



Cooperfarms

EDIÇÃO ESPECIAL

Edição especial

BAHIA FARM SHOW



A Diretoria

A diretoria da Cooperfarms tem o compromisso de promover o reconhecimento da Cooperativa, com excelência e profissionalismo no relacionamento comercial. A ideia é buscar sempre ser uma cooperativa ágil, enxuta, competitiva e com a melhor solução para os cooperados, defendendo os interesses e atendendo às necessidades, desenvolvendo a região.

CONHEÇA AGORA A DIRETORIA DA COOPERFARMS

Diretoria Estatutária

Diretor Presidente: Luiz Antonio Pradella
Email: luiz@grupopradella.com
Diretor Vice-presidente: Celestino Zanella
Email: celestino.zanella@fazendadecisao.com.br
Diretor Secretário: Arlei José Machado de Freitas
Email: arlei_isaf@hotmail.com
Diretor 2º Secretário: Rony Reimann
Email: condominioreimann@uol.com.br
Diretor Tesoureiro: Francisco Klein
Email: chicoklein@hotmail.com
Diretor 2º Tesoureiro: Marcelo Leomar Kappes
Email: marcelo@grupokappes.com.br

Conselho Fiscal

Membro Efetivo: Rudelvi Senair Bombarda
Membro Efetivo: Julio de Oliveira Lins
Membro Efetivo: Felipe Davi Schwengber
Suplente: Mauricio Martins Westphalen
Suplente: Edson Fernando Zago
Suplente: Alceu Ademar Vicenzi

Diretoria Operacional

Diretor Executivo: Carlos Roberto Meurer
Email: carlosmeurer@cooperfarms.com.br
carlosmeurer@negociosagricolas.com
Diretor Comercial: Odair José de Aguiar
Email: odairaguiar@cooperfarms.com.br
odairaguiar@negociosagricolas.com
Diretor Técnico: Celito Eduardo Breda
Email: celitobreda@uol.com.br

Endereço: Rua Laci Marcio Hendges, s/n, Quadra 33 Lote 09,
Bairro Jardim Imperial, Luis Eduardo Magalhães – BA, CEP 47.850-000

Site: www.cooperfarms.com.br

Fone: 77-3639-3900



A história

Foi da iniciativa de um grupo de 22 produtores rurais que surgiu a ideia de se unir com a finalidade de se fortalecer no mercado, adquirindo um poder de compra maior. Assim, em 18 de agosto de 2008, surgiu a Cooperfarms, uma experiência que vem dando certo há cinco anos e vem se destacando na comercialização de defensivos, fertilizantes e produção agrícola.

Hoje, são mais de 200 cooperados que trocam experiências e apostam na pesquisa como alicerce para o desenvolvimento.

A missão dos cooperados é por meio da união e agindo de maneira cooperativista, buscar competitividade e sustentabilidade dentro do agronegócio.

Os princípios da cooperativa são desenvolver e fomentar a cultura cooperativista, buscar a qualidade constante, valorizar os cooperados com gestão de RH, prezar pelo patrimônio da cooperativa que são os cooperados, uso adequado da tecnologia e prezar pela qualidade de vida das pessoas e do meio ambiente.

O grande objetivo da Cooperativa é desenvolver os negócios dos cooperados com base em ações originais, criativas, éticas e justas.

.....
O grande objetivo da Cooperativa é desenvolver os negócios dos cooperados com base em ações originais, criativas, éticas e justas.
.....



COMERCIALIZAÇÃO DE INSUMOS

O Departamento Comercial de Insumos é a origem de toda a cooperativa sendo que o sucesso alcançado nas negociações é quem impulsiona o crescimento dos cooperados. Este departamento é o responsável pela negociação dos insumos que os cooperados utilizam no cultivo, tais como: agroquímicos, fertilizantes, micronutrientes e sementes.

