

PRODUTOR



Ano 8 • Nº 104 • Agosto de 2024

11ª Feira Coplana de Negócios torna-se divisor de águas no atendimento ao produtor

A 11ª Feira Coplana de Negócios, de 30 de julho a 1º de agosto, tornou-se um marco pela qualidade da organização e volume de negócios. O produtor contou com suporte para a safra e palestras sobre insumos, seguro rural, cenário econômico e reforma tributária. Como programa adicional, uma visita à planta industrial da Unidade de Grãos 1.



Foto: Euzenara Alves / Nemesare / Matheus Camargo / Luz.com

PARA USO EXCLUSIVO DO CORREIOS

- | | | | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> MUDOU-SE | <input type="checkbox"/> RECUSADO | <input type="checkbox"/> AUSENTE | <input type="checkbox"/> END. INSUFICIENTE | <input type="checkbox"/> NÃO EXISTE Nº INDICADO |
| <input type="checkbox"/> DESCONHECIDO | <input type="checkbox"/> FALECIDO | <input type="checkbox"/> NÃO PROCURADO | <input type="checkbox"/> CEP | <input type="checkbox"/> INFORMAÇÃO ESCRITA PELO PORTEIRO OU SÍNDICO |

COPLANA - Cooperativa Agroindustrial
Avenida Antonio Albino, 1640 - Caixa Postal 48
CEP 14845-038 - Guariba - SP

REINTEGRADO AO SERVIÇO POSTAL EM ____/____/____ EM ____/____/____ RESPONSÁVEL: _____

IMPRESSO

O presidente da Coplana, Bruno Rangel Geraldo Martins, teve uma agenda intensa com cooperados durante o evento. “A ideia da feira surgiu para unir os produtores à Cooperativa e aos nossos consultores. Nosso foco é promover o atendimento com mais qualidade e planejar juntos a safra, com o melhor pacote tecnológico e maior lucratividade”, afirmou.

Sergio de Souza Nakagi, vice-presidente da Cooperativa, destacou os preços. “A feira visa atender plenamente o cooperado com o pacote de produtos que a Cooperativa oferece. Tivemos um excelente resultado de negócios, com preços atrativos, e isso é fundamental para o produtor”, afirmou.

Para o CEO Dalmyr Silva Caixeta, houve avanços no relacionamento. “Ampliamos o contato com cooperados, parceiros e novos clientes. As edições anteriores foram importantes, mas esta foi um divisor de águas. A partir de agora, realizações cada vez melhores, com condições mais vantajosas e negócios ainda mais sustentáveis”, afirmou.

Thiago Correa Fomasiari, gerente corporativo Comercial reforçou o aumento no número de visitantes. “Conseguimos transformar o layout da Feira com o apoio dos nossos principais fornecedores e dos colaboradores da Coplana. Esta edição foi a maior até agora, em estrutura e visitação, elevando a Cooperativa ao patamar em que realmente deve estar. Recebemos 700 pessoas, entre produtores rurais e visitantes.”

Maior público de todas as edições da Feira:
700 pessoas visitaram os estandes nos três dias



Fotos: Ewerton Alves/Neomarc



A visita guiada pela UG1 tornou-se atração diferenciada para que o produtor pudesse conhecer os novos investimentos



A Feira contou também com Queima de Estoque das Lojas, oferecendo mais oportunidades ao produtor

Expediente • Coplana - Cooperativa Agroindustrial - Diretoria: presidente - Bruno Rangel G. Martins, vice-presidente - Sérgio de Souza Nakagi e dir. secretário - José Antonio de Souza Rossato Junior; CEO - Dalmyr Luciano Silva Caixeta • **Socicana - Associação dos Fornecedores de Cana de Guariba** - Diretoria: presidente - Francisco Antonio de Laurentis Filho, dir. tesoureiro - Maurício Palazzo Barbosa, e dir. secretário - Bruno Rangel Geraldo Martins, superintendente - Rafael Bordonal Kalaki • **Comitê de Comunicação** - Carlos Eduardo Mucci, Eduardo Maniezo Rodriguez, Mirela Jabur, Eduardo Pacifico, Gustavo Messale Chioda, Regiane Chianezi, Robson Pereira da Fonseca, Valdeci da Silva, Thiago Fornasiari, Rodrigo dos Santos Sgarbi, Marcel Gustavo Moneze Durante • **Produção** - Neomarc Comunicação - Regiane Alves (Jorn. Resp., MTb 20.084), Ewerton Alves (coordenação de projetos), Karlinhos Mozzambani (design e diagramação), Ana Paula Miani (coordenação de produção) e Francine Bortoletto Maximo (Produtora de Conteúdo) • **Contatos:** cemucci@socicana.com.br, regiane@neomarc.com.br



