

IV AGRONEGÓCIOS COPERCANA FATURA R\$ 100 MILHÕES

Carla Rossini

Feira apresentou um aumento de aproximadamente 20% nas vendas em relação ao ano passado

Com infra-estrutura moderna e diferenciada, o IV Agronegócios Copercana foi sucesso total – 100% dos expositores aprovaram a feira, e o faturamento nas vendas aumentou cerca de 20% em relação ao ano passado. Neste ano, o volume de negócios atingiu R\$ 100 milhões, superando as expectativas iniciais.

As boas condições de compra e de pagamento oferecidas aos cooperados favoreceram o ótimo resultado da feira, que foi realizada durante os dias 25, 26 e 27 de junho no Clube de Campo Vale do Sol. O evento recebeu mais de 3.000 visitantes, a maioria cooperados do sistema Copercana, Canaoeste e Cocred de Sertãozinho e região.

Segundo o presidente da Copercana, Cocred e do Agronegócios Copercana, Antonio Eduardo Toniolo, a meta da cooperativa foi atingida, apesar da safra de cana estar passando por uma fase crítica. “Apesar das dificuldades, conseguimos concretizar excelentes negócios para os nossos cooperados. Fechamos com ‘chave de ouro’ o primeiro semestre de 2008”, afirmou Toniolo.

O diretor da Copercana, Pedro Esrael Bighetti, lembrou que as parcerias entre a cooperativa e os expositores são fundamentais para a realização dos negócios. “Temos excelentes parceiros no evento e isso facilita as negociações para os nossos cooperados”, disse Bighetti.

Em 2008, a feira passou a contar com 60 expositores – dez a mais do que no ano passado. Foram comercializados defensivos agrícolas, adubos, calcário, implementos e equipamentos para a agricultura de cana-de-açúcar, soja, amendoim e milho. Dentre as novidades apresentadas na 4ª edição do Agronegócios, merece destaque o pavilhão que estava localizado na entrada da feira e contava com os fornecedores de produtos e serviços vendidos na loja de ferragens da Copercana. Um outro marco para essa edição do Agronegócios foi o lançamento da grife “Selaria Copercana”.

O gerente do Departamento de Compras da cooperativa, Luis Ricardo Meloni, ficou satisfeito com o resultado. “Esse pavilhão foi uma excelente idéia para atender os nossos fornecedores e cooperados, que entravam na feira e já podiam visitar os estandes e conhecer as novidades”, afirmou Ricardo. “O lançamento da grife Selaria Copercana foi um marco para a cooperativa, que está preocupada em lançar novos produtos e serviços para oferecer sempre o melhor aos seus cooperados”, finalizou.

Segundo o gerente de comercialização da Copercana, Frederico José Dalmaso, o bom resultado é fruto da participação dos cooperados e das parcerias firmadas com os expositores. “A feira superou as nossas expectativas e conseguiu atingir um excelente volume de negócios. O cooperado acreditou mais uma vez na sua cