de 22 variedades e insumos de diversas marcas. O evento é organizado pelo departamento de Tecnologia Agrícola e Inovação da Coplana, com o apoio da família Baratela, que recebe os produtores em sua propriedade, a Fazenda Santa Cecília. A iniciativa tem crescido a cada ano, assim como o engajamento do produtor.

Para o presidente da Cooperativa, José Antonio Rossato Junior, uma conjunção de fatores contribuiu para os resultados positivos deste ano. “Segundo o IEA (Instituto de Economia Agrícola), o Estado de São Paulo tem produtividade estimada para esta safra de 55 sacas/ha. Todavia, a expectativa da Cooperativa e dos nossos produtores é de uma produtividade significativamente superior. Mesmo no caso de variedades precoces, normalmente com teto produtivo mais baixo, o comportamento do clima nesta safra e a incorporação de novas tecnologias trazem uma expectativa de produtividade superior”, avaliou Rossato, parabenizando os produtores, a equipe da Coplana e os parceiros.

O gestor do departamento de Tecnologia Agrícola e Inovação, Eduardo Maniezo Rodriguez, avaliou o suporte oferecido para a escolha de variedades. “Tivemos muitas informações, que vão

Fotos: Renata Massafra



contribuir com o produtor na tomada de decisão sobre qual material plantar. O evento ocorreu em uma data boa, pois ainda não havia sido iniciada a colheita na maior parte das lavouras, viabilizando a participação do produtor. A lavoura estava muito bonita, decorrente das condições climáticas que estiveram favoráveis, mas também em função de um bom manejo fitossanitário e nutricional, realizado com insumos de alta qualidade”, avaliou.

Rodriguez falou também das parcerias. “Buscamos os fornecedores que estão diretamente envolvidos nos programas de desenvolvimento de variedades de soja; limitamos de duas a três variedades por empresa, sendo estas as principais variedades recomendadas para nossa região, lembrando que o nosso produtor cultiva soja na reforma do canal e necessita de materiais precoces e produtivos.



A engenheira agrônoma Thais Meirelles Rodrigues da Silva, do departamento de Tecnologia Agrícola e Inovação, considerou o evento um sucesso. “Conseguimos mais que dobrar a quantidade de variedades de soja em relação ao evento do ano passado, totalizando 22 variedades, possibilitando maior conhecimento e comparação dos materiais pelos nossos cooperados. Além disso, utilizamos um manejo fitossanitário e nutricional bastante eficiente, associando produtos de empresas parceiras. Recebemos vários retornos positivos dos cooperados e esperamos melhorar ainda mais para o próximo ano”, salientou Thais.

Por parte dos produtores, a aprovação foi geral, com a contribuição, inclusive das condições do clima. “O evento estava muito bem organizado, e tivemos sorte que só choveu quando o dia de campo acabou”, comentou Lincoln Arruda.

O produtor Sérgio de Souza Nakagi reforçou o papel da Cooperativa e parceiros. “O Dia de Campo é um importante evento. Para nós, sojicultores da Coplana, é um norte sobre quais variedades se adaptam melhor à nossa região, tanto na questão produtividade, sanidade, resistência a doenças e pragas, como ciclo mais curto para o plantio da cana-de-açúcar, além da troca de informação com outros produtores.” Nakagi também comentou sobre o otimismo dos colegas



produtores em relação à safra 2019/2020, em função do bom preço da saca da soja e regime de chuvas favorável ao bom desempenho da planta.

Beatriz Candeloro Trevisani, filha do produtor Itamar Trevisani, ficou surpresa com a organização. “Produzimos cana e fazemos rotação com amendoim. Achei o evento extremamente esclarecedor. Fiquei admirada desde a organização até a quantidade de variedades e produtos que existem para aumentar a produtividade. O desenvolvimento da tecnologia na agricultura está nos ajudando muito. O manejo certo, o uso de *drones* e a parte genética, informações apresentadas no dia de campo, mostram que temos muito com o que contar. E temos a equipe da Coplana que nos oferece um suporte enorme”, disse Beatriz.