O sistema de negociação é muito simples, inicialmente faz-se um levantamento preliminar das culturas que serão implantadas, posteriormente o planilhamento

das necessidades e a forma como querem negociar, juntamos todos os volumes e negociamos com os fornecedores.

O planejamento estratégico do departamento é discutido dentro da cooperativa com um ano de antecedência, depois colocado à apreciação da Diretoria Eletiva, conversado com os consultores dos cooperados, para finalmente ser colocado em prática. Neste planejamento estratégico são estudados todos os fornecedores, seus portfólios, sua forma de atuação, performance do ano,

condições comerciais, etc.

Os volumes negociados entre agroquímicos e fertilizantes ultrapassam 200 milhões de dólares, o que dá sustentabilidade às negociações e conseqüentemente condições comerciais que satisfazem os cooperados.

Todos os pedidos são feitos diretamente do fornecedor ao cooperado, desta forma respeitamos a individualidade de cada cooperado e não expomos a cooperativa a riscos desnecessários.

PASSOS DO DEPARTAMENTO:

- Cadastro completo do cooperado dentro da cooperativa.
- Levantamento das áreas de cultivo dos cooperados.
- Planilhamento dos insumos utilizados.
- Planejamento estratégico do departamento.
- Negociação com fornecedores.
- Efetivação dos pedidos com o acordo dos cooperados.
- Acompanhamento da documentação para validação dos pedidos.
- Acompanhamento das entregas dos produtos.
- Acompanhamento dos pagamentos por parte dos cooperados.

SEMENTES

A criação de um departamento especializado em SEMENTES dentro da cooperativa, veio com a necessidade de podermos orientar nossos cooperados na decisão da melhor opção do cultivar implantado na lavoura, levando ao seu conhecimento o desempenho de cada material na nossa região aliado com o desenvolvimento de novos cultivares sem tendências para qualquer fornecedor.

Contamos com profissionais que acompanham continuamente as tendências do mercado, onde

todas as safras desenvolvem diversos campos experimentais implantados nas regiões de atuação da cooperativa.

Mantemos algumas parcerias com fornecedores e estamos constantemente à procura de novas oportunidades para oferecermos as melhores condições comerciais aos nossos cooperados. Todos os materiais oferecidos foram testados em campos comerciais e acompanhados a produção das sementes tanto na lavoura quanto no processamento.



DEPARTAMENTO COMERCIAL DE COMMODITIES *Com soja, algodão, milho e caroço de algodão*

Com o objetivo de oferecer informação sobre o momento certo para o fechamento dos produtos, foi criado o Departamento Comercial de Commodities. São informações em tempo real sobre a bolsa de valores de Nova York, Chicago e sobre o dólar disponível e futuro.

Estão à disposição dos cooperados profissionais que atuam como vendedores, buscando sempre as melhores negociações e condições comerciais.

A Cooperfarms nutre parcerias com as principais

trading, indústrias e comerciantes, mantendo os produtores atentos ao mercado e às boas oportunidades de negócio.

A equipe operacional acompanha pagamentos, carregamentos e liquidação de contratos.

Algumas ferramentas que desenvolvemos são: vendas de commodities disponíveis, vendas antecipadas, vendas futuras, vendas programadas, vendas para mercado interno, para mercado externo e contratos de BARTER (agroquímicos, fertilizantes e etc.).

COMERCIALIZAÇÃO DE GRÃOS

É oferecida uma visão completa sobre comercialização de grãos com a prática do sistema CMA, com a explicação dos diferentes tipos de operação e de estratégias.

Algumas metas nessa comercialização são: estabelecer vínculos de confiança e de responsabi-

lidade para soluções naturais e definitivas, tornar a empresa referência na atividade, tornar reconhecida pela boa negociação, superar expectativas dos cooperados e usar sempre positivismo, honestidade, comprometimento, disciplina, ética e resultado.



