



Mala Direta  
Postal  
9912321175/2013-DR/SP  
Coplana Cooperativa  
Agroindustrial  
Correios

INFORMATIVO

# PRODUTOR

Ano 7 - Nº 74 - Fevereiro de 2022

# A PARTIR DE AGORA, UMA NOVA EXPERIÊNCIA DE COMPRA!



LOJAS  
**COPLANA**



# Loja Virtual Coplana chega para atender consumidores de todo o Brasil

*Grandes marcas, qualidade e preços competitivos são a aposta do Setor Varejo para facilitar ainda mais o atendimento ao cooperado e grande público*

A Coplana - Cooperativa Agroindustrial - está lançando uma nova ferramenta de atendimento, com o objetivo de promover uma experiência de compra prática e diferenciada. Trata-se da Loja Virtual Coplana, um e-commerce tanto para o produtor rural como o consumidor de todo o Brasil. A Loja traz produtos já disponíveis nas lojas físicas e oferece máquinas e implementos agrícolas, além de peças de reposição, o que representa um grande diferencial para quem valoriza a comodidade.

Quanto aos insumos agrícolas, o produtor poderá solicitar orçamento pelo e-commerce, e a equipe técnica entrará em contato para agendar a visita e recomendar os produtos com o melhor custo-benefício para cada lavoura.

O lançamento da Loja Virtual acontece depois de um amplo e detalhado estudo de viabilidade, para atender um público que há tempos solicitava este tipo de canal. Assim, o cooperado e o cliente de qualquer parte do Brasil podem, a partir de agora, optar por fazer suas compras e cotações da forma que for mais conveniente. Inclusive, iniciando sua compra pela Loja Virtual e recebendo em casa ou retirando em umas das Lojas físicas.

O sistema adotado preza pela agilidade, facilitando a conclusão da compra em poucos cliques, de uma forma intuitiva. Além disso, o público conta com suporte em tempo real, para o esclarecimento de dúvidas por telefone ou *WhatsApp*, com orientações sobre os produtos mais alinhados com cada necessidade.



**Aponte a câmera  
do seu celular para  
o QR Code, faça  
seu cadastro.**



**Expediente • Coplana - Cooperativa Agroindustrial** - Diretoria: pres. - Bruno Rangel G. Martins, vice-pres. - José Antonio de Souza Rossato Junior e secretário - Sergio de Souza Nakagi, superintendente - Mirela Gradim • **Socicana - Associação dos Fomecedores de Cana de Guariba** - Diretoria Executiva: Francisco Antonio de Laurentiis Filho, José Antonio de Souza Rossato Junior e Bruno Rangel Geraldo Martins, superintendente - Rafael Bordonal Kalaki • **Comitê de Comunicação** - Carlos Eduardo Mucci, Cezar Cimatti, Eduardo Maniezo Rodriguez, Eduardo Pacifico, Francisco Politi, José Marcelo Pacifico, Pedro Sgarbosa, Regiane Chianezi, Renata Montanari, Valdeci da Silva • **Produção - Neomarc Comunicação** - Regiane Alves (Jorn. Resp., MTb 20.084), Paola Vantini (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



Bruno Rangel Geraldo Martins, presidente da Coplana, lembra que as vendas digitais tiveram aumento em todos os mercados. "Em relação ao novo canal, é importante dizer que é uma ferramenta que o produtor e a sociedade terão para adquirir os produtos da Coplana, de uma forma mais ágil e também com condição de decidir a melhor forma de entrega. Esse é um grande passo para a Cooperativa, que está adotando uma ferramenta com crescimento mundial", afirma. Ele comenta ainda sobre as expectativas do novo formato de atendimento. "As nossas expectativas são de que possamos alavancar ainda mais as vendas, não só para os produtores mas para toda a sociedade, uma vez que essa ferramenta tende a atingir todo o Brasil. Vamos atender diversas pessoas, de diversas formas e com diversas necessidades. Enfim, um canal bastante democrático", concluiu.