Participaram do 7º Dia de Campo Variedades de Soja Coplana, nesta ordem de exposição, a Corteva, Stoller, TimacAgro, Brasmax, Nidera Sementes, Agroeste, DonMario, Inquima, Monsoy, Pioneer, TMG, Fundação Meridional (Embrapa), Compass, Ourofino e InterDrones. Na Fazenda Santa Cecília, o suporte foi oferecido por José Francisco Baratela, pelas filhas Juliana Bellodi Baratela e Danielle Bellodi Baratela, bem como pelo gerente Tiago Veronezi.



Foto: InterDrones



Muito sabor e qualidade,
Você encontra nas Lojas Coplana.



Muito mais por você.

PLANTÃO PARA MELHOR ATENDER O PRODUTOR

Como todos os anos, as Lojas Coplana implementaram o Plantão para a Safra de Amendoim, nas filiais de Guariba, Jaboticabal, Dumont e Taquaritinga, todos os dias da semana.

CONTATOS DOS PLANTONISTAS

Dumont: Luiz Porelli (99753-8241)
Guariba: José Mário (99227-8269)
Jaboticabal: Fábio (99732-1366)
Roberto (99114-8285) e Rubinho (99994-4165)
Taquaritinga: Júnior (99701-9660)
e Marcelo (99111-6284)

Biometria das gemas de meiosi

Atualmente, tem sido comum, entre os produtores de cana da região da Socicana, a adoção do Sistema Meiosi (Método Interrotacional Ocorrendo Simultaneamente) na renovação dos canaviais. O objetivo é o de otimizar o plantio.

Após a colheita do cereal implantado, o produtor irá desdobrar a linha mãe nos locais onde foi feita a rotação de culturas. No planejamento e execução deste plantio em sistema de meiosi, o produtor também define como será a taxa de multiplicação, mas nem sempre o planejado se concretiza.

A orientação é que o produtor, após a colheita do cereal plantado, faça as medições e contagens das canas e das gemas, que serão utilizadas na desdobra para o plantio destas áreas. Esta contagem pode ser feita por meio de amostragens das linhas mães.

Com estes números, é pos-



sível ter uma visão mais real da desdobra da meiosi, no tocante à taxa de multiplicação planejada inicialmente. Dessa forma, é possível promover ações corretivas, no caso da falta ou do excesso de canas que serão utilizadas como mudas.

A equipe técnica da Socicana está pronta para orientar os produtores e seus colaboradores nestes levantamentos. Informação de qualidade é o diferencial

para melhores resultados. Entre em contato hoje mesmo e faça um agendamento.

Departamento Técnico
Socicana: (16) 3251-9275



César Luiz Gonzalez
Engenheiro agrônomo e gerente Técnico da Socicana

DEPARTAMENTO DE

ASSISTÊNCIA SOCIAL E PLANOS DE SAÚDE

Oferece Planos de Saúde e Odontológico a associados e familiares, com completa rede credenciada, especialidades, ampla cobertura e os preços mais competitivos do mercado.

Entre em contato

16 3251-9274 / 99782-2462

Produtos

- **São Francisco Saúde Pleno:** Padrão Executivo ou Standard, familiar ou individual – atendimento regional;
- **São Francisco Liberté:** Padrão Regional, Skill ou Omint;
- **São Francisco Odontologia:** Padrão Pleno – atendimento regional.

Benefícios Exclusivos Socicana

- Monitoramento e acompanhamento dos hospitais e médicos credenciados;
- Orientação sobre locais de atendimento e uso do Plano de Saúde.



Produtor prepara-se para o RenovaBio

Mantenha organizada a documentação que comprova a compra de insumos

O RenovaBio, Política Nacional de Biocombustíveis, visa diminuir a emissão de gases causadores do efeito estufa no setor de combustíveis e incentivar a produção de biocombustíveis. Neste ano de 2020, foram estabelecidas metas de descarbonização para as distribuidoras, e o cumprimento destas metas será comprovado pela compra de Créditos de Descarbonização, ou seja, já neste ano, ocorrerá a comercialização dos CBIOS.

A eficiência dos biocombustíveis também se deve à atividade agrícola, e desta forma, o produtor rural deve ter direito a parte dos CBIOS emitidos pelas unidades industriais. Como a Lei não prevê esta participação, a Socicana, junto à Orplana, está atuando fortemente nas negociações no Consecana, defendendo os associados e buscando a parcela dos produtores nos CBIOS.

Mesmo antes de uma definição sobre o assunto, o produtor deve se organizar e guardar todos os documentos (notas fiscais) de insumos que utilizou no ano civil (janeiro a de-

zembro). O superintendente da Socicana, Rafael Bordonal Kalali, faz um alerta: “Destacamos que somente poderão participar das informações específicas os produtores que tiverem todas as informações e os seus respectivos comprovantes. Por isso, reafirmamos a necessidade de guardar todas as notas fiscais de insumos”, afirmou.

Apesar de este ainda ser um mercado incerto, a Socicana mantém-se na defesa dos interesses do produtor, no Consecana, com o objetivo de validar a participação do produtor nestes créditos.

Na tabela abaixo, as informações e documentos de comprovação necessários para o preenchimento da RenovaCalc, que é a calculadora do RenovaBio

Itens	Comprovação
a. Teor de impurezas vegetais (base úmida)	Nota usina
b. Teor de impurezas minerais	Nota usina
c. Produção total de cana	Nota fiscal
d. Palha recolhida total	Nota fiscal
e. Consumo de corretivos (calcário calcítico, calcário dolomítico, gesso)	Nota fiscal de compra
f. Consumo de fertilizantes sintéticos (N, P2O5 e K2O por fonte, exemplo: ureia, MAP, DAP, nitrato de amônio, UAN, amônia anidra, sulfato de amônio, superfosfato simples, superfosfato triplo, cloreto de potássio, outros)	Nota fiscal de compra. No caso da aplicação de formulados (NPK), também é necessário identificar a fonte e quantidade de cada elemento.
g. Consumo de fertilizantes orgânicos/organominerais (vinhaça, torta de filtro, cinzas e fuligem, outro)	Nota fiscal de compra. O teor de N do fertilizante deve ser informado pelo fabricante ou determinado por análise de laboratório.
h. Consumo de combustíveis (Diesel B8, B10, BX, B20, B30, B100, Gasolina C, Etanol hidratado, Biometano)	Nota fiscal de compra. Refere-se ao consumo de combustíveis (soma das operações agrícolas, irrigação, transportes da cana, palha, vinhaça, torta de filtro, cinzas, deslocamento de pessoas, etc.) na área total.
i. Consumo de eletricidade da rede	Verificar consumo de kWh no demonstrativo fornecido pela distribuidora de energia (conta de luz).

Saiba mais Socicana

Fontes de financiamento e captação de recursos: CPR

Na edição de janeiro do Informativo Produtor, você ficou sabendo dos diversos tipos de financiamentos disponíveis no mercado. Para rever o tema, acesse a versão *on-line* no site da Socicana (www.socicana.com.br). Nesta edição, vamos apresentar detalhes sobre um tipo específico, a CPR, Cédula de Produto Rural.

A Cédula de Produto Rural foi criada com o objetivo simplificar as operações do agronegócio, minimizando as dificuldades do agricultor na obtenção de crédito. Com menores custos, o produtor tem acesso aos recursos de mercado, a partir de uma negociação descomplicada.

Trata-se de uma importante ferramenta na política agrícola, por facilitar as compras antecipadas das safras, caracterizando-se como alternativa de financiamento ou suplemento de crédito. Como sabemos, são escassos os recursos com custos menores no sistema de crédito rural oficial. Assim, a CPR atende de forma adequada às necessidades de gerenciamento de risco do setor agrícola.