Algumas de nossas metas:

- ✓ Estabelecer vínculos de confiança e responsabilidade onde as soluções aconteçam de forma natural e definitiva.
- ✓ Tornar-nos a empresa referência na atividade
- ✓ Tornar-se reconhecida pela boa qualidade na comercialização de grãos e bom relacionamento com clientes, mantendo sempre a transparência em suas negociações.
- ✓ Exceder sempre as expectativas de nossos cooperados e clientes.
- ✓ Utilizar-se sempre de Positivismo, Honestidade, Respeito, Comprometimento, Disciplina, Ética e Resultado.

Departamento de Prestação de Serviços

Armazenagem de Defensivos

A cooperfarms possui uma parceria com um armazém geral para os cooperados armazenarem seus produtos. O armazém conta com segurança e vigilância 24h. Garantia de segurança.

Faturamento de Commodities

O Departamento de Faturamento de Commodities foi criado com o objetivo de faturar os produtos via cooperativa para agregar valor nas negociações.



O PRESIDENTE

Luiz Antônio Pradella é natural Palotina, interior do Paraná. E há 14 anos tem negócios no oeste da Bahia e há sete mora na região. Há quatro anos, ele integra a família Cooperfarms. Agora, assume a presidência da cooperativa, por dois anos, com a intenção de dar continuidade às ações implantadas e continuar motivado pela inovação e pelo espírito empreendedor dos produtores rurais.

Em entrevista, Pradella revelou o que o atraiu à região e como encara o desafio da presidência.

O que o atraiu ao Oeste e qual a avaliação da região?

O que me trouxe à região foi a possibilidade de expandir áreas para plantio de culturas anuais. O oeste tem um crescimento constante em vários setores da economia. Muitas pessoas que aqui estão têm o compromisso e a vontade de se dedicar ao bem maior que é o bem da coletividade, por isso, apesar das dificuldades, essa região, a cada dia que passa, é mais reconhecida nacional e internacionalmente, prova disso é a miscigenação que temos aqui.

Como o senhor encara o cargo de presidente da Cooperfarms?

Um desafio de poder construir uma cultura cooperativista e fazer com que os cooperados ou pessoas que estão no sistema possam ter benefícios com a união do grupo.

Que ações pretende dar continuidade e quais devem ser trabalhadas daqui pra frente?

Pretendemos trabalhar com transparência e vamos focar sempre a possibilidade de agregação de valor para o Cooperado seja ela em serviços ou produtos.

Qual a importância da cooperativa no agro-negócio do oeste da Bahia?

A importância é que tudo aquilo que temos dificuldade de resolver sozinhos podemos resolver em grupo. Nós produtores geralmente somos bons da porteira pra dentro, até porque é o que aprendemos com nossos pais e está em nosso sangue, produzir. E da porteira pra fora, no mundo globalizado de hoje, temos poucas condições de informações para gerir o negócio e é aí que entra o papel da Cooperativa, de ter profissionais distintos para atender cada área de serviço ou produtos para o cooperado.

Qual sua expectativa como presidente e em relação à nova diretoria?

A diretoria que assumiu o biênio 14/15 está bem alinhada e com muita vontade para trabalhar em prol da sustentabilidade e do crescimento da cooperativa, está sendo mantida a linha de ação da antiga diretoria, com os pés no chão nas tomadas de decisões.



A COOPERFARMS NA BAHIA FARM SHOW

A Cooperfarms participa por mais um ano da Bahia Farm Show, em Luís Eduardo Magalhães. A Feira é considerada a maior vitrine do agronegócio do estado e hoje está entre as três maiores do Brasil. É também onde acontecem tomadas de importantes decisões para o setor.

Em 2013, foram gerados R\$ 671 milhões em negócios, assumindo a segunda posição de vendas por visitantes no Brasil em eventos de agronegócio, com

R\$ 12.872,08. Ficando atrás apenas da Agrishow.

