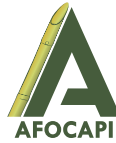


Canavieiro

Paulista

Órgão de Divulgação dos Canavieiros da Região de Piracicaba



Ano XX - nº 128
Janeiro/Fevereiro
de 2011



Modernizar e Melhorar



Palavra do Presidente

Americana, Paulínia, Limeira, Holambra, Engenheiro Coelho e Mogi Mirim.

O principal objetivo foi retirar do campo essas embalagens vazias e encaminhá-las para um destino correto. Essa é mais uma ação que nossas entidades juntamente com órgãos públicos vem trabalhando para colaborar com a sustentação do nosso planeta.

FILIAL DE ASSIS

A filial de Assis da Coplacana está passando por uma fase de reestruturação, que esta sendo concluída agora no final de fevereiro. A proposta é revitalizar a loja em todos os âmbitos, promover reformas internas na sua estrutura física, melhorar a disposição das gôndolas, inserção de novos produtos, financiamentos agrícolas, aumento da equipe, enfim, tudo que está sendo realizado é para atender a demanda e também sugestões dos cooperados, que buscam um atendimento especial e diferenciado.

EMBALAGENS VAZIAS

No mês de novembro, nós da Cooperativa dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo - COPLACANA e da Associação dos Fornecedoros de Cana de Piracicaba - AFOCAPI em parceria com a Secretaria de Agricultura e Meio Ambiente da Prefeitura de Cosmópolis, contabilizamos mais de 4,9 toneladas de materiais que deixaram de ser descartados no meio ambiente. Os materiais foram recebidos das seguintes cidades:

MERCADOS COMMODITIES 2010 & 2011

Terminamos o ano de 2010 com as commodities agrícolas nos superando e chegando a patamares tão elevados jamais atingidos no Brasil, como (açúcar, boi, café e algodão). Segundo os especialistas de mercado, esse cenário otimista indica permanecer em 2011. Portanto devemos ficar em alerta, por mais que esse ano possa ser promissor, vale lembrar à todos os produtores conhecer seus custos de produção, realizar planejamentos e estratégias que assegurem uma produção estável e segura, pois de nada adianta ter um bom preço de commodities se não sabermos quanto iremos gastar para produzir.

BOAS PRÁTICAS DE COMERCIALIZAÇÃO

Um contrato de compra nada mais é que uma negociação, independentemente do tamanho ou dos valores envolvidos. Ambas as partes devem estar atentas as condições estabelecidas em contrato. Algumas normas

e regras devem ser respeitadas de forma completa, para que não ocorra nenhum problema desagradável durante a negociação. Normas que variam desde assinar o nome com letra legível até conferir a carga e certificar que a tudo foi entregue corretamente.

Esses cuidados podem fazer toda a diferença e que possibilitam o sucesso do negócio.

MODERNIZAR E MELHORAR

É incontestável a presença da tecnologia nos dias de hoje em nossas vidas. Acompanhado o desenvolvimento tecnológico e preocupado com benefícios futuros aos nossos cooperados, nós COPLACANA implantamos um projeto de mobilidade, disponibilizando aos nossos técnicos mais uma ferramenta necessária para desenvolver um trabalho de alto nível, trazendo agilidade e precisão nas decisões juntos aos cooperados em suas propriedades.

Esse projeto teve inúmeras etapas até ser implantado por completo, cursos de especialização, treinamentos aos nossos técnicos e agrônomo e muito estudo.

Todas essas mudanças são necessárias, pois, precisamos estar criando alternativas que estreitem a relação da cooperativa com os seus cooperados, gerando mais confiança e satisfação em nossos serviços.

AGENDAMENTO DE CONSULTAS E EXAMES

Com o intuito de melhorar o atendimento no **Centro Médico Integrado - CMI**, informamos a Nova Rotina para Agendamento de Consultas Médicas e Exames para **Fornecedores, Empregados de Fornecedoros e demais convênios**, a partir de **01 FEVEREIRO DE 2011**

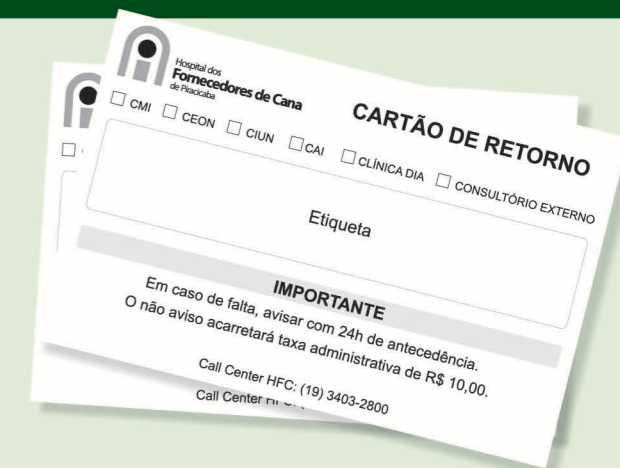
COMO AGENDAR SUA CONSULTA MÉDICA?