**Bruno Rangel Geraldo Martins,**  
Presidente da Coplana



**Victor Magnani,**  
Coord. Núcleo de  
Negócios Varejo, membro do Núcleo  
de Negócios Insumos,  
Tecnologia e Inovação



**Mirela Gradim,**  
Superintendente da Cooperativa



**Cezar Cimatti,**  
Gerente de Negócios Coplana

O cooperado Victor Magnani é coordenador do Núcleo de Negócios Varejo e membro do Núcleo de Negócios Insumos, Tecnologia e Inovação. Ele entende que a ferramenta passará por um período de consolidação. “É uma ferramenta que vai levar um tempo [para ter seu uso ampliado], mas não podemos deixar de fazer parte desse canal. É necessário, e, com o tempo, vai se consolidando e conseguindo espaço no mercado virtual. O produtor tem o benefício da velocidade de entrega e da comodidade.” Magnani revela ainda a evolução pela qual passou o setor na Coplana. “O Varejo evoluiu muito, usando ferramentas que assessoram em seu funcionamento. As lojas melhoraram muito, com esse sistema de autoatendimento, com novo *layout*. Toda a estrutura do Varejo da Coplana melhorou muito nos últimos anos”, destacou.

Para Mirela Gradim, superintendente da Cooperativa, haverá uma adaptação no uso da ferramenta pelo produtor, mas destaca que se trata de um canal que vai somar com o atendimento presencial. “Sabemos que o cooperado ainda não usa esta ferramenta nos negócios, mas, com certeza, ele já faz parte de suas compras *on-line*. A ideia aqui é oferecer mais um canal de atendimento, com uma experiência positiva e também dar mais independência na hora de comprar. Em relação ao atendimento atual, ou seja, o atendimento presencial, esse continua da mesma forma. Nada muda. O *e-commerce* é um canal adicional ao que é oferecido hoje”, afirma.

Cezar Cimatti, gerente de Negócios da Coplana, área responsável pelo lançamento da Loja Virtual, lembra que os estudos sobre o assunto começaram há vários anos. “Isso não é uma virada de chave, mas um complemento de um canal de vendas. A ideia é atender o cooperado da melhor maneira possível e da forma que ele julgar mais adequada. Não vamos fechar a Loja. Vamos ter vários canais de vendas, no sistema *omnichannel* (multicanal), e o cooperado poderá escolher o que estiver alinhado com suas necessidades.” Para Cezar, o *e-commerce* trará comodidade para produtores rurais e consumidores, com a possibilidade de atender todos os estados do Brasil. “Ele vai ter a mesma experiência em qualquer canal que escolher: *WhatsApp*, Loja física, Loja Virtual, telefone, mídias sociais. Será a mesma identidade Coplana em todos os canais que a gente oferece.”

## O que dizem os parceiros de negócios



### **Marco Antonio Martins, Sócio-Diretor da BM Equipamentos, Dumont/SP**

"Desde 2010, quando foi criada a empresa, nós firmamos essa parceria, e desde o início tivemos um apoio muito grande da Coplana, sempre com a preocupação de melhorarmos a cada dia o atendimento aos cooperados, principalmente, com peças de reposição. Então, esse novo canal de atendimento vem reafirmar tudo o que a Coplana vem fazendo ao longo do tempo. Temos números muito relevantes de crescimento de vendas, tanto da parte de equipamentos, como peças de reposição. E agora com o canal digital, tudo tende a aumentar. Eu gostaria de parabenizar todo o staff da Coplana, principalmente, o César Cimatti e sua equipe, que vêm, a cada ano, superando todas as metas, e a BM tem um orgulho muito grande de ser parceira da Coplana."

### **Tiago Carvalho, Consultor Comercial da Ouro Fino**

"A evolução do setor de Varejo na Coplana é nítida. A gente realiza o atendimento, como parceiro de longa data, desde a parte de saúde animal e agora na parte agrícola. A gente viu o crescimento de vários itens se compondo dentro da Loja. Transformou-se em um shopping, com muitas opções, não só destinadas à agricultura e pecuária, mas atendendo a outras áreas. É importante essa variação de itens dentro da Coplana, que eu acredito ser um processo inevitável. No mesmo local, a pessoa tem acesso à ração para o gado, ao óleo do trator, à vara de pesca. São vários itens que compõem esse negócio como um todo. Acredito que estão no caminho certo. Queria parabenizar a Coplana por esse novo canal de atendimento, importante ferramenta para o auxílio dos cooperados que necessitam usar essa ferramenta no varejo. Queria também desejar sucesso nessa nova estrutura digital de vocês."