O número de visitantes também foi recorde. Visitaram a feira 63.100 pessoas que conheceram o que há de mais moderno em tecnologia agrícola e de maquinário no mundo.

O presidente da Cooperfarms, Luiz Antônio Pradella fala sobre a importância de participar de um evento como uma grande oportunidade de realizar negócios e promover a marca.

CONVERSA COM O PRESIDENTE

Qual a importância da Bahia Farm Show para o produtor rural do oeste baiano?

É a oportunidade de ver e conhecer o que tem de mais moderno em tecnologias e equipamentos. Grande oportunidade de troca de ideias. É muito mais que um parque repleto de máquinas, é um momento destinado à boas negociações, a bons contatos.

RETROSPECTIVA COOPERFARMS

Você conhece agora algumas reportagens que foram destaque em nosso Informativo Cooperfarms

Março 2013

Preocupação com Helicoverpa é discutida no Dia de Campo da Cooperfarms

A Cooperfarms realizou no dia 21 de março, o Dia de Campo, no município de Formosa do Rio Preto, Oeste da Bahia. As atividades se concentraram na região do Coaceral, na Fazenda Pradella, propriedade da família Pradella e na Fazenda JK, de Eliceu Kuhn.

O objetivo foi promover a troca de experiência entre quarenta cooperados. Ainda participaram do evento engenheiros agrônomos e técnicos agrícolas.

O assunto bastante abordado foi o Programa Fitossanitário para o controle da lagarta Helico-verpa que continua em estudo por uma equipe de

técnicos, consultores e pesquisadores. O estudo já funciona como um preparo no combate para as próximas safras.

Na região, dentre as ações no combate à praga está a criação do Grupo de Gerenciamento do Programa Fitossanitário com entidades que representam o produtor no oeste baiano e governos estadual e federal.

Algumas medidas austeras são a definição do período de vazio sanitário sem a cultura hospedeira e a implantação do calendário de plantio rigoroso. As ações e o aprofundamento do estudo foram discutidos entre os cooperados.

O Dia de Campo também trouxe inovações. Houve o lançamento de três variedades de soja convencional. De acordo com o produtor e diretor vice-presidente da Cooperfarms, Luiz Antônio Pradella, “para a região, isso é importante, por causa das poucas áreas que não podem ser plantadas com materiais transgênicos”.

Durante as demonstrações, os produtores também puderam tirar dúvidas sobre Sistema de Plantio Direto – SPD, Sistema de Consórcio de Culturas (milho com braquiárias, sucessão de milho após a cultura da soja e a fertilidade e perfil de solo).

Fevereiro 2014

Soja BT – a necessidade do refúgio de 50% para maior eficácia e durabilidade da proteína

Por Celito Breda- Cooperfarms

Um fato determinante para os produtores rurais que deve ser cumprido à risca é a área de refúgio de soja GM Bt, “Intacta RR2 PRO”. Para cada hectare de soja Bt deve ser plantado um hectare de refúgio, ou seja, uma área mínima de 50%. E nessa área de refúgio estruturado não devem ser realizadas pulverizações com inseticidas a base de Bt (*Bacillus thuringiensis*).

Plantando mais de 50% de soja Bt com uma só proteína, as lagartas ficam resistentes mais rapidamente e a proteína CRY 1Ac (da soja Intacta) será perdida. Se tivermos 50% ou mais de soja não Bt, as mariposas desta soja irão cruzar com as da lavoura de soja Bt e os indivíduos resultantes serão suscetíveis à proteína em questão. Assim, manteremos por mais tempo a durabilidade da tecnologia.

O risco de diminuir a eficácia e durabilidade da falta de prática do refúgio

de 50% é grande. Os produtores que insistem no descumprimento têm falhas e baixa durabilidade durante o mau uso da tecnologia Bt.

Os produtores de milho Bt do oeste da Bahia reclamam muito da falta de res-posta e retorno econômico. Plantam o milho Bt, pagam altos valores de royals e mesmo assim têm que aplicar inseticidas.