Consulta Médica: agende pelo Call Center do HFC.

Retornos: agende preferencialmente logo após a consulta, munido do **Cartão de Retorno** na recepção da unidade de atendimento.

Importante: apresente Documento de Identidade no ato da Consulta junto com o **Cartão de Retorno**.

Em caso de falta: avise com 24h de antecedência pelo Call Center HFC. **O não aviso acarretará taxa administrativa de R\$10,00.**



COMO AGENDAR SEU EXAME AMBULATORIAL?

Exames de Laboratório (sangue/urina): não é preciso agendar, dirija-se direto ao local do serviço.
Exames de imagem - CEDIM (tomografia/ressonância/ultrassom/mamografia/raio x contrastado): agende 24 horas após a consulta, pelo Call Center do HFC.
Demais exames: entre em contato com a unidade indicada para a realização do exame na Requisição de Exames Ambulatoriais (REA).

Importante: apresente **Documento de Identidade no ato do Exame junto com a 1ª via da REA. A Central de Autorizações fará contato nos casos de não cobertura ou de exigência de perícia médica.**



A PARTIR DE AGORA: EMISSÃO DE GUIA DE EXAMES ONLINE

Não será mais necessário retirar guia para realização de exames solicitados nas unidades CMI e CIUN. Para isso: Logo após a consulta médica, deixe a 2ª via de Requisição de Exames Ambulatoriais (REA) na recepção da Unidade de Atendimento.



QUANDO UTILIZAR OS SERVIÇOS DO CALL CENTER?

Ligue: Call Center HFC 3403.2800 de Segunda a Sexta-feira das 7h às 19h | Sábado das 7h às 13h.

- Para agendamentos de consultas médicas ou multidisciplinar, e exames de imagem;
- Para reagendamentos e cancelamentos de consultas ou exames;
- Para informações dos serviços hospitalares em geral;
- Para esclarecimentos e sugestões para melhoria dos serviços.



ATENÇÃO:

A rotina para agendamento de consultas e exames nas outras Unidades e consultórios, permanecem sem alteração.

Este é um projeto piloto, que tem por objetivo otimizar o atendimento aos clientes do HFC. Contamos com a compreensão de todos, para a melhoria dos nossos serviços!

EXPEDIENTE

Diretoria da COPLACANA
Presidente - José Coral
Gerente - Arnaldo Antônio Bortoletto
Secretário - José Clovis Casarin
Conselheiros - José Rodolfo Penatti, Marcelo Rodrigues de Assis

Diretoria da AFOCAPI
Presidente - José Coral
Vice-Presidente
1º Secretário - Arnaldo Antonio Bortoletto
2º Secretário - Evandro Piedade do Amaral
1º Tesoureiro - José Benedito Massarutto
2º Tesoureiro - Osmar Domingos Cezarin
Vogal - Bento Antonio de Moraes Neto

Diretoria da COCREFOCAPI
Dir. Presidente - José Coral
Dir. Operacional - José Benedito Massarutto
Dir. Administrativo - Arnaldo Antonio Bortoletto
Conselheiros - Bento Antonio de Moraes Neto, Cyro André de Freitas, Claudinei Antonio Schiavon e Milton Luiz Sarto

Diretoria do SINDIRPI
Presidente - Arnaldo Antonio Bortoletto
Vice Presidente - Cyro André Carvalho de Freitas
1º Secretário - José Coral
2º Secretário - José Nivaldo Alecio
Tesoureiro - Osmar Domingos Cezarin
Vogal - Ovídio Schiavon

Coordenação Geral - Depto de Marketing - Cássia Amgarten
Edit. e Redat. - Engº Agrº, Marcos Farhat, Public. Cássia Amgarten
Publicitária - Cássia Amgarten
Jornalista - João J. de Souza - MT21.054
Produção Visual e diagramação - Roggers Ricardi Progete, Eric Wood e Cássia Amgarten
Fotos - Cássia Amgarten e Eric Wood
Periodicidade - Bimestral
Tiragem - 8.000 exemplares

Permitida a reprodução total ou parcial, desde que citada a fonte, autores e pesquisa.

Av. Com. Luciano Guidotti, 1937 • Caxambú
Piracicaba, SP • CEP: 13425-000
Fone/Fax.: (19) 3401-2200
marketing@cana.com.br • www.cana.com.br

PAC Rio das Pedras



Foi inaugurado em dezembro o Posto de Atendimento Cooperativo - PAC da SICOOB COCREFOCAPI, localizada na rua Dr. Moraes Barros, 144, centro em Rio das Pedras. A cerimônia de inauguração, contou com a presença de toda a Diretoria executiva e colaboradores dessa entidade, autoridades locais e cooperados.