As cédulas são emitidas pelo produtor rural em garantia a contratos de compra e venda de insumos agrícolas. A operação é intermediada por uma corretora ou cooperativa, que adiantam ao produtor parte ou a totalidade de

sua contrapartida no contrato. Como garantia, podem ser oferecidos: penhor de lavouras, hipotecas, além de produtos agropecuários.

A estrutura de uma CPR deve conter: 1) denominação "Célula de Produto Rural"; 2) data de entrega, 3) nome do credor, 4) promessa pura e simples de entregar o produto, sua indicação e as especificações de qualidade e quantidade; 5) local e condições de entrega; 6) descrição dos bens; 7) data e lugar da emissão; e 8) assinatura do emitente. Além disso, deve ser inscrita junto aos registros de imóveis. A CPR pode ser negociada também em bolsas de valores, desde que esteja em sistema de registro e liquidação autorizado pelo Banco Central do Brasil.

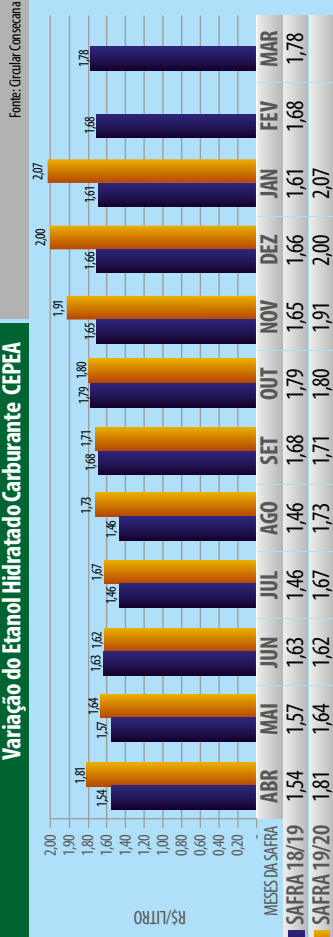
Portanto, a CPR é um título de crédito rural de suma importância aos produtores rurais e também um instrumento confiável para obtenção de recursos para as operações do agronegócio. Possui exigências consideradas de simples obtenção, o que favorece o atendimento às necessidades da produção agrícola. Assim, deve ser entendida com um título de crédito de maior funcionalidade que os títulos de crédito rural.

Para mais esclarecimentos sobre o tema, entre em contato com a Socicana: (16) 3251-9270.