### **Paulo Beraldi, Diretor Comercial da Tatu Marchesan**

"Eu acho que basicamente é o futuro! E a Coplana está colocando isso à disposição de seus cooperados. O potencial é muito grande, porque cada vez mais as pessoas buscam a comodidade de adquirir através dos meios digitais. A Coplana, nos últimos anos, foi uma das cooperativas que mais cresceu no estado de São Paulo e no Brasil, com certeza. Para nós, da Marchesan, trata-se de um cliente muito importante, com o qual nós temos atuado muito fortemente, e, principalmente, temos trabalhado em conjunto para que tenhamos cada vez mais participação no mercado. A partir do momento em que a Coplana nos dá a chance de colocar os nossos produtos em seus canais, o cooperado Coplana tem acesso a esses produtos de uma forma muito mais fácil, mais imediata e com condições comerciais bastante diferenciadas."





**Renato Aparecido Garcia, Representante Comercial,  
Tramontina, Interior de São Paulo**

"Sobre a relevância desse novo canal da Coplana, eu acho que já é a realidade. A Tramontina, hoje, também é toda digital. Vemos isso como um braço que vai somar e vai facilitar a vida do cooperado, do cliente, com acesso a uma gama de produtos Tramontina e aos produtos que a Coplana revende através do 'e-commerce'. Então, é de grande relevância e essencial hoje. Grande parte da nossa venda hoje é por meios digitais. Também a Coplana é um de nossos maiores parceiros no interior de São Paulo. Representa uma grande fatia do nosso faturamento na região de Ribeirão Preto, e dentre as cooperativas, ela está muito bem posicionada. Encabeça a questão de faturamento e mix. A Tramontina veio para somar na questão de parcerias com grandes marcas, e nós confiamos que com esse novo braço do 'e-commerce', vamos evoluir muito mais no faturamento e alcançar novos clientes, uma clientela nova, jovem, dinâmica. Estamos apostando bastante nessa nova fase e também fortalecendo o atendimento no varejo."

**Matheus Razera, Diretor Comercial - Mobil**

"As vendas on-line já são um cenário representativo em todos os segmentos. Abrir um canal de compras para os clientes tornou-se mais que necessário com a evolução da tecnologia. Sem falar na praticidade e velocidade que será oferecido como opção aos clientes. Portanto, essencial para o negócio. Nos últimos anos, as cooperativas vêm deixando de ser apenas um negócio de atendimento exclusivo do mundo agro (embora esse ocupe ainda a grande parte) e vêm expandindo seus negócios para outros nichos. Com a entrada do canal digital irá alcançar ainda mais um público novo e aumentar sua participação nas vendas. Desejo ainda mais sucesso à Coplana neste lançamento e agradeço pela longa parceria com a marca Mobil. Estaremos mais fortes e preparados neste ano de 2022 para superarmos os desafios. Sucesso!"



**AGORA  
TAMBÉM  
VIRTUAL!**

**lojascoplana.com**

Sua melhor experiência  
de compra!



# Adesão para novos participantes

A Socicana está abrindo inscrições para que você, produtor(a) associado(a), possa fazer parte do Programa de Certificação Bonsucro.

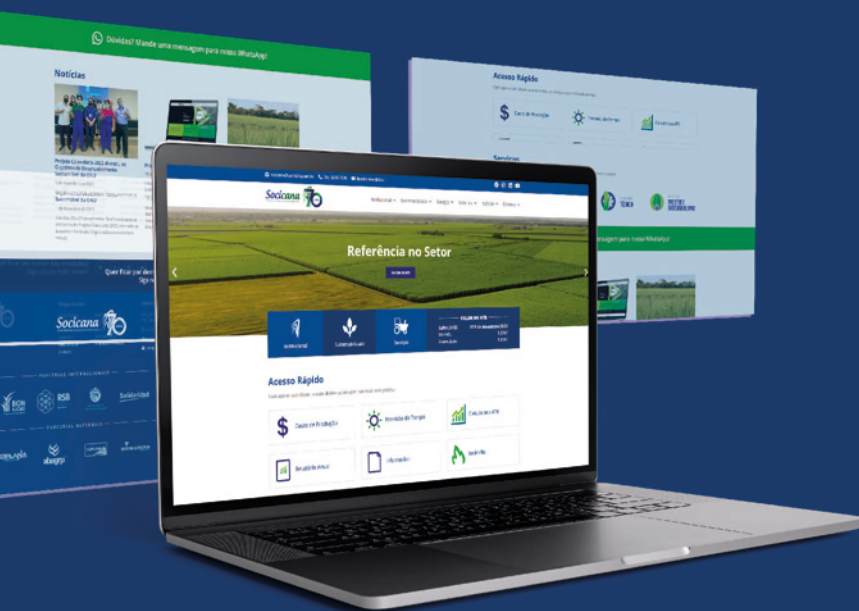
Este é um programa que traz inúmeros benefícios, ao trabalhar os pilares da sustentabilidade em sua produção.