O objetivo da implantação desse PAC é facilitar o atendimento aos cooperados da cidade e região sem que os mesmos precisem se deslocar para Piracicaba na matriz, pois são oferecidos os mesmos serviços como:

Aplicações Financeiras	Financiamentos de Veículos
Cartão Múltiplo MasterCard	Operações de Descontos de Cheques / NPR / Duplicatas
Cheque Especial	Seguros
Crédito Especial	Poupança
Financiamentos Rurais / Finame	

Para maiores informações ligue (19) 3493-4047, ou faça uma visita e procure um de nossos colaboradores sendo eles; Edilson Aparecido Barbosa, João Gabriel T. Martins ou Suellen Silveira Campos Donazam que estão prontos para esclarecer qualquer dúvida.

Financie seu Veículo



A SICOOB COCREFOCAPI oferece ao Associado uma linha de crédito para financiamento de veículos novos e usados, com taxas atrativas. Procure um de nossos Pac's e se informe.

Dirija-se a COCREFOCAPI e saia de carro novo.

	12x	24x	36x	48x
5.000,00	456,28	250,31	184,53	154,05
8.000,00	730,05	400,49	295,25	246,48
10.000,00	912,56	500,61	369,06	308,10
12.000,00	1.095,07	600,74	442,87	369,72
15.000,00	1.368,84	750,92	553,59	462,15
18.000,00	1.642,60	901,10	664,31	554,57
20.000,00	1.825,12	1.001,23	738,12	616,19

Valores em Reais (R\$)

Abertura de Conta para Filhos de Associados

A Diretoria do SICOOB COCREFOCAPI convida todos os filhos de seus Cooperados a fazerem parte do quadro de associados de nossa Cooperativa. O objetivo principal é oferecer os mesmos serviços proporcionado a seus pais e também fortalecimento do Cooperativismo na nossa região de atuação.

Documentos necessários para abertura:

- CPF e RG do titular e do conjugue;
- Certidão de Casamento;
- Comprovante de Endereço.

Procure um de nossos Pac's e faça parte do sistema Cooperativista, livres de tarifas.

Procapcred

O PROCAPCRED é uma linha especial para aquisição de cotas-partes de Capital Social. Isso fortalece a estrutura patrimonial de sua Cooperativa, e como consequência promove o desenvolvimento de todos os cooperados, portanto convidamos você Associado, para aderir ao programa.

Para mais detalhes procure um de nossos Pac's.



Filial de Assis passa por processo de revitalização

A filial de Assis da COPLACANA, instalada na Avenida Abílio Duarte de Souza, está passando por uma fase de reestruturação, que deve ser concluída até o final de fevereiro. "A proposta é revitalizar a loja, promover reformas internas na sua estrutura física, melhorar a disposição das gôndolas, enfim, tudo com a finalidade de aprimorar o nosso atendimento aos cooperados", comenta o engenheiro agrônomo Fábio da Costa Aguiar

(31), responsável pela filial de Assis.

As novidades não param por aí. A filial também vai ampliar o leque de produtos oferecidos, aumentando de 800 para em torno de 1.200 o número de itens disponíveis. Na área de defensivos e fertilizantes também existem propostas novas – a COPLACANA vai oferecer financiamento, com prazo para safra iniciando o ano de 2011, com 18 meses para o plantio de cana de açúcar, além de novas

ofertas e preços diferenciados em pneus e lubrificantes.

Fábio adianta que a equipe da filial também será ampliada, com a contratação de mais um agrônomo e um balconista para atendimento. Tudo que está sendo realizado é para atender a demanda e também sugestões dos cooperados, que buscam um atendimento especial.

Conheça a equipe COPLACANA Assis

A filial de Assis conta com 5 colaboradores e entre eles está o engenheiro Agrônomo Fábio da Costa Aguiar que trabalha nessa entidade desde 2009, atuando na área de assistência técnica e vendas no campo.

Com a revitalização passou a responder pela unidade da COPLACANA em Assis, com foco em fertilizantes e defensivos, além de coordenar interinamente a equipe dessa filial.



Fábio da Costa Aguiar
Engenheiro Agrônomo



Thaís Ferreira Diniz
Encarregada da Loja de Assis



Luís Guilherme de Lima
Atendimento



Rubens Gozzi
Atendimento



Aparecida da S. Marques
Área de Limpeza e Organização

Atender Bem com Agilidade

Nesses últimos anos a COPLACANA vem crescendo em todos os aspectos, e alguns investimento e parcerias são necessários para melhorar o atendimento aos seus cooperados. Um exemplo disso é a campanha rebates que a COPLACANA participa com as empresas de insumos modernos, entre elas estão inseridas a Bayer e FMC. Rebate é uma premiação de incentivo de resultados obtidos, que gerou na compra de pick ups, escolha que foi decidido entre ambas as partes. Elas foram destinadas a equipe comercial da COPLACANA matriz e filiais, sendo que objetivo é o fortalecimento do atendimento.

Essa é mais um ferramenta de trabalho que a equipe comercial

vem utilizando para dar continuidade em seu projeto que é "ATENDER BEM COM AGILIDADE", segundo o Diretor Gerente da COPLACANA Arnaldo Antonio Bortoletto "estamos investindo em uma equipe totalmente qualificada, oferecendo cursos de aperfeiçoamento entre outros, tudo para levar e transferir conhecimento aos nossos cooperados. Esse é mais um trabalho que continuaremos neste ano de 2011", afirma Arnaldo.

As chaves foram entregues a diretoria executiva da COPLACANA onde estiveram presentes parte da equipe comercial juntamente com representantes da Bayer e FMC. Foram dois momentos diferentes da entrega para cada empresa.



Classificados

Caminhão Ford/Cargo

Modelo 2628

Ano 2006/2006

Semi Reboque



Veículo Kia

Modelo Besta Tipo Ambulância

Ano 1995/1995

Diesel



Para maiores informações entrar em contato com Neto ou Klever, (19) 3401-2200 ramal 2227 ou 2218

Os mercados das commodities 2010 & 2011

*Manoel Perez Neto



Terminamos o ano de 2010 na qual as commodities¹ agrícolas nos surpreenderam chegando a patamares tão elevados jamais atingidos no Brasil, como (açúcar, boi, café e algodão). No ano de 2010, houve duas fases distintas. Uma fase no primeiro semestre, em que os preços internacionais, apesar de estarem acima da média histórica, continuaram relativamente pressionados e, conseqüentemente, no mercado interno também com preços considerados baixos, principalmente para o milho. No segundo semestre os preços de todas as commodities melhoraram com tendências altistas².

Além dos preços dos grãos, café e laranja têm as cotações mais altas dos últimos anos e o açúcar, as carnes e o algodão estão com oferta menor do que a demanda.

Não há indicação de queda brusca desses preços, mesmo sabendo que parte deles se deve à especulação, o que é um risco. Há equilíbrio mundial entre produção e consumo, e este vem se aquecendo, sobretudo nos países emergentes onde a crise financeira fez menos estragos.

Começamos 2011 com um cenário extremamente positivo, onde a expectativa é de que nos primeiros meses de 2011 ainda tenhamos preços elevados. No segundo

semestre o panorama pode mudar, porque sabemos que o mercado agrícola responde muito rápido à alta de preços. Quando o preço sobe, todo mundo planta o produto mais rentável, e, se não tivermos problemas climáticos nos EUA no ano que vem, teremos oferta abundante - o que geraria pressão sobre os preços.

O mercado chinês tem sinalizado um grande interesse pelas commodities agrícolas brasileiras, deste modo impulsionam as expressivas altas tanto dos preços internacionais, como no mercado domésticos. Mas para garantir este bom momento do mercado, o Brasil precisa investir pesado nas questões de infra-estrutura, pois se não for sanados os problemas estruturais, estamos correndo um sério risco de competitividade internacional.

O agronegócio sustentou em 2010 o superávit da balança comercial brasileira pelo décimo ano consecutivo, de acordo com relatório do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa). Desde 2001, quando o saldo da balança voltou a ficar positivo, os embarques do setor vêm crescendo a ponto de compensar com folga os déficits dos demais setores.

As importações do agronegócio também foram recordes neste ano que passou. Houve ampliação no saldo de

cereais, farinhas e preparações (10,7%) e no de produtos florestais (64,1%) em relação a 2009. Entre os produtos do setor mais importados estão trigo, papel e pescado. Com gasto de US\$ 12,05 bilhões até novembro, o agronegócio está importando 35,6% mais este ano. Os demais setores ampliaram a compras no exterior em 45,6%, atingindo US\$ 154,02 bilhões. O resultado é que as importações totais passam de US\$ 166 bilhões, valor 43,9% acima do registrado na mesma época do ano passado pelo País.

Diante deste cenário otimista, observamos que por mais que o ano de 2011 seja extremamente promissor, vale lembrar que os produtores têm que conhecer seus custos de produção, pois de nada adianta ter um bom preço de commodity se você não sabe quanto você vai gastar para produzir.

¹ Commodities é um termo de língua inglesa que, como o seu plural commodities, significa mercadoria, é utilizado nas transações comerciais de produtos de origem primária nas bolsas de mercadorias.

Usada como referência aos produtos de base em estado bruto (matérias-primas) ou com pequeno grau de industrialização, de qualidade quase uniforme, produzidos em grandes quantidades e por diferentes produtores. Exemplos (soja, milho, boi, açúcar, etanol e etc).

² Tendência Altista quando o mercado futuro sinaliza uma tendência de alta nos preços.

* Gerente de Negócios

Modernizar e Melhorar

A Coplacana está na direção certa!

Está se modernizando para melhorar o atendimento ao cooperado.



*Marcos Farhat, ** Fábio Christofolletti

Seus profissionais estão empenhados em aprimorar o sistema de atendimento ao cooperado, promovendo agilidade e resultados mais rápidos, sejam referentes às informações, recomendações técnicas, mas também nas negociações de insumos.

Sendo assim, e com foco no cooperado, iniciamos em 2008 o PROJETO MOBILIDADE COPLACANA que foi implantado 2010, e para tanto, estamos bem adaptados e utilizando as ferramentas de mobilidade para atender com mais rapidez.