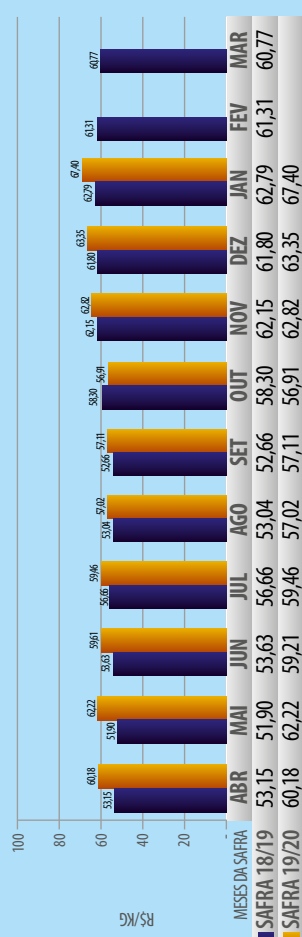


Números do Setor

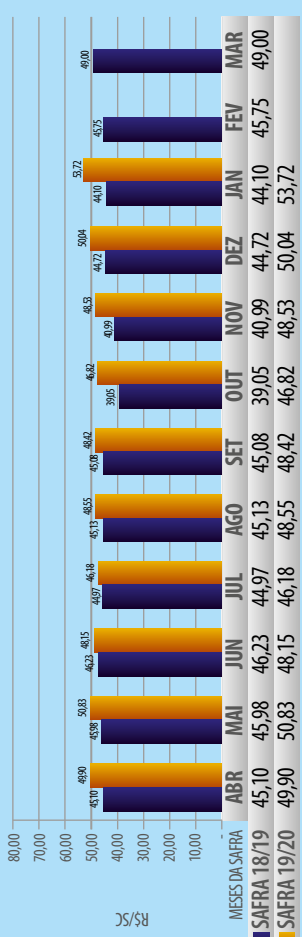
Varição do Etanol Hidratado Carburante - CEPEA



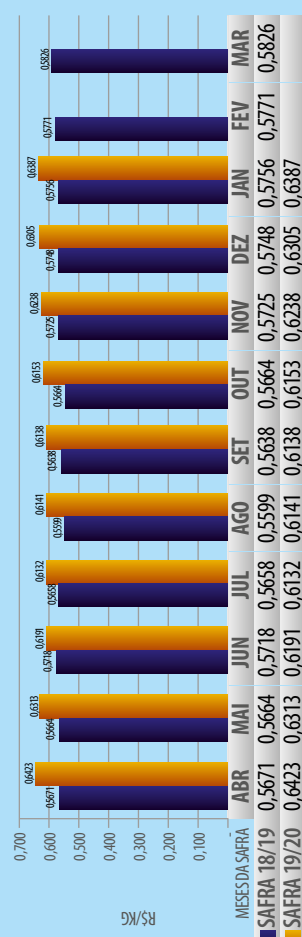
Varição Do Açúcar Branco Mercado Interno - Cepea



Varição do Açúcar VHP CEPEA

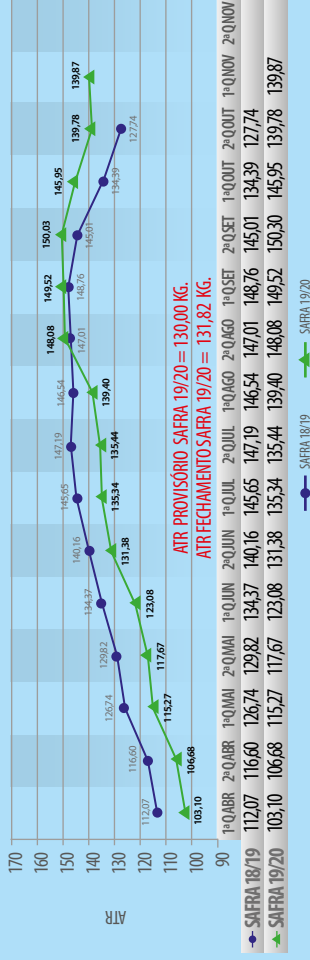


Varição do ATR Acumulado



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

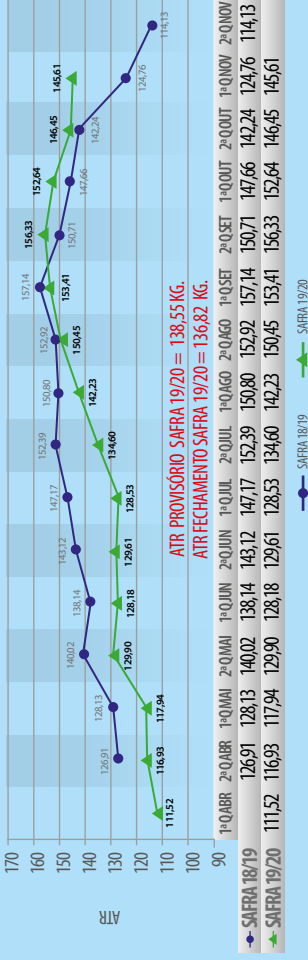
USINA SÃO MARTINHO



USINA BONFIM



USINA SANTA ADÉLIA



USINA PITANGUEIRAS