É importante reforçar que o refúgio deverá estar a uma distância máxima do não Bt de 800 m. Esses refúgios deverão florescer no mesmo período que os Bt ao lado.

As tecnologias Bt não são 100% eficazes, portanto deveremos complementar o controle de pragas dessas lavouras com controle biológico de lagartas, como ocorre na Austrália e, às vezes, de químico também.

As pragas como percevejo e mosca branca em lavouras Bt não serão con-

troladas pela tecnologia. Ao contrário, às vezes até incidem em maior percentual em lavouras Bt, pois nesses casos as pulverizações são muito poucas e algumas pragas sobem de importância.

Há mais de 20 proteínas Bt utilizadas nas culturas no mundo todo. Uma das principais é do grupo CRY 1 (Cry 1Ac- soja Intacta; CRY 1Ab; Cry 1E, etc.). Quando as lagartas começam a adquirir altos níveis de resistência em uma dessas proteínas, as demais do mesmo grupo também correm sérios riscos de resistência.

A finalidade de manter por mais tempo as tecnologias Bt é para utilizarmos bem as ferramentas de biotecnologia e termos retorno dos royals que pagamos. Quando o produtor de milho paga R\$200,00 a 300,00 por hectare uma tecnologia Bt e não tem eficácia ele tem custo redobrado. Tem que aplicar defensivos e pagar os royaltys.

HISTÓRIA DA CCAB, A MAIOR ALIANÇA DE COOPERATIVAS DA AMÉRICA LATINA

A CCAB foi criada em maio de 2006, o “Consórcio Cooperativo Agropecuário Brasileiro – CCAB” nasceu da união de cooperativas ligados ao Agronegócio, com o objetivo da sustentabilidade do agronegócio, através de registros para produtos genéricos, fundamentais no mercado de defensivos agrícolas.

Inicialmente o modelo era a formação de um Consórcio, porém mesmo antes de sua formalização as cooperativas participantes

aprimoraram a estratégia para transformar numa empresa com gestão empresarial, e exercer as suas atividades com governanças corporativas modernas. Para tal foi criada a Holding chamada CCAB Participações S.A. hoje em transformação para CCAB Participações Ltda., para acomodar um novo acordo de quotistas, onde uma das mais importantes decisões foi a aprovação da distribuição de dividendos, privilegiando o movimento. Ou seja

transformando em Ltda., a CCAB Participações irá dividir 80% dos dividendos pelo movimento proporcionado pela compra dos insumos.

A CCAB Participações, tem as empresas CCAB Agro S.A. e a CCAB Projetos Ltda, são empresas com gestões e finalidades distintas com foco em atender as necessidades dos membros quotistas.

Hoje a CCAB Participações, conta com 17 Cooperativas.

A CCAB Agro S.A. A NOSSA MISSÃO

Contribuir para o crescimento sustentável do Agronegócio brasileiro, agregando a força dos produtores rurais para alavancar a produtividade e a rentabilidade das lavouras, através do fornecimento de insumos.

REGISTRO DE PRODUTOS:

A CCAB tem registrado os seguintes produtos que podem ser fornecidos:

HZNPV CCAB
Acetamiprid CCAB 200 SP
Imazetapir CCAB 106 SL
Clorimuron CCAB 250 WG
Carbendazim CCAB 500 SC
Cipermetrin 250 EC CCAB
Permetrin 384 EC CCAB
Tebuconazole CCAB 200 EC
Glifosato CCAB 480 SL
Lambda cialotrina CCAB 50 EC

Emamectin Benzoato CCAB 50 WG – Autorização Emergencial
Citroil CCAB
Além destes produtos temos outros 68 produtos em processo de registro, destes 53 na fila aguardando a análise pela ANVISA, IBAMA E MAPA.