A visão dos produtores

“Para mim, o mais importante é verificar preços de insumos e sementes. O foco é realmente nos negócios que podemos fechar como cooperados.” **Valtair Donizete Bota**

“A feira agrega valor ao promover a parceria entre a Cooperativa e o produtor. É um espaço para *networking* e base para tomarmos decisões sobre a próxima safra.” **Rodrigo Manzi**

“Eu participo principalmente para conhecer produtos e novidades. Costumo reunir as informações, verificar as condições e comparar os preços.” **Claudio Gladenucci**

“É importante conversar com as empresas sobre novidades de mercado e entender os preços. É um ótimo lugar para fazer negócios e ver produtos e maquinários de perto.” **Jaqueline Nuno**

“É a minha primeira vez na feira, e estou achando muito boa, assim como as propostas. Ainda estou conhecendo, mas pelo que vi, acredito que vale a pena.” **Luiz Carlos Monteiro**

“A feira foi muito útil para novas conexões. Comprei defensivos e conversei sobre sementes para a próxima safra. Estamos negociando. Foi uma experiência proveitosa.” **Fátima Fernandes**



Produtor conheceu setores da UG1: visita guiada esclareceu como irão funcionar as novas tecnologias implementadas



Outra novidade deste ano foram as palestras com especialistas de mercado que discutiram temas como: cenário macroeconômico, seguro rural, insumos e reforma tributária

11ª FEIRA
Coplana
DE NEGÓCIOS 



Visita à área industrial da Unidade de Grãos 1 trouxe uma nova perspectiva sobre a dimensão das operações

Feira Nacional do Amendoim

Secretário Guilherme Piai visita Unidade de Grãos da Coplana



A 6ª edição da Feira Nacional do Amendoim e 21º Encontro sobre a Cultura, de 7 a 9 de agosto, na Estação Cora Coralina, em Jaboticabal, contou com 1.200 inscritos na programação técnica e totalizou 7.000 mil pessoas nos três dias, entre público do setor, da cidade e região.

Em seu estande, a Coplana recebeu produtores para conversar sobre as demandas de mercado. No Dia de Campo, foi apresentado o Negócio Sementes, destacando a importância da certificação para a qualidade.

Um momento significativo foi a visita do secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Guilherme Piai, às instalações da Unidade de Grãos 1. Ele destacou os investimentos em tecnologia feitos pela Coplana. "O setor é organizado, estruturado, tem credibilidade. Estamos em uma cooperativa com 61 anos de história, com uma planta altamente automatizada, moderna e sustentável, usando agora a casca do amendoim para gerar energia. É exportadora de um produto de extrema qualidade", afirmou.

Ele também citou ações com impacto na produção. "Destacam-se o crédito rural pelo Feap, Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista, e o seguro rural, fundamental em períodos de seca como o que estamos vivendo agora. Além disso, estamos trabalhando forte para expandir a irrigação no estado, o que aumenta muito a produtividade do amendoim", ressaltou. O decreto 68.491, de abril deste ano, instituiu o Plano Estadual de Irrigação Sustentável, Ir-

Foto: Elverson Alves



Foto: Jimmy Nelles



Secretário destacou estrutura e investimentos em tecnologia: "uma planta altamente automatizada, moderna e sustentável ... exportadora de um produto de extrema qualidade"

riga + SP. O objetivo é, em até quatro anos, dobrar as áreas irrigadas, chegando a 15% do total até 2030. Atualmente, apenas 6% da lavoura paulista têm irrigação. O plano também prevê linha de crédito para adquirir implementos.

O presidente da Coplana, Bruno Rangel Geraldo Martins, ressaltou o benefício dos projetos. "O plano de irrigação é de extrema importância em perío-

dos de *déficit* hídrico, e estamos focados em apoiar o produtor nessa iniciativa. Guilherme Piai também mostrou-se comprometido com investimentos em pesquisa e valorização dos pesquisadores. Esse trabalho é fundamental, e a presença do governo estadual, representado pelo Secretário Piai, mostra o alinhamento com as necessidades do setor”, concluiu Bruno.



Foto: Jimmy Nobiles

Secretário Guilherme Piai, acompanhado pela diretoria da Coplana, visita as novas áreas de processamento



Foto: Eueriton Alves

Dia de Campo da Feira Nacional do Amendoim: apresentação dos resultados da Semente Coplana



Foto: Eueriton Alves

Foto: Divulgação Coplana

Secretário Guilherme Piai assina proposta de admissão como Cooperado Coplana. Ao seu lado, Dra. Marta Maria Gomes dos Santos, advogada da Cooperativa



Secretário Piai: o mais novo Cooperado Coplana

Em um momento importante para a Coplana e para o Setor Amendoim, o Secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Guilherme Piai, assinou no dia 13 de agosto sua proposta de admissão como Cooperado. A assinatura acontece depois de o Secretário ter conhecido a Unidade de Grãos 1, em Jaboaticabal/SP. Ele havia elogiado a estrutura, destacando a qualidade e investimentos em tecnologia. Produtor rural, esta será a primeira safra em que Piai irá produzir amendoim.