## Principais vantagens em integrar o grupo:

- Checagem dos parâmetros sociais e ambientais, que exigem regularização;
- Participação no Crédito Verde (crédito mais barato para financiar sua produção);
- Acompanhamento personalizado da propriedade;
- Adequações de documentos e estrutura de acordo com a legislação.

**Para fazer parte do grupo de produtores certificados pela Bonsucro, converse com nossa equipe até o dia 30 de abril. Nosso Departamento de Projetos está pronto para atendê-lo(a): (16) 3251-9299 – Gabrieli.**



## A Socicana está de site novo

Mais prático e intuitivo, nosso objetivo é atender ainda melhor o produtor e a comunidade. Informações estratégicas sobre mercado, áreas técnica e gestão, produção e serviços, você encontra apontando a câmera para o QR Code.

**Navegue à vontade.  
Este site foi feito pra você!**



[www.socicana.com.br](http://www.socicana.com.br)

Siga a Socicana nas redes sociais:



# Plantio de soja - vazio sanitário é obrigatório por lei

Resolução SAA nº 59, de 11 de setembro de 2021

A Resolução SAA nº 59 estabelece medidas fitossanitárias e procedimentos para a execução do Programa Nacional de Controle da Ferrugem Asiática da Soja – *Phakopsora pachyrhizi* (PNCFS), no estado de São Paulo.

Proíbe o cultivo de soja (vazio sanitário) no período contínuo, compreendido de 15 de junho a 15 de setembro de cada ano, visando à redução do inóculo da praga. Durante esse período, o produtor deve erradicar plantas voluntárias de soja (graxas ou tigueiras), por meios químicos ou mecânicos nas culturas subsequentes à soja.

O programa define também como período único de semeadura (início e término das semeaduras) o compreendido de 16 de setembro a 31 de dezembro de cada ano, visando à racionalização do número de aplicações de fungicidas e redução dos riscos de desenvolvimento de resistência da praga.

Durante o período de vazios, a manutenção de plantas vivas de soja dependerá de autorização excepcional da CDA



(Coordenadoria de Defesa Agropecuária) e MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento).

É obrigatório o cadastro das unidades produtoras – UP – de soja, no estado de São Paulo, no sistema Gedave (Gestão de Defesa Vegetal e Animal). Para a safra atual, o prazo já se encerrou. Porém, alertamos para a importância de o produtor ficar atento aos períodos em que deve realizar o plantio.

## Dados a serem cadastrados

- Propriedade - nome, endereço completo, com CEP;
- Incluir proprietário e produtor, vincular atividade produtiva;
- Vertente = vegetal; propagação, opção = não;
- Unidade de Produção - descrição = plantio de soja ou algodão; área - unidade de medida = hectares; (incluir e vincular produtor);
- Tipo de produtor (pessoa física ou jurídica) - arrendatário, parceiro, posseiro, proprietário;
- Tipo de produto e espécie - soja - incluir cultura anual ou excepcional; data do plantio = ou > 16/09 até 31/12; data início = preferencialmente igual plantio; fim < ou = 14/06; estimativa de produção; unidade de medida.

**Obs.: Após confirmar a inclusão, não é permitido alteração.**



# Biometria de TCH é ferramenta valiosa para a tomada de decisão

A Biometria de TCH (Toneladas de Cana por Hectare ou Toneladas de Colmo por Hectare) é uma ferramenta que mede a produtividade do canavial, seja em uma pequena parcela, por talhão, ou a produtividade média de toda a unidade, região ou país.

A Biometria é realizada através de coleta, separação de partes e pesagem de amostras de cana-de-açúcar. Deve ser feita com um espaçamento determinado, e a partir desse processo, o resultado é extrapolado para as outras áreas. Com a Biometria, é possível identificar talhões que estejam alcançando as expectativas e aqueles que estejam abaixo da média. Portanto, é uma ferramenta valiosa, que oferece um norte para a tomada de decisão, como um GPS que orienta sobre o melhor caminho a seguir.

A Socicana realiza a Biometria de TCH sem custos para o associado regularizado. A solicitação do serviço é prática e rápida, como informa Ronaldo Caporusso, engenheiro agrônomo do departamento Técnico da Associação. "Com este resultado referente a uma parte do canavial, faço o cálculo para estimar a produtividade de toda a área. Com a Biometria de TCH, podemos saber qual talhão realmente precisa de uma atenção maior em relação à reforma. A equipe técnica da Socicana está pronta para orientar os produtores e seus colaboradores no uso desta ferramenta. Basta entrar em contato", afirma.