O projeto foi idealizado por nós do Departamento Técnico Comercial – DTC e do Departamento de Tecnologia da Informação – TI, em seguida apresentado o Diretor Gerente Arnaldo A. Bortoletto, e com sua aprovação o resultado está em prática.

Para explicar melhor o projeto nada mais é do que a utilização de netbooks, pelos técnicos de vendas da equipe comercial, para a realização dos negócios junto ao cooperado diretamente em sua propriedade.

Para que o projeto fosse idealizado e

implantado precisamos conhecer melhor o assunto. Então começamos a realizar os contatos com empresas, consultorias, participamos de congressos sobre mobilidade para sabermos como as empresas utilizavam essa ferramenta e quais eram os resultados referentes aos atendimentos, além de medir o grau de satisfação do cliente; como utilizavam a informática, computadores, telefones celulares e assim estarem mais próximos dos clientes. Recebemos também visitas de técnicos e de outras empresas para aprimorarmos um projeto próprio que atendesse nossas necessidades.

Os técnicos de vendas utilizam o netbook, que é um micro computador portátil, e um modem 3G (conexão de internet), para a realização de uma série de trabalhos junto ao produtor, tais como: venda de insumos com os pedidos diretamente no sistema; cadastramento de áreas e produção; internet e E-mail; intranet; consultas aos estoques de insumos, contato online com a matriz; apresentações técnicas para os produtores sobre culturas e produtos, etc. Portanto, é o que o produtor

precisa, respostas e soluções rápidas poupando seu tempo!

A equipe vem sendo treinada e capacitada para a utilização dessa ferramenta para melhor atender, sendo assim, é bom que os cooperados entendam que esses instrumentos de trabalho fazem parte de um processo de melhoria no atendimento com resultados positivos e com benefícios ao sistema de produção.

A COPLACANA está na vanguarda e a gestão do nosso negócio é que nos faz melhor, portanto, priorizar o bom atendimento não é mérito e sim obrigação de uma cooperativa que sabe o que quer e sabe aonde quer chegar! Para tanto, existe a necessidade de qualificação dos seus profissionais e de seu sistema, incluindo-se o tipo de atendimento desejado e assim estarmos atingindo nossos objetivos de forma sustentável, equilibrada, moderna e inovadora.

Por isso que “MODERNIZAR E MELHORAR” aqui são uma constante, ou seja, na gestão COPLACANA são palavras de ordem!

*Engenheiro Agrônomo, ** Gerente de TI

CONVITE

ASSEMBLÉIA GERAL ORDINÁRIA

As Diretorias da AFOCAPI, COPLACANA e SICOOB COCREFOCAPI, convidam a todos os Cooperados e Associados à participarem da Assembléia Geral Ordinária das entidades, que realizarão no dia **25 de março de 2011**, às 9:00h, no **CENTRO CANAGRO “José Coral”** na Av. Com. Luciano Guidotti, 1937, Piracicaba / SP.

Assuntos a serem discutidos:

- Apresentações dos relatórios dos Conselhos de Administração e balanços das atividades exercidas no ano de 2010, das entidades.
- Destinações das sobras líquidas apuradas nas operações sociais referente exercícios 2010.

A assembléia é de extrema importância, por isso participem!

As Diretorias

**CENTRO
CANAGRO
“José Coral”**



SICOOB COCREFOCAPI

Regent® 800WG

INSETICIDA



VOCÊ JÁ REPAROU QUE TEM COMBUSTÍVEL NASCENDO BEM NA SUA FRENTE?

Regent® 800 WG: protege a sua cana-de-açúcar por muito mais tempo.

A BASF apoia iniciativas voltadas à preservação do meio ambiente e da sustentabilidade, como:

Projeto Agora da UNICA
agroenergia e meio ambiente.



ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



0800 0192 500

www.basf.agro.com.br

BASF
The Chemical Company

Recebimento Itinerante de Embalagens de Agrotóxicos

O recebimento itinerante de embalagens de agrotóxicos, realizado em novembro de 2010 na Casa da Agricultura, contabilizou 4,9 toneladas de materiais que deixaram de ser descartados no meio ambiente.

Receberam materiais de Americana, Paulínia, Limeira, Holambra, Engenheiro Coelho e Mogi Mirim, a 'Coleta Itinerante de Embalagens de Agrotóxicos' foi realizada no dia 26 de novembro, pela Secretaria de Agricultura e Meio Ambiente da Prefeitura de Cosmópolis, em parceria com a Cooperativa dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo - COPLACANA e Associação dos Fornecedores de Cana de Piracicaba - AFOCAPI.

O supervisor agrícola da AFOCAPI Cosmópolis, o Engº Agrônomo João Paulo Félix dos Santos, avaliou positivamente a mobilização, que aconteceu pela quinta vez nesta cidade. "O evento foi um sucesso,

porque efetivamente permitiu ao produtor agrícola retirar esse material do campo", destaca.