Assembleia Geral Ordinária aprova números do exercício 2023/2024

Foto: Ewerton Alves



Assembleia Geral Ordinária aprova os números e iniciativas do exercício 2023/2024

No dia 23 de julho, a Coplana realizou sua Assembleia Geral Ordinária (AGO), com apresentação dos números do exercício 2023/2024 e sua aprovação. Mesmo diante dos desafios de mercado, como a queda dos preços das *commodities*, e a escassez de chuvas que impactou as operações e a produção, a assembleia refletiu resultados positivos, com uma gestão sólida e estratégia voltada para o crescimento sustentável.

O período foi marcado por mudanças significativas nas áreas operacionais e estratégicas. Entre os avanços, o início da construção de um dos maiores centros de distribuição da região, o Centro de Operações Coplana (COC), com 15.400 m², que irá concentrar estoques e áreas corporativas.

A Coplana avançou também com a mudança em seu sistema de gestão, com a implantação do SAP em 100% de suas áreas, melhorando a segurança da informação, a agilidade



Estratégia para crescimento sustentável é diferencial no enfrentamento dos desafios de mercado

dos processos, a gestão financeira e tributária. Destaque para reestruturação da rede de *internet*, controles de acesso com leitura facial e automação de equipamentos, principalmente nas plantas industriais. Na soja, por exemplo, a automação dos silos no controle de umidade durante a secagem reduziu a quebra, que passou de 4% para 1%, garantindo a qualidade da armazenagem. O modelo de logística foi aprimorado, com melhorias estruturais nas Lojas e Postos Avançados.

No amendoim, nos projetos que visam agregar valor ao produto, implantação da nova linha de torrados, com início da operação em breve, e que será a mais moderna planta do segmento na América Latina (processamento de 18 mil toneladas/ano). Outra operação que irá funcionar em breve é a do armazém inteligente, automatizado e com tecnologias de última geração.

Além da aprovação dos números e iniciativas do exercício 2023/2024, a AGO revelou o importante momento de reestruturação da Cooperativa, de acordo com sua estratégia de crescimento sustentável.

ARTIGO

Celebração de contratos de cana-de-açúcar: parcerias, arrendamento e fornecimento

A cana-de-açúcar, matéria-prima para indústria de açúcar, etanol e bioeletricidade, demanda em sua produção uma rede de contratos, como: de trabalho; prestação de serviços; compra e venda de insumos e equipamentos; parceria; arrendamento; venda e compra de cana-de-açúcar entre outros.

A finalidade deste artigo é demonstrar a diferença existente entre os contratos de parceria agrícola e arrendamento para fins de produção de cana-de-açúcar e o contrato de fornecimento de cana-de-açúcar.

A parceria e o arrendamento são modelos de contratos agrários. Têm como principal função promover acesso à terra através da posse. Por meio desses contratos, o proprietário da terra cede a um terceiro, por prazo determinado ou não, o uso do imóvel rural de forma onerosa, com o objetivo de nele ser exercida a atividade agrícola, ou seja, o cultivo de cana-de-açúcar. Esses contratos são regidos pelo Estatuto da Terra, Lei nº 4.504/64.

Uma característica relevante é que esses contratos possuem cláusulas previstas em lei que são obrigatórias e irrenunciáveis. São cláusulas que não poderão ser retiradas, mesmo havendo comum acordo entre as partes. Daí, a importância de se conhecer o tema na contratação.



Parceria Principais características

Na parceria, há partilha entre as partes contratantes dos riscos, frutos e lucros da produção. Segundo o Art. 96, parágrafo 1º do Estatuto da Terra, os riscos que as partes devem partilhar são:

- caso fortuito e de força maior do empreendimento rural;
- dos frutos, produtos ou lucros havidos nas proporções que estipularem, observados os limites percentuais estabelecidos no inciso VI do caput do artigo 96;
- variações de preços dos frutos obtidos na exploração do empreendimento rural.

O Estatuto da Terra prevê que as partes contratantes poderão especificar previamente o montante de participação do proprietário. Contudo, no final do contrato poderá ser realizado um ajustamento do percentual pertencente ao proprietário.

A lei não confere direito de preferência na aquisição do imóvel, renovação do contrato e renovação automática. É preciso que essa

informação esteja explicitada no contrato para ter valor legal.

