

INFORMATIVO PRODUTOR

Ano 6 - Nº 67 - Julho de 2021

Coplana renova sua Missão, Visão e Valores

Nova identidade organizacional está alinhada com a evolução da Cooperativa

A relação de uma marca com o seu público vai muito além da estrutura disponível para o atendimento. Imagine, então, quando estamos falando da marca Coplana e quando o público é composto por Cooperados.



Missão

Promover o crescimento sustentável do cooperado, oferecendo o suporte necessário às suas atividades, com produtos e serviços de qualidade, boa governança e equidade.



Visão

Ser o principal parceiro do cooperado, impulsionando seus negócios através da excelência em inovação, qualidade, transparência e solidez.



Valores

Ética, Disciplina, Criatividade, Profissionalismo, Transparência nas Ações, Respeito aos Princípios Cooperativistas e à Diversidade Religiosa, Estímulo ao Desenvolvimento de Lideranças.



A Coplana, fundada em 1963, por 13 idealistas, evoluiu a cada ano de sua trajetória e foi mudando seu posicionamento de mercado. Porém, o fundamental permanece: sua razão de existência sempre foi e sempre será o Cooperado.

Dessa forma, a Coplana segue encontrando caminhos para fazer com que este produtor tenha sustentabilidade em seus negócios. Recentemente, foi definido seu Planejamento Estratégico para as operações até 2025, sempre colocando no centro dos objetivos os Cooperados.

Diretoria, superintendência e gestores estudaram minuciosamente as necessidades do produtor rural, o mercado e o potencial de atuação. Produtos, serviços, tecnologias e novos formatos de trabalho: tudo pensando no perfil do quadro social e na maneira de melhor atendê-lo.

E para operar com a excelência que este

público merece, a Cooperativa também renovou sua Missão, Visão e Valores. Estes conceitos foram definidos a partir das opiniões da equipe e, principalmente, dos produtores. Assim, foram identificadas as mais importantes ideias que devem conduzir o dia a dia de trabalho.

As mudanças ocorreram para oferecer sempre o melhor suporte a quem não mede esforços para produzir com qualidade, investindo seu tempo, conhecimento e experiência para evoluir todos os dias. Assim é o Cooperado, alguém que vence muito mais que um desafio por dia, ao mesmo tempo em que contribui com o desenvolvimento da região e do país, produzindo alimentos e energia renovável.

Dessa forma, a Coplana tem a satisfação de apresentar a Missão e a Visão e os Valores atualizados, que estão na capa deste Informativo.

***O Cooperado é razão da existência e evolução da Coplana!
A união nos torna mais fortes!***

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 Fornecedoros de Cana de Guariba** - Diretoria Executiva: Francisco Antonio de Laurentis Filho, José Antonio de Souza Rossato Junior e Bruno Rangel Geraldo Martins, superintendente - Rafael Bordonal Kalaki • **Comitê de Comunicação** - Carlos Eduardo Mucci, César Gonzales, Cezar Cimatti, Elaine Maduro, Eduardo Maniezo Rodriguez, Eduardo Pacifico, Francisco Politi, Helton Bueno, 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

Aceiros são a principal ferramenta para evitar a propagação do fogo



O período seco é propício para incêndios nos canaviais, e para orientar produtores e sociedade, há sete anos o setor promove a “Campanha de Conscientização, Prevenção e Combate aos Incêndios”. A Socicana integra a iniciativa que tem como parceiros a Associação Brasileira do Agronegócio da Região de Ribeirão Preto (Abag/RP), usinas e agricultores.

A presidente do Conselho Diretor e vice-presidente da Abag/RP, Mônica Bergamaschi, esclarece o foco da campanha. “A ideia central é conscientizar o maior número de pessoas para a necessidade de prevenir os incêndios causados, muitas vezes, por ações corriqueiras e impensadas, ou por atitudes criminosas, que precisam ser denunciadas e coibidas. E caso haja ocorrências, reunir forças, com brigadas e equipamentos, para combater com agilidade e eficácia, evitando maiores prejuízos ao meio ambiente, às culturas, ao patrimônio, preservando a vida das pessoas, a flora e a fauna silvestre”, destaca Mônica.