## Quando ocorre a redução de TCH?

Para evitar perdas na produtividade e, conseqüentemente, a diminuição de TCH, o produ-

tor deve ficar atento a vários fatores que interferem diretamente no resultado. Por exemplo: condições climáticas desfavoráveis, falta de informações sobre o ambiente de produção e falta de complementação nutricional. Essas situações deixam o canavial suscetível a infestações de pragas e incidência de doenças.

Para evitar esses e outros problemas, é importante realizar o controle no dia a dia, além do manejo adequado do solo e uso de tecnologias que contribuem com o desenvolvimento da lavoura.

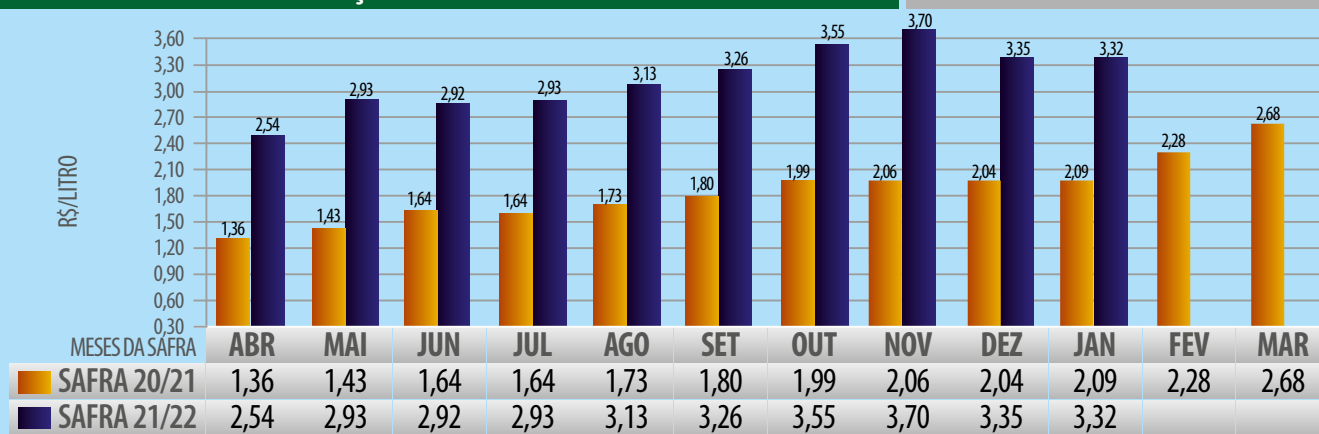
## Tecnologias que melhoram a Biometria de TCH

- Qualiplant: serviço que avalia a qualidade do plantio com parâmetros bem definidos e promove orientações. A avaliação é feita pelos técnicos da Associação diretamente na lavoura.
- Avaliação de Perdas na Colheita: serviço que evita desperdício de matéria-prima provocado, entre outros aspectos, pela falta de regulagem do maquinário.
- MIP Cana: Manejo Integrado de Pragas, serviço para a identificação das principais pragas e seu nível de infestação. Com o MIP, é possível saber o momento correto para agir, combinando a aplicação de defensivos químicos com biológicos.

**Para fazer a Biometria de TCH, entre em contato com nossos técnicos: (16) 3251-9275.**

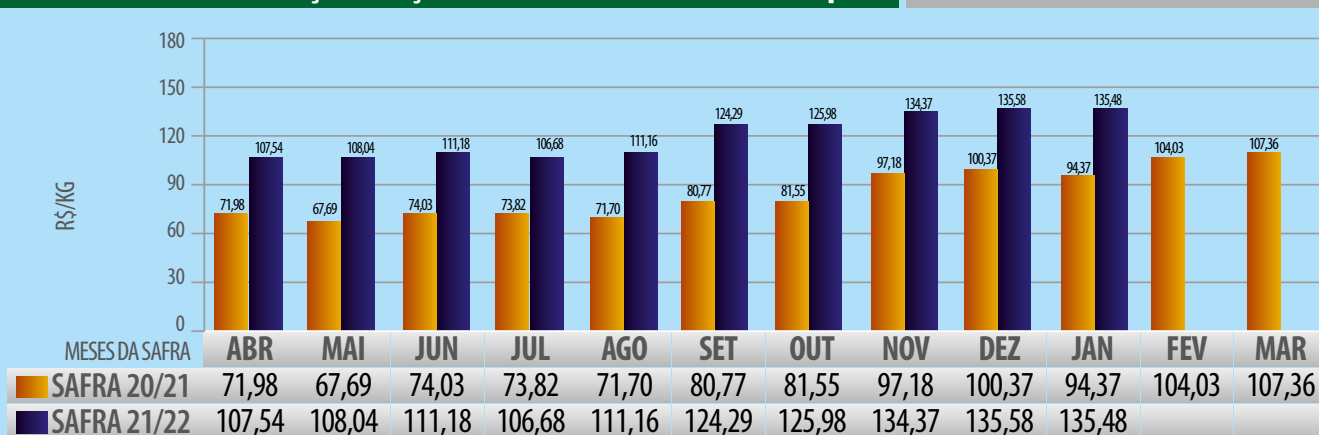
### Variação do Etanol Hidratado Carburante CEPEA