A tributação ocorre tanto sobre o proprietário quanto sobre o parceiro. Ambos são tributados como atividade rural para fins de imposto de renda. Se o produtor é pessoa física pode optar por pagar imposto de renda pelo lucro real (a apuração será respectiva às receitas, despesas e investimentos; sobre lucro apurado, aplica-se alíquota de 27,5%) ou pelo lucro presumido (alíquota de 20% sobre a receita bruta; ao resultado obtido será aplicada alíquota de IR de até 27,5%).



Arrendamento Principais características

O arrendamento funciona como uma espécie de 'locação'. Todos os riscos da atividade agrícola correm por conta do arrendatário.

O preço do arrendamento deve ser fixado em dinheiro, porém, o pagamento pode ocorrer em frutos, convertendo-se o valor em quantidade de produto.

O direito de preferência na aquisição do imóvel, renovação do contrato em igualdade de condição com terceiros e renovação automática decorrem da lei, ou seja, independem de qualquer previsão contratual.

Em relação à tributação, será aplicada alíquota de IR de até 27,5% sobre o preço do arrendamento.



Fornecimento de cana Principais características

O contrato de fornecimento de cana-de-açúcar é um contrato regido pelo Código Civil, traz a estrutura de venda e compra de safra futura, mas também a obrigação de fazer, ou seja, de cultivar a cana-de-açúcar segundo regras do Consecana, Conselho dos Produtores de Cana-de-Açúcar, Alcool e Etanol do Estado de São Paulo.

Para utilizar as regras do Consecana é necessário ser associado. A associação ao Consecana pode ocorrer de maneira individual ou coletiva. Neste último caso, basta ser membro de uma associação filiada.

A Socicana é associada ao Consecana através da Orplana. Assim, todos os seus associados fazem jus ao modelo Consecana.

O Consecana dispõe que na realização dos seus negócios de compra e venda de cana-de-açúcar as partes deverão celebrar contrato escrito, no qual serão adotadas as seguintes regras mínimas contratuais:

- nome e qualificação das partes;
- objeto do contrato – descrever a cana a ser produzida, qual o fundo agrícola, produção estimada, percentual de variação de produção, local de entrega (posta na esteira ou em pé no campo);
- prazo de vigência do contrato – quais as safras que contempla, ou se até exaustão das soqueiras;
- apuração da qualidade da cana entregue – ART relativo ou não;
- preço;
- preço provisório;
- ajuste do preço provisório entre o final da moagem e o final do ano safra;
- liquidação ao final da safra;
- regras de conciliação e solução de conflitos.

Além das regras mínimas adotadas pelo Consecana, as partes contratantes poderão adotar outras de caráter supletivo, conforme exemplos a seguir:

- variedade de cana a ser produzida;
- mês indicado para colheita de acordo com a variedade de cana plantada;
- mês previsto para colheita;
- cláusula de rescisão contratual, no caso de atraso injustificado da colheita, mediante notificação prévia da contratada;
- cláusula de rescisão contratual, no caso de atraso no pagamento da cana colhida, mediante notificação prévia da contratada.

Independentemente do modelo adotado, o contrato é um acordo bilateral, e as duas partes devem estar de acordo com as regras ali estabelecidas.

Recomendamos aos nossos Associados, antes de assinar qualquer contrato, que procurem um advogado de sua confiança para analisar o documento. O contrato somente deve ser assinado depois de discutido e se estiver de acordo com a vontade de ambas as partes.

O Departamento Jurídico da Socicana presta serviços de análise de contratos gratuitamente para seus associados. Procure nossa equipe sempre que precisar: (16) 99740-6107

Intercooperação - Socicana e Sicoob PRO participam da Feira Coplana

A intercooperação é um modelo de trabalho valorizado pelas entidades, e esta parceria se destacou na Feira e no atendimento aos associados, como afirmou o superintendente da Socicana, Rafael Bordonal Kalaki. “A Associação é uma parceira fundamental da Coplana e, junto com o Sicoob PRO, formamos um ecossistema de apoio ao produtor. Nossa presença é crucial para expor serviços e realizar atendimentos diretos aos produtores, abordando questões como Cadastro Ambiental Rural, orientações técnicas, informações de mercado, entre outros. Este é um momento de estarmos mais próximos dos associados.” O Sicoob PRO reforçou as ações conjuntas. “A intercooperação é o alicerce do nosso sucesso. No Sicoob PRO, acreditamos que juntos somos mais fortes, e este modelo nos faz caminhar ao lado do produtor. Participar da Feira Coplana é uma oportunidade de fortalecer laços, compartilhar conhecimento e construir um futuro cooperativo ainda mais promissor”, disse Carlos Eduardo Pinelli, diretor Comercial do Sicoob PRO.