A Socicana realiza um trabalho contínuo em que orienta o produtor sobre as medidas necessárias, e o associado Maurício Palazzo Barbosa destaca as ações em sua propriedade. “Basicamente, os aceiros bem feitos, a distância entre um talhão de cana e outro, os carregadores sempre limpos, sem nenhum tipo de material combustível, sem palha de cana, sem mato, sem nada que possa facilitar a transição do fogo de um talhão para o outro. Pensando em divisas também, de um produtor rural para o outro, sempre mantendo esses aceiros bastante limpos e com distanciamento correto. Pensando em áreas de preservação permanente e reserva legal, os aceiros são mais largos, sempre sem nenhum tipo de material combustível, palha de cana ou

mato seco, mantendo os aceiros os mais limpos possíveis, para evitar - caso aconteça algum tipo de acidente, como fogo no canavial - que as áreas de preservação sejam atingidas.”

A advogada da Associação, Dra. Marta Maria Gomes dos Santos, esclarece sobre a importância deste trabalho. “A Socicana, desde o início do projeto da Abag/RP, em 2014, multiplica as informações e conhecimentos com produtores e sociedade. As cartilhas utilizadas, que vieram em 2018, após a edição da Portaria CFA 16/2017, são peças fundamentais para a campanha e foram se consolidando. Além do uso das cartilhas, o foco da Socicana este ano são os aceiros, sua importância e o quanto são capazes de prevenir e de ajudar efetivamente no combate aos incêndios. Lembrando que para obtermos sucesso com a campanha é fundamental a participação de todos, produtores rurais e sociedade, e esperamos conseguir minimizar, da melhor forma, a ocorrência dos incêndios e prejuízos que podem causar.”



**Dra. Marta Maria
Gomes dos Santos,
Advogada da Socicana**



**Maurício Palazzo
Barbosa, produtor
associado**

A Associação disponibiliza diversos materiais. Para mais informações, ligue (16) 3251-9250, e acesse nossa página com telefones de emergência, pelo QR Code.



Cana Obrigada

Ainda no colégio, me ensinaram que aprender sobre fatos históricos é importante para estudar o passado, compreender o presente e tentar prever alguns cenários futuros.

Pois bem, estive recentemente conversando com um produtor de cana-de-açúcar do estado de São Paulo sobre os desafios da safra atual e a deterioração das relações entre produtores e usinas em um ambiente de baixa confiança.

Nessa conversa, ele me falou sobre o tema que é título deste artigo: cana obrigada. Contou-me, em breves palavras, que, na época dos primeiros engenhos de açúcar, quando também surgiram os primeiros produtores de cana-de-açúcar, as terras adquiridas por estes produtores nas regiões do engenho deveriam fornecer a cana exclusivamente ali, sendo chamada de cana obrigada.

Achei o termo interessante e decidi procurar mais sobre ele. Encontrei diversos materiais e, em um deles, o termo aparecia de maneira muito clara e detalhada. Seu título falava sobre a "subordinação dos lavradores de cana aos senhores de engenho". O artigo analisava os mecanismos de poder utilizados pelos donos de engenho para subordinar os produtores de cana e manter a supremacia no conjunto da produção.

A cana obrigada era, conforme dito anteriormente, a cana produzida por produtores em terras da região do engenho e, do total de açúcar produzido, o engenho ficaria com no mínimo 50% para pagamento do processamento.

O artigo traz também outros pontos interessantes, como um texto histórico em que um escritor alerta para a importância de ser construída uma boa e verdadeira relação com os produtores, baseada em confiança e prosperidade, pois estes eram fundamentais ao suc-

so dos engenhos e seus proprietários.

Bem, agora que estudamos o passado, vamos entender o presente. Estamos no início da economia verde, de baixo carbono e com uma pauta presente de ESG (sigla em inglês para meio ambiente, social e governança) e nestas questões, a cadeia de cana-de-açúcar é extremamente eficiente. Para se ter uma ideia, a cada 80 toneladas de cana produzidas por hectare são retiradas do ar 60 toneladas de CO₂. A descarbonização acontece realmente no campo e é gigantesca.

Alinhados neste caminho e nos benefícios à saúde que esta economia baseada em baixo carbono pode trazer, o Governo Federal aprovou a lei do RenovaBio, programa que visa reconhecer os benefícios ambientais da cadeia do etanol (na verdade de todos os biocombustíveis) face a dos combustíveis fósseis, uma vez que a cadeia do etanol é de menores emissões de poluentes, pois, como dito acima, a área agrícola, tira CO₂ do ar e o fixa na biomassa, gerando assim um saldo positivo de carbono em relação a gasolina e diesel, por exemplo.