Fonte: Circular Consecana



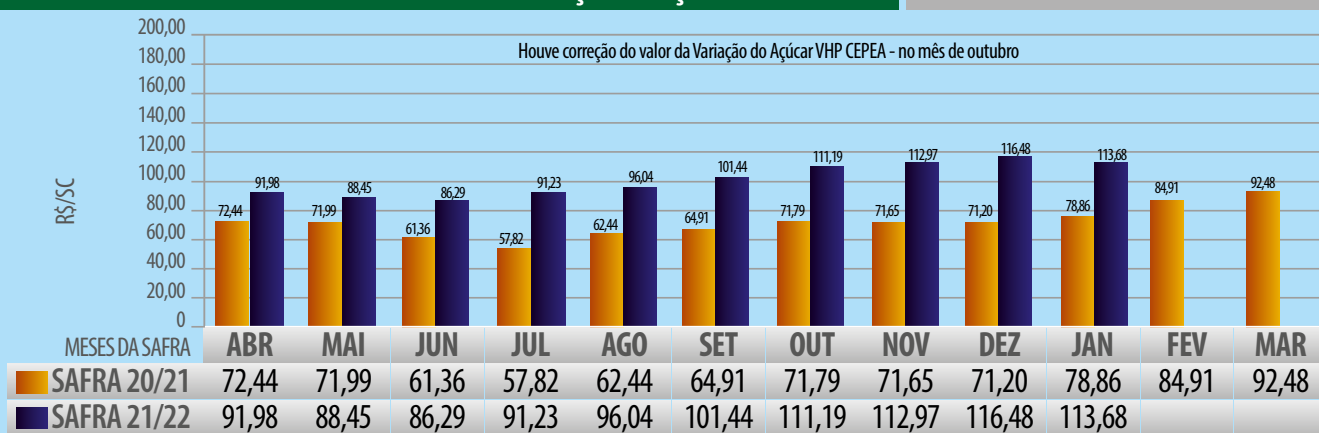
### Variação Do Açúcar Branco Mercado Interno - Cepea