Foto: Everton Alves



Foto: Divulgação Sicoob Pro



IFAMA 2024 debate intercooperação promovida por Socicana, Coplana e Sicoob PRO

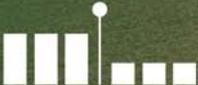


A Conferência Mundial IFAMA 2024, que trata da Segurança Alimentar através da Inovação e Sustentabilidade, foi realizada em junho na Espanha, reunindo pesquisadores, profissionais e formuladores de políticas para o agronegócio. A IFAMA (*International Food & Agribusiness Management Association*) é uma organização dedicada a conectar acadêmicos, estudantes, agricultores e outras partes interessadas para melhorar a gestão e sustentabilidade no setor de alimentos e agronegócios.

Durante o simpósio acadêmico, o superintendente da Socicana, Rafael Bordonal Kalaki, ao lado do professor Marcos Fava Neves, apresentou um estudo de caso so-

bre o Ecossistema de Produção Agrícola Sustentável de Guariba (Guariba SAPE). A apresentação focou em como associações e cooperativas podem coordenar esforços para a competitividade, oferecer apoio integral e promover a sustentabilidade para os agricultores e a produção.

No fórum de negócios, os participantes aprofundaram debates sobre o futuro do agronegócio, com temas como: inovação e sustentabilidade, setor financeiro, carbono, rastreabilidade, atuação de governos, cooperativas, produtividade e fazendas como geradoras de energia. Em 2025, o IFAMA será realizado no Brasil, em Ribeirão Preto, entre os dias 23 e 26 de junho.



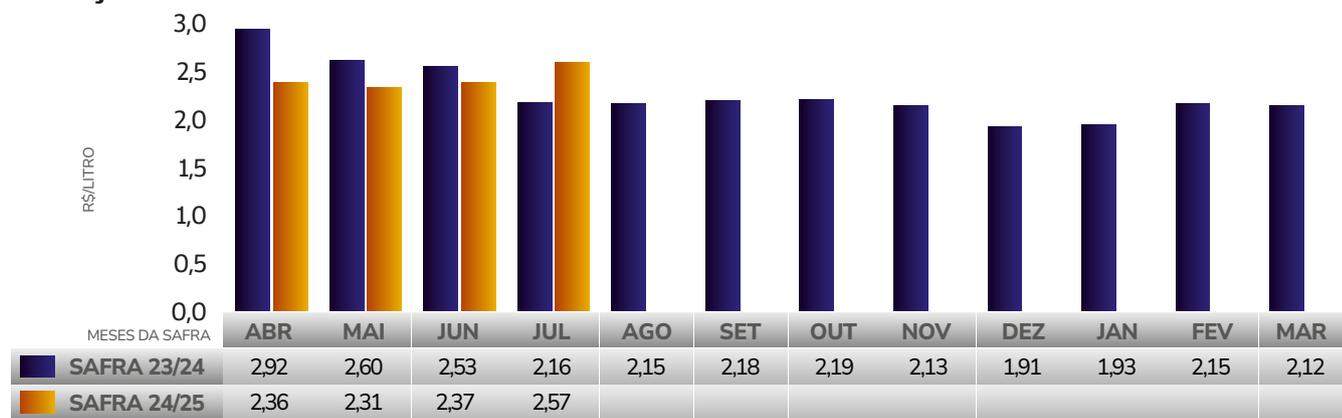
AVALIAÇÃO DE
PERDAS NA COLHEITA

Produtor(a),
é imprescindível agendar
o serviço na Socicana
na época da colheita!
Converse com nossa Equipe:
(16) 99755-2622
(16) 99745-7089