O secretário municipal de Agricultura e Meio Ambiente, o Engº Agrônomo José Moacir Giuzio, explica que as embalagens recolhidas em Cosmópolis foram encaminhadas à Central de recebimento da AFOCAPI, em Piracicaba, onde são feitos o condicionamento e a separação adequados e, em seguida, o encaminhamento à reciclagem. "A Casa da Agricultura permanece de portas abertas para todos os projetos que venham auxiliar o desenvolvimento da agricultura e da proteção ambiental da nossa cidade", afirma.

Para o gerente da Coplacana Filial Cosmópolis, Francisco José Severino, a parceria com o poder público pode ser muito benéfica ao município. "Foi motivo de muito orgulho e satisfação poder ajudar nossos cooperados e clientes, bem como estar ao

lado da Administração em uma ação de tamanha importância para o município. Mais uma vez, nosso mais sincero obrigado ao Dr. Antonio e à Secretaria de Agricultura e Meio Ambiente", declara Severino.



Da esquerda para a direita: Sebastião Respondevisque (Produtor) / Geraldo Aparecido Paes (Produtor) / João Paulo Félix dos Santos (Supervisor Agrícola AFOCAPI) / Dr. Antonio Fernandes Neto (Prefeito de Cosmópolis) / Joelmir de Jesus da Silva (Engenheiro Agrônomo AFOCAPI) / José Roberto da Silva (RTV Representante Técnico de Vendas Coplacana) / Renato Everaldo Berton (Produtor) / Valtter Myagi (Produtor).

Assessoria de imprensa prefeitura municipal de Cosmópolis

Imagens cedidas pela Prefeitura Municipal de Cosmópolis

Projeto Ação Cooperativas

Foi lançado em janeiro o Projeto Ação Cooperativas, cujo principal objetivo é suprir a carência de informação no campo e incrementar a produtividade a partir da utilização de novos recursos tecnológicos. Um projeto que envolve a parceria da COPLACANA e a ARYSTA.

Em uma primeira fase, o Projeto Ação englobou técnicos da COPLACANA, sendo eles Claudemir Langone, Pedro Bomback e Renato Boscheiro e representantes da Arysta LifeScience o representante Técnico Comercial José Renato Gambassi e o Especialista em Desenvolvimento de Produtos e Mercados Caio Giusti, onde desenvolveram três dias de

campos demonstrativos (13 e 14 de janeiro) e apresentaram resultados para os cooperados. Os campos demonstrativos de propriedades dos cooperados foram: em Piracicaba com Milton Berto, Saltinho no sítio do José Rodolfo Penatti e em Iracemópolis na Fazenda Indaiá de propriedade de Birti Vera Stchelakunoff.

Esse Projeto se estenderá até Abril, com a realização de outros Dias de Campo em Cosmópolis, Cerquilha e Araçatuba, com foco nos problemas que os fornecedores estão enfrentando dentro do cenário de produção com a cana crua, somado ao aparecimento de novas espécies de plantas daninhas infestantes.



Boas práticas na comercialização

* Paulo Pinca

Toda comercialização, independente dos valores envolvidos, é um contrato de compra e venda.

Como todo contrato, alguns aspectos devem ser obrigatoriamente cumpridos pelas partes envolvidas. O comprador deve quitar seu pedido dentro do prazo estabelecido e o vendedor, o contratado, que por sua vez deve fornecer corretamente o produto comercializado, seja um bico de pulverização ou duas mil toneladas de fertilizantes.

Quitar significa pagar e, para isso, pode-se fazer por boleto bancário ou depositar na conta corrente da COPLACANA que foi adquirido o produto. Nesta segunda opção é imprescindível o envio do depósito e aviso imediato da realização do mesmo, pois a movimentação da conta corrente de muitas empresas é intensa. Com esta identificação que se dá a regular baixa e evitando com isso cobranças desnecessárias.

Quando o pagamento for feito com cheque, este deve ser preenchido pelo próprio dono ou um de seus familiares, e sempre nominal a empresa que você efetuar a compra.

Outra dica importante; o comprador deve ater-se na conferência do produto e, no ato do recebimento da carga, assinar ou colocar o nome legível com o número do RG no canhoto da nota fiscal que é obrigatório, são detalhes para o comprador e vendedor, que o pedido foi entregue corretamente.

Vale ressaltar que no caso da COPLACA-

NA o (s) recibos são gerados oficialmente pelos seus caixas e nunca feito a mão. Guarde o recibo do depósito ou da quitação do boleto bancário.

De acordo com a legislação, todos os contratos de compra e venda devem ser assinados pelos envolvidos (comprador, vendedor e avalistas), um exemplo claro é nossos engenheiros agrônomos de venda da COPLACANA que são orientados a colher tais assinaturas.

Estes contratos assinados asseguram o prazo combinado ao comprador. A não assinatura por parte do cooperado e avalistas podem significar uma quebra do contrato e a ocorrência de uma cobrança antecipada.