Fonte: Circular Consecana



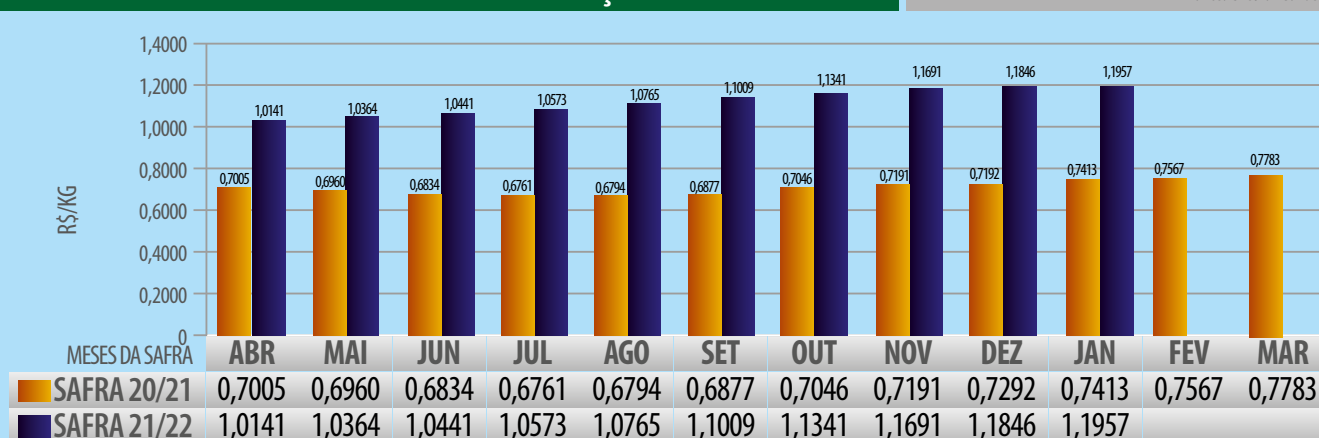
### Variação do Açúcar VHP CEPEA

Fonte: Circular Consecana



### Variação do ATR Acumulado

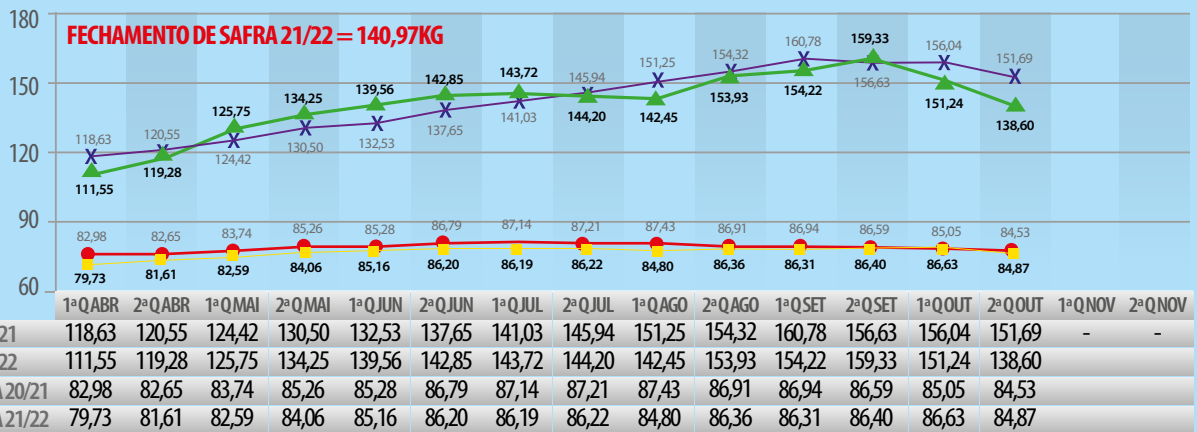
Fonte: Circular Consecana



# Evolução do ATR e Pureza Quinzenal em Usinas da Região - Safras 20/21 e 21/22

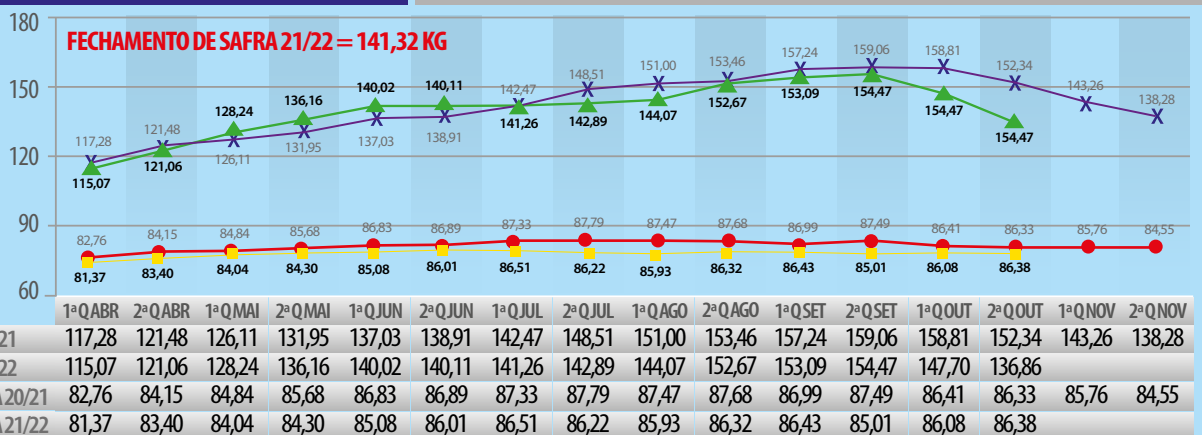
## USINA SÃO MARTINHO

ATR PROVISÓRIO DE SAFRA 21/22 DE ABRIL A JUNHO = 132,00KG / JULHO A NOVEMBRO = 134,00KG



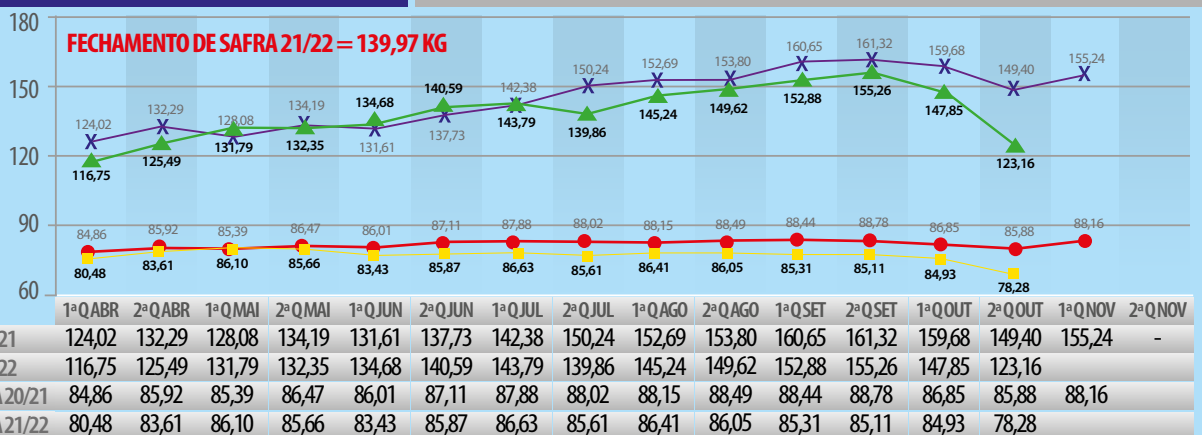
## USINA RAÍZEN BONFIM

ATR PROVISÓRIO DE SAFRA 21/22 = 138,59 KG



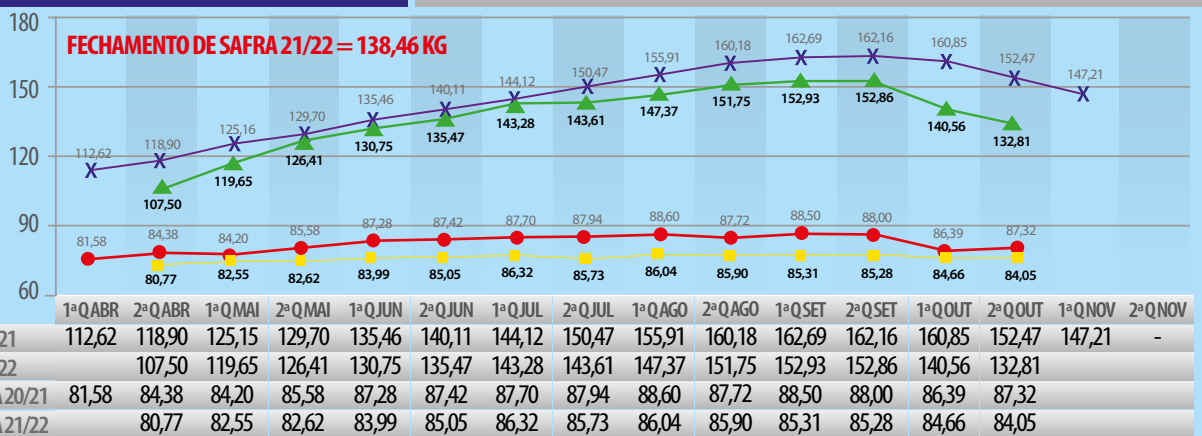
## USINA SANTA ADÉLIA

ATR PROVISÓRIO DE SAFRA 21/22 = 136,91KG



## USINA PITANGUEIRAS

ATR PROVISÓRIO DE SAFRA 20/21 = 133,00 KG



---

# Pesquisa de Opinião 2022

Prezado(a) Associado(a),

Esta pesquisa faz parte das ações da Socicana de aperfeiçoamento permanente. Queremos saber seu nível de satisfação com os vários serviços oferecidos pela Associação. Essas informações são importantes para ajustarmos nosso planejamento e, assim, podermos atendê-lo(a) sempre melhor.

**Pedimos para que preencha o questionário até o dia 15/03/2022.**

A cada 100 (cem) pesquisas respondidas, será sorteada uma Poupança no valor de R\$ 500,00 (quinhentos reais).

Agradecemos por sua participação.

**A Direção**



Aponte a câmera de seu celular para o QR Code, e responda à pesquisa!



[www.socicana.com.br](http://www.socicana.com.br)

Siga a Socicana nas redes sociais:   