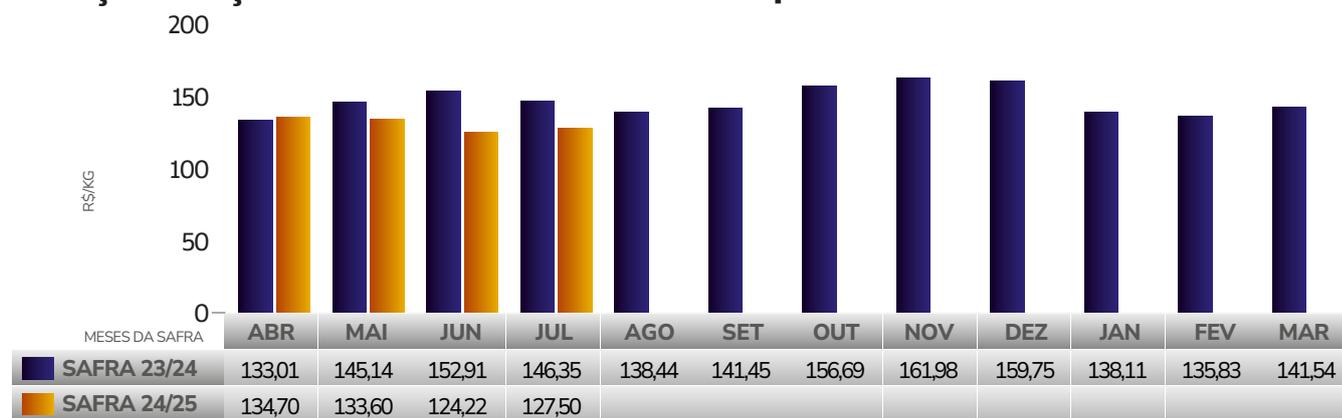


Socicana
ASSOCIAÇÃO DOS FORNECEDORES DE CANA DE GUARIBA - 15.02.51

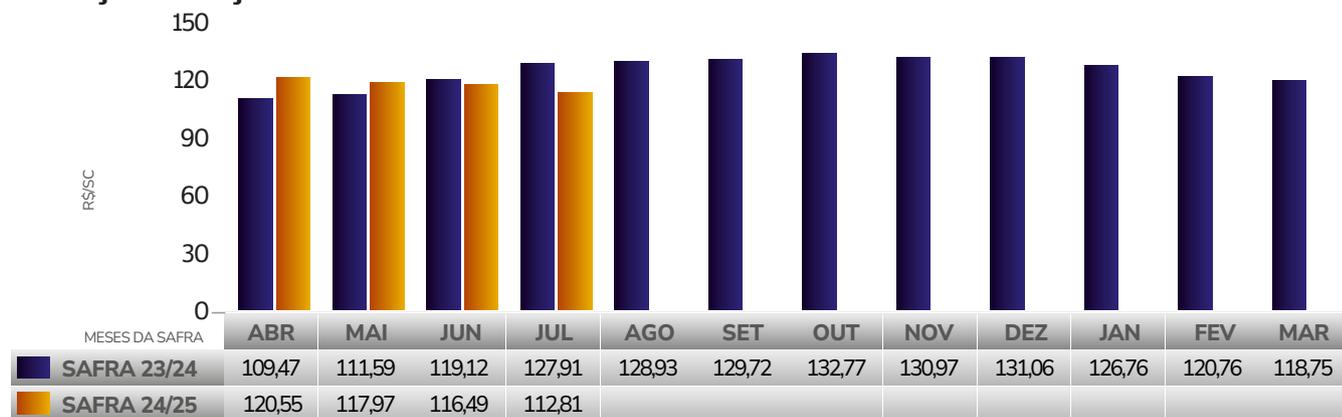
Varição do Etanol Hidratado Carburante CEPEA



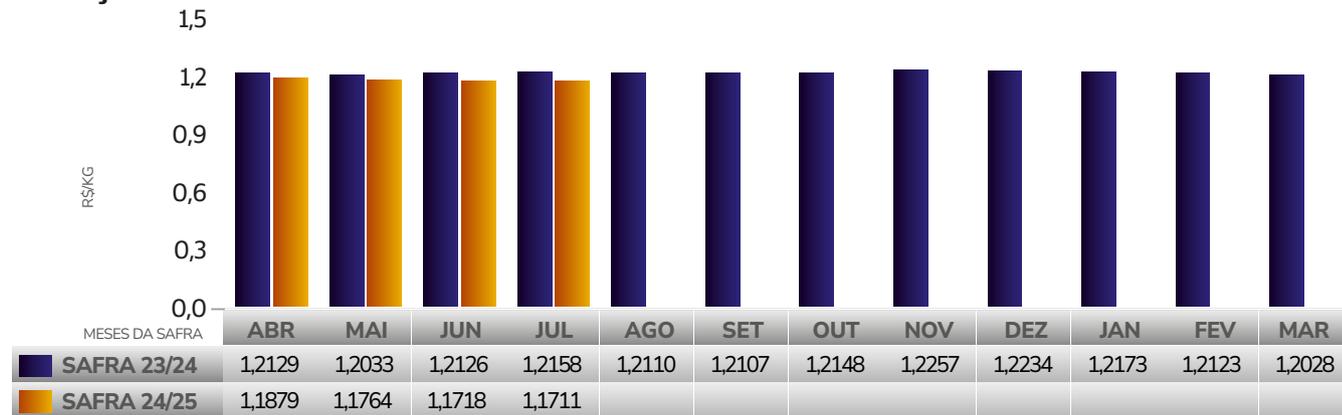
Varição do Açúcar Branco Mercado Interno - Cepea