Os créditos rurais são obtidos junto aos bancos, caso tais contratos não estejam de acordo com estas regras, os bancos deixam de fornecer créditos a essa entidade (COPLACANA)

A vantagem de obter estes créditos rurais está em poder usufruir dos menores juros do mercado, pois na economia, os produtores agrícolas são os maiores geradores de caixa para o Brasil.

Quando o pagamento é feito pontualmente, há abertura de novos créditos para a próxima etapa de produção, criando-se um ciclo que beneficia a todos os envolvidos neste processo de comercialização de insumos agrícolas.

Portanto, assinar os contratos, conferir o que está recebendo, pagar pontualmente, guardar os recibos de pagamentos, são boas práticas que garantem a segurança da comercialização e da continuidade dos benefícios dos créditos a todos os cooperados.

Formas de efetuar vendas a prazo na COPLACANA

Troca com produto físico: são emitidos contratos de recebimento, por exemplo, milho e soja podem ser trocados por insumos (o documento que acompanha esta transação é uma CPR).

Uma observação importante: Algumas empresas de insumos abrem a troca por ICMS e a cooperativa repassa os produtos para esta troca no balcão. A Coplacana recebe o ICMS do produtor (somente pessoa física) e o troca por insumos agrícolas. O ICMS é um imposto que nos é creditado quando, por exemplo, compramos combustíveis.

Boleto com prazo para o vencimento estipulado constando cobrança de juros a partir de um valor à vista.

Crédito rural: a Coplacana capta recursos financeiros junto aos bancos e compra insumos repassando-os somente aos cooperados que estão aptos a receberem o crédito de acordo com a legislação. O prazo de pagamento desta operação acompanha o da colheita da cultura.

* Gerente Comercial

Preços e Valores do ATR Mensal

Conforme a Circular CONSECANA Praticada na Safra 2010 / 2011

Mês	Abril		Maio		Junho		Julho		Agosto	
	Valor R\$	Valor ATR	Valor R\$	Valor ATR	Valor R\$	Valor ATR	Valor R\$	Valor ATR	Valor R\$	Valor ATR
Açúcar Branco Merc. Interno	64,16	0,5974	52,45	0,4883	48,21	0,4489	46,18	0,4300	46,23	0,4304
Açúcar Branco Merc. Externo			41,31	0,4776	38,83	0,4489	38,35	0,4433	37,94	0,4386
Açúcar V H P Merc. Externo	40,18	0,4664	38,24	0,4439	36,16	0,4198	34,86	0,4047	33,97	0,3943
Etanol Anidro Carburante	908,40	0,3196	873,48	0,3073	858,53	0,3020	874,59	0,3077	891,40	0,3136
Etanol Anidro Industrial	926,20	0,3259	893,76	0,3144	867,53	0,3052	882,59	0,3105	898,71	0,3162
Etanol Anidro Exportação	921,85	0,3259	924,35	0,3320	857,58	0,3017	819,03	0,2882	860,71	0,3028
Etanol Hidratado Carburante	799,70	0,2936	763,02	0,2802	749,55	0,2752	760,75	0,2793	774,24	0,2843
Etanol Hidratado Industrial	803,70	0,2951	769,52	0,2825	754,47	0,2770	768,34	0,2821	785,63	0,2885
Etanol Hidratado Exportação	873,51	0,3207	844,24	0,2825	822,02	0,3018	797,46	0,2928	787,95	0,2893
Valor ATR do Mês		0,3888		0,3486		0,3253		0,3374		0,3489
Valor ATR Acumulado		0,3888		0,3696		0,3528		0,3477		0,3475

Mês	Setembro		Outubro		Novembro		Dezembro		Janeiro	
	Valor R\$	Valor ATR	Valor R\$	Valor ATR	Valor R\$	Valor ATR	Valor R\$	Valor ATR	Valor R\$	Valor ATR
Açúcar Branco Merc. Interno	48,16	0,4484	51,78	0,4821	54,63	0,5086	56,79	0,5297	58,79	0,5474
Açúcar Branco Merc. Externo	38,18	0,4415	37,53	0,4339	37,48	0,4333	37,56	0,4343	37,90	0,4382
Açúcar V H P Merc. Externo	33,82	0,3991	33,07	0,3839	33,18	0,3852	33,42	0,3879	33,71	0,3913
Etanol Anidro Carburante	915,45	0,3221	951,87	0,3349	982,02	0,3455	1008,53	0,3548	1034,82	0,3641
Etanol Anidro Industrial	921,96	0,3244	964,25	0,3392	1005,86	0,3539	1025,87	0,3609	1044,70	0,3675
Etanol Anidro Exportação	872,45	0,3069	875,12	0,3079	877,14	0,3086	890,12	0,3132	902,39	0,3175
Etanol Hidratado Carburante	795,46	0,2921	822,76	0,3021	846,63	0,3109	878,35	0,3225	900,70	0,3307
Etanol Hidratado Industrial	805,72	0,2958	839,19	0,3081	860,46	0,3159	885,02	0,3250	908,23	0,3335
Etanol Hidratado Exportação	780,25	0,2865	777,24	0,2854	782,98	0,2875	793,04	0,2912	802,58	0,2947
Valor ATR do Mês		0,3760		0,4005		0,4236		0,4445		0,4651
Valor ATR Acumulado		0,3524		0,3597		0,3677		0,3766		0,3842