Arelada a esta lei e suas regras de comercialização muito bem estabelecidas, chega o momento de remunerar o produtor por este crédito verde.

Por incrível que possa parecer, as usinas produtoras de etanol ofereceram 50% do valor do crédito, pois, segundo elas, a cana não faz parte deste ganho, uma vez que quem gera o crédito verde é apenas o etanol. E como as usinas já compram a cana do produtor e já é posse delas, elas inserem este volume no programa do RenovaBio de maneira obrigada, sem mesmo precisar da aprovação do produtor. 50% pela cana obrigada! Mais de 500 anos depois!

Apesar dos estudos técnicos apre-

sentados pelos produtores, as usinas declinaram de uma negociação coletiva e estão buscando produtores individualmente, tendo aí um desproporcional desequilíbrio de forças: subordinar os produtores de cana por força de contrato oferecendo um bônus deste crédito de 50%. Ou seja, o produtor será presenteado com metade do que é dele.

Falei de ESG rapidamente, mas volto a ele para chamar a atenção que o "S", de social, é diretamente relacionado também ao produtor de cana e às relações que a cadeia tem com ele, quer sejam com usinas, indústrias, distribuidores ou mesmo clientes finais.

E a letra "E", de meio ambiente, está ligada ao BIO do biocombustível, que é o etanol. É neste BIO que a descarbonização acontece. E o "G", de governança, remete a como estas relações são geridas verdadeiramente, por exemplo, verificando *in loco*, para os acionistas, se a forma como a alta gestão diz se relacionar com os produtores acontece realmente. Como falar de ESG e deixar de lado estes pontos?

Passado e presente tratados, o que podemos esperar do futuro se a cadeia sucroenergética seguir neste mesmo caminho de décadas?

1. Migração dos produtores de cana para arrendamento e consequente concentração de produção nas usinas, levando a menor eficiência destas e impacto na economia da sociedade em que está inserida, pois o produtor movimenta pequenos negócios da região, o que deixará de acontecer neste cenário;

2. Migração para outras culturas. A soja tem avançado sobre as áreas de cana, uma vez que os resultados desta cultura reagem mais ao mercado, com mecanismos de proteção e ofertando rentabilidade de cinco a dez vezes mais.

No setor sucroenergético de São Paulo 40% da cana vêm de produtores. Como ficará a produção de energia no Estado (etanol e energia elétrica de biomassa) se essa migração ocorrer?

3. Perda de eficiência da cadeia produtiva, pois a concentração nas usinas trará custos maiores, incremento de custos fixos e em remuneração de ativos, maior risco de produção, uma vez que o negócio agrícola não é escalável como o industrial, pois depende de incremento de mais áreas e, com isso, deslocamentos e complexidade logística e operacional.

Em minha visão, há solução, sim, para essa crise de confiança que, infelizmente, não está apenas no RenovaBio, mas também no Consecana e nas negociações locais individuais.

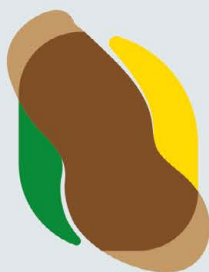
Precisamos ampliar o valor dessa cadeia produtiva, trabalhando em economia colaborativa, trazendo melhores ganhos e compartilhando de maneira justa até chegar aos produtores, retomando, assim, a atratividade e a lucratividade da cultura.

Mas o principal é retomar o orgulho do produtor e fazê-lo sentir-se parte do negócio sucroenergético, que é um orgulho nacional. Além disso, a sociedade não aceita mais quem pratica, no presente, um passado que não condiz com o futuro que se deseja.

A cana não é obrigada, para a cana se diz: Obrigado!



Denis Arroyo Alves
Diretor Executivo da Organização de
Associações de Produtores
de Cana do Brasil (Orplana)



XVIII ENCONTRO E III FEIRA NACIONAL DO AMENDOIM

De 10 a 12 de agosto de 2021

**Mesa Redonda
Gastronomia
Shows**

**Palestras
Técnicas e
Dia de Campo**

As mais recentes pesquisas
sobre amendoim estão aqui.