Varição do Açúcar VHP CEPEA

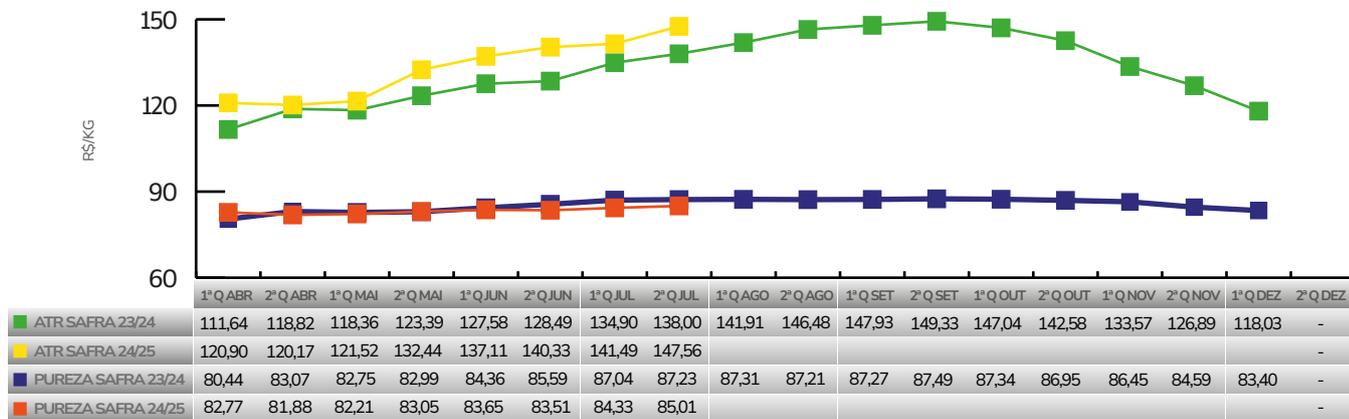


Varição do ATR Acumulado



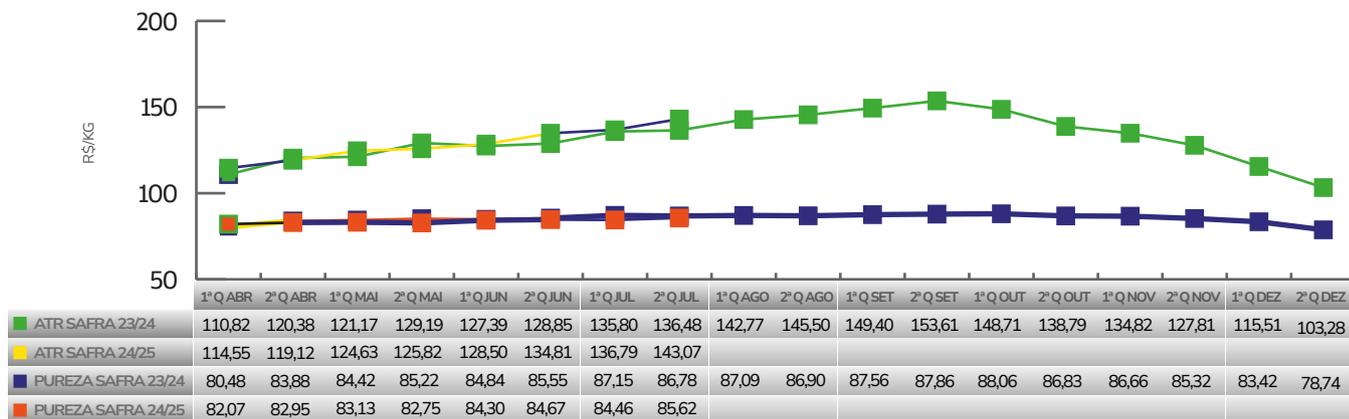
Usina São Martinho

ATR PROVISÓRIO SAFRA 24/25 = abril e maio = 132,00 Kg a partir de junho = 134,00 Kg !