Com a obtenção destes registros, em linha com a nossa Visão,

seremos a principal referência dos produtores rurais como fornecedor e facilitador preferencial de recursos técnicos, materiais e profissionais, focando na melhoria contínua do agronegócio, nos interesses dos seus acionistas e no desenvolvimento de seus colaboradores.

CCAB PROJETOS

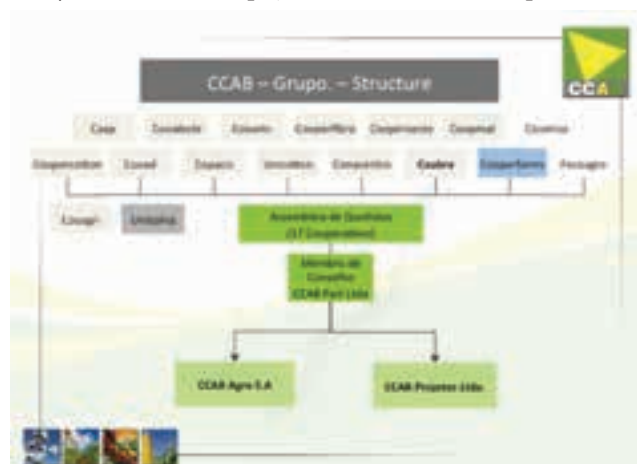
A empresa possui como estratégia ser um “parceiro conselheiro” dos produtores acionistas da CCAB, auxiliando em projetos de crescimento específicos, bem como na expansão de operações existentes ou em desafios que possam surgir

como resultado do crescimento dos negócios.

Nosso Objetivo: ser o “Conselheiro estratégico” do agronegócio para nossos clientes.

Nossos clientes são prioritariamente agricultores, cooperativas

ou empresas associadas ao agronegócio ou a cadeia produtiva do agronegócio onde já atuamos nas atividades de produção, armazenagem, logística do agronegócio dentre outras.





AGRADECIMENTO

Por Odacil Ranzi – ex-presidente

Estar à frente da Cooperfarms foi uma experiência fantástica, pois a governança de uma cooperativa é distinta de uma empresa privada. As decisões são tomadas em conjunto, com o apoio da diretoria que auxilia traçando metas que desejamos alcançar. Trabalhamos em colegiado e isso faz a grande diferença.

Uma grande conquista da minha gestão como presidente foi a aquisição pela Cooperativa de uma área de 500 hectares no Cerradão, na BR 020. Com isso, a Cooperfarms tem um campo imenso a ser trabalhado como o Complexo do Cerradão, uma realidade em processo de implantação que inicialmente vai funcionar em módulos.

A Cooperfarms tem por trás do nome uma estrutura sólida e em franca expansão, com constantes conquistas no mercado.

Após exercer o cargo de diretor executivo, vice-presidente e presidente da Cooperfarms, deixo aos nossos cooperados uma mensagem de otimismo, de crescimento, que continuem apostando no nosso modelo de negócios. Agradeço também aos funcionários da Cooperativa e da Negócios Agrícolas por terem me incentivado a seguir trabalhando em prol de uma coletividade, acreditando na fé de que ‘unidos somos fortes’.

Agradeço a todos que me apoiaram ao longo desse período na presidência pelo companheirismo, união e pela troca de conhecimento. Foi quando fortaleci a ideia de que a Cooperativa é importante por proporcionar não só vantagens econômi-

cas e autonomia, mas também pelo bem-estar social.

Creio que esse encontro de produtores rurais com os mesmos objetivos, vem potencializando nossas ações no agronegócio do oeste baiano.

A Cooperfarms tem por trás do nome uma estrutura sólida e em franca expansão, com constantes conquistas no mercado. Seguimos de olho no crescimento sustentável, com responsabilidade e foco.

Um grande passo foi dado. Agora, é olhar pra frente, oferecendo todo o apoio possível à nova diretoria, vencendo obstáculos para continuarmos projetando a Bahia no Brasil e no Mundo.