VAMOS COOPERAR?

A FOME NÃO
PODE ESPERAR
#vamoscooperar

Cooperado (a), contamos com a sua participação!

*A pandemia agravou problemas sociais em todo o mundo.
Em nossa região, muitos perderam o emprego ou tiveram redução na renda.
Agora é hora de estarmos ainda mais juntos para ajudar.*

*A Coplana une-se à sociedade para a arrecadação de cestas básicas.
A cada cesta básica que você doar, a Coplana oferece uma cesta adicional.
A distribuição será feita pelas Secretarias Municipais
de Assistência Social, onde a Coplana possui filiais.*

Esta é uma campanha do Cooperativismo, do Agro Brasileiro, de todos nós!

Pontos de Coleta: Lojas Coplana



Mais informações: (16) 99262-1005

Coplana lança APP de apoio ao cooperado

A Coplana está lançando um aplicativo de uso exclusivo do cooperado para as operações do dia a dia, como informações sobre seus produtos armazenados, recebimento de grãos, dados de boletos, financiamentos, solicitações de serviços, entre outros. O APP Coplana é compatível com os sistemas *Android* e *IOS* e pode ser baixado pelas plataformas *Apple Store* e *Play Store* gratuitamente.

O objetivo é agilizar diversos tipos de atividades, promovendo maior autonomia ao produtor, com a praticidade que a ferramenta digital oferece. O APP foi desenvolvido pela equipe de TI, Tecnologia da Informação da Cooperativa, que estará disponível para oferecer suporte necessário ao usuário.

“A ideia da concepção desse aplicativo é permitir ao produtor, que está no campo ou sem acesso ao computador, maior mobilidade. O APP oferece segurança e transparência, traz as informações principais dos negócios que o cooperado tem com a Coplana, como as relações de boleto e financiamentos, serviços técnicos, bem como a venda e a gestão de seu volume de soja”, comenta José Guilherme Nogueira, gerente Administrativo e Financeiro da Cooperativa.

José Guilherme também destaca o aspecto da segurança no uso do dispositivo. “Ele pode ter os relatórios em mãos, em tempo real para que possa fazer a tomada de decisão e gerenciar ainda melhor seu negócio. E a Coplana foca muito na segurança, assim ocorre quando o produtor opera aplicativos bancários, que hoje já têm seu uso consolidado. Queremos, portanto, garantir uma ótima experiência ao cooperado e agilidade em suas informações.”

A Coplana e, em especial, toda a equipe de TI, não mediram esforços para desenvolver uma ferramenta inovadora e de uso fácil, mais um canal para a evolução do relacionamento com o produtor.



FUNÇÕES

Apoio ao Cooperado: Armazenamento e secagem de grãos, por safra e data • Entrega de grãos • Informações sobre suas operações financeiras na Cooperativa • Emissão de boletos e relatórios • Financiamentos e seus relatórios • Informe do IRRF.

Serviços Técnicos: Solicitação de serviços de tecnologia e inovação, boletins técnicos, resultados dos experimentos.

Programa Compre & Ganhe: Informações sobre o programa de fidelidade das Lojas.

Soja: Comercialização.

Dados Cooperado: Informações cadastrais.

Contatos: Contatos dos vários setores e serviços, além das redes sociais da Cooperativa.

O cooperado terá suporte completo, tanto para acionar como para utilizar o APP, através da equipe de TI, pelo número (16) 3251-9212. Funcionamento a partir do dia 19 de julho.

AGRICULTURA DE PRECISÃO SISTEMATIZAÇÃO

Principais benefícios

- Menor área de carregadores;
- Maximização de área útil plantada;
- Maior rendimento operacional de colheita;
- Conservação dos solos e da água;
- Menor risco de erosão;
- Longevidade das soqueiras;
- Redução dos custos da mecanização.

AMOSTRAGEM DE SOLO GEORREFERENCIADA

Principais benefícios

- Processo criterioso para uma análise de confiança;
- Acompanhamento do histórico de fertilidade;
- Uso racional e sustentável de fertilizantes e corretivos;
- Aplicação de corretivos e fertilizantes em taxa variável;
- Maior produtividade e lucratividade.