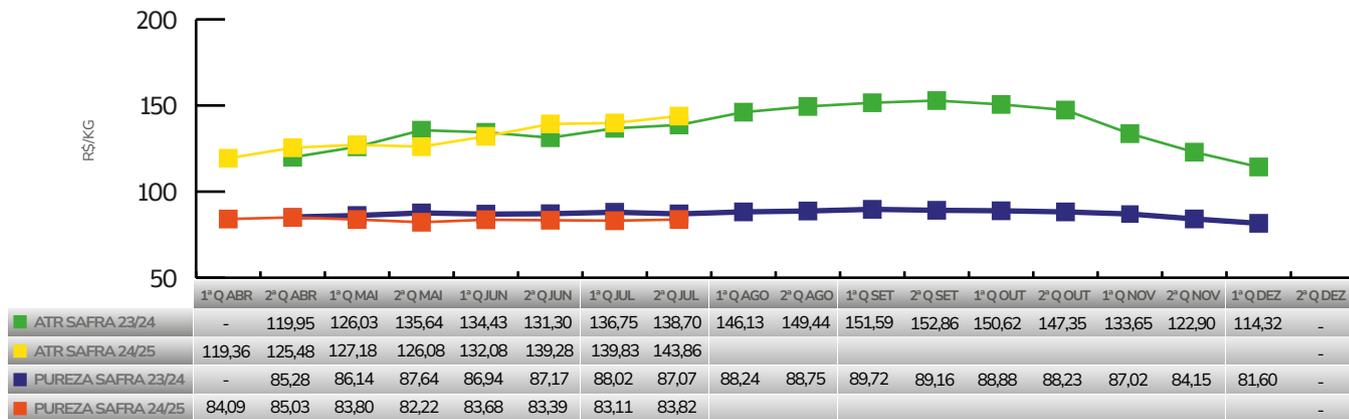
Usina Raízen Bonfim

ATR PROVISÓRIO SAFRA 24/25 = 139,84 Kg !



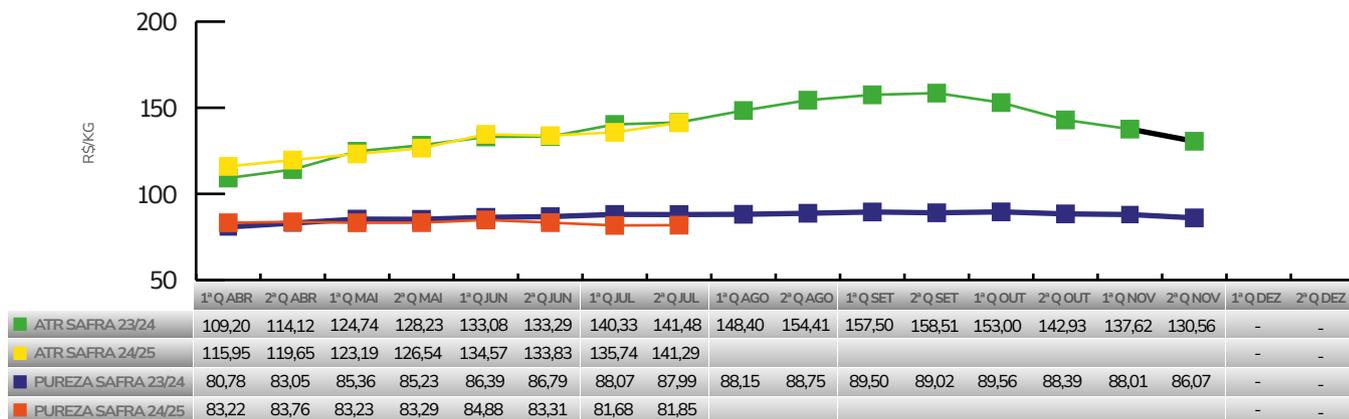
Usina Santa Adélia

ATR PROVISÓRIO SAFRA 24/25 = 137,00 Kg !



Usina Pitangueiras

ATR PROVISÓRIO SAFRA 24/25 = 133,00 Kg !



Tour Coplana 2024 abre a agenda da nova gestão dos Núcleos

Integrantes dos Núcleos participaram, no dia 20 de julho, do "Tour Coplana", uma oportunidade para visitar as Unidades de Grãos 1 e 2, o Centro de Operações Coplana (COC) e a Unidade de Sementes e promover conversas sobre os investimentos da Cooperativa em estrutura e tecnologia. Esta foi a primeira atividade dos Núcleos em sua nova fase de atuação.

Fotos: Evertton Alves



Os novos projetos da Cooperativa e seu crescimento sustentável foram as principais pautas da conversa com os Núcleos



Como foi a visita?

"Eu não conhecia nenhuma das unidades por dentro. Gostei especialmente da parte do envasamento do amendoim e dos torrados." **Alexandre Sinchetti**

"Eu conhecia apenas a UG2. A parte de torrados e beneficiamento da UG1 foi nova para mim e bem interessante. Também gostei bastante do COC. Vai ser um bom investimento para a Coplana." **Gabriel Barbieri**

"Pelas primeiras impressões, vejo que a Coplana está fazendo um trabalho muito bom para os cooperados. Visitei também o COC, e achei incrível. Acho que vai ser um ótimo espaço, onde poderão surgir negócios." **Guilherme Garcia Nakagi**

"Conhecer toda a fábrica deu uma noção do volume de soja e amendoim. Isso agrega muito para nós, mulheres, promovendo uma ótima experiência na Cooperativa." **Jésica Ballera**



A Socicana faz a gestão dos Planos de Saúde e Odontológico para produtores e familiares.

Quando você e sua família têm o suporte da Socicana, o atendimento em seus planos de saúde e odontológico tem muito mais benefícios.

Converse com nossa equipe.
(16) 99782-2462 (16) 99111-0279