Evolução dos Valores Médios do ATR nas Safras

ATR para o Estado de São Paulo (em R\$)

Safra	2008 / 2009
Abril	0,2538
Maio	0,2521
Junho	0,2466
Julho	0,2470
Agosto	0,2475
Setembro	0,2510
Outubro	0,2566
Novembro	0,2614
Dezembro	0,2653
Janeiro	0,2696
Fevereiro	0,2746
Março	0,2782
Fechamento Safra	0,2782

Safra	2009 / 2010
Abril	0,2978
Maio	0,2884
Junho	0,2828
Julho	0,2869
Agosto	0,2913
Setembro	0,2996
Outubro	0,3102
Novembro	0,3185
Dezembro	0,3267
Janeiro	0,3380
Fevereiro	0,3482
Março	0,3492
Fechamento Safra	0,3492

Safra	2010 / 2011
Abril	0,3888
Maio	0,3696
Junho	0,3528
Julho	0,3477
Agosto	0,3475
Setembro	0,3524
Outubro	0,3597
Novembro	0,3677
Dezembro	0,3766
Janeiro	0,3842
Fevereiro	
Março	
Fechamento Safra	

Plano de Eliminação de Queima – PEQ – safra 2011 * José Rodolfo Penatti

Mais um ano se inicia e com ele surge o compromisso de elaborarmos o Plano de Eliminação de Queima da Palha da Cana-de-açúcar para fins de colheita da safra 2011. O envio deve ser realizado até 02 de abril a Secretaria de Estado do Meio Ambiente (SMA). Nossos técnicos estão com as planilhas contendo todas as informações necessárias e utilizadas na safra anterior para atualização e/ou confirmação. Portanto, pedimos a colaboração de vocês para disponibilizar estas informações aos nossos técnicos, ou procurar diretamente o Departamento Técnico Agrônomo - DTA de cada região da AFOCAPI.

Lembramos que para atendimento ao

Protocolo Agroambiental temos compromisso de colher sem uso do fogo em pelo menos 20% das áreas consideradas não mecanizáveis, e no mínimo 60% das áreas consideradas mecanizáveis e acima de 150 ha, além das áreas consideradas como de restrição onde a queima é proibida.

Outro ponto a ser destacado é o envio da programação de queima compatível com a colheita no campo, para atender as comunicações de 96 horas junto a Secretaria de Estado do Meio Ambiente - SMA, bem como ao horário de restrição de queima a ser estipulado pela SMA durante a safra para os períodos de estiagem.

Aproveito a oportunidade para solicitar

atenção especial na possibilidade de antecipação da colheita crua nas áreas proibitivas onde tem alto risco de fogo de origem desconhecida, objetivando evitar a lavratura pela CETESB e/ou Polícia Ambiental de penalidades ambientais (tentar fazer colheita crua nestas áreas no início da safra, antes de iniciar a época de estiagem, onde os focos de incêndio têm grande propagação). Esta compatibilidade de antecipação de colheita pode ser acordada diretamente com as usinas ou por intermédio dos técnicos desta associação.

Para maiores informações favor entrar em contato com o DTA no fone 19 – 3401-2251, falar com Fatima.

* Coordenador DTA - AFOCAPI

IV Curso de Gestão Agroeconômica em Pecuária de Corte

Tema: "Cria e Recria"

Dia 31 de Março de 2011
das 8 às 18 horas

Local: Anfiteatro do CENTRO CANAGRO "José Coral"
Av. Comendador Luciano Guidotti, 1937
Caxambú - Piracicaba - SP
Fone: 19 3401-2200 - confinamento@cana.com.br
Inscrição no local (gratuita)

- PROGRAMAÇÃO**
- Melhoramento Genético em Bovinos de Corte
César Von Zuben - CRV-Lagoa
 - Manejo de Reprodutores e Matrizes
Luis Adriano Teixeira - CFM
 - Suplementação de Vacas, Novilhas e Bezerros Mamando
Marcos Balsalobre - Diretor Técnico da Bellman Nutrição Animal
 - Recria: Estratégias de Suplementação à Pasto
Ari José F. Lacôrte, Diretor de Pecuária da AGROECONÔMICA



Pela Saúde, prezamos por pacientes e profissionais.

Os investimentos do HFC buscam continuamente a excelência em serviços de saúde. Isso inclui um ambiente bom para se estar e trabalhar. O hospital dispõe de excelentes instalações com condições exclusivas para os profissionais exercerem suas funções e, conseqüentemente, proporcionar aos pacientes o melhor do seu trabalho.



Hospital dos
Fornecedores de Cana
de Piracicaba



A favor da vida
www.hfcp.com.br