Converse com nossa equipe
16 3251.9241 ou 16 99115.4747



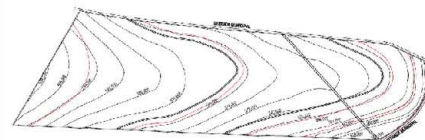
Departamento de
Tecnologia Agrícola e Inovação

Parceria:



Uma ferramenta estratégica para melhores resultados na lavoura!

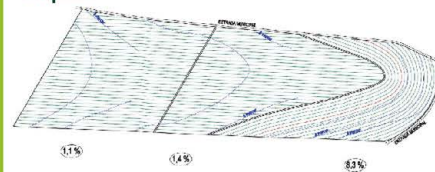
Antes



Características

Quant. Terraços = 4 • Nº Manobras = 2.516
Tempo = 63 horas manobra • Área Carreador = 1,6 ha

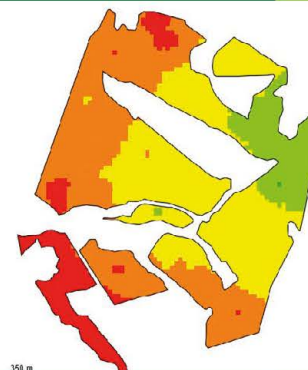
Depois



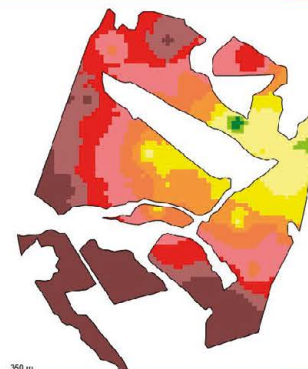
CARACTERÍSTICAS

• Quant. Terraços = 1 • Nº Manobras 1.102
Tempo = 27 horas manobra • Área Carreador = 0,95 ha

Exemplo real de mapa de recomendação de calcário



Exemplo real de mapa de fertilidade do solo



COMUNICADO SOCICANA

Negociação sobre o direito do produtor de cana aos Créditos de Descarbonização (Cbios) - Programa RenovaBio

A SOCICANA - Associação dos Fornecedores de Guariba, vem informar aos seus associados que, em um trabalho conjunto com a ORPLANA, continua em negociação, no âmbito do Consecana/SP, para a definição da **participação do produtor nos Créditos de Descarbonização (Cbios)**, um produto do programa RenovaBio.

Desta forma, a SOCICANA orienta seus associados para que **NÃO façam negociações ou acordos diretos e pontuais com as indústrias, mas aguardem as negociações no âmbito coletivo.**

As negociações individuais dos Cbios podem enfraquecer a negociação coletiva. A SOCICANA, em parceria com a ORPLANA, está buscando fortalecer a unidade de classe dos produtores de cana-de-açúcar para conseguir um acordo justo. A ORPLANA está amparada em estudos sólidos, os quais vêm pautando a tomada de decisão, reiterando que não será descartado qualquer meio ou seara de atuação em busca da proteção ao fornecedor.

Assim, **reforçamos a importância de não fazer acordos individuais, mas aguardar as negociações da SOCICANA.**

Atenciosamente,



Francisco Antonio de Laurentiis Filho
Presidente

COMPRE & GANHE

LOJAS
COPLANA

É DINHEIRO
DE VOLTA
pra você!

Pezado(a), Cooperado(a)

Participe agora do programa **Compre & Ganhe**.

Em todas as suas compras você
recebe um percentual de *cashback*,
que pode utilizar como desconto em
suas próximas compras.

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



MANUTENÇÃO PREVENTIVA, VAMOS COMEÇAR?

CONTE COM AS LOJAS
COPLANA. NOSSA EQUIPE
ESTÁ PRONTA PARA
ATENDÊ-LO!



Encontre a loja mais próxima de você:

Batatais: Av. Prof. Washington Luis, 343 - Jd. São José - Fone (16) 3660-3366

Colina: Av. Luis Lemos de Toledo, 960 - Centro - Fone: (17) 3341-1221

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: Av. Monte Sereno, 1235 - Jardim Maria Luiz II - Fone: (16) 3981-4100

Taquaritinga: Av. Dr. Francisco Area Leão, 11 - Fone: (16) 3253-9422

LOJAS
COPLANA
Muito mais *por você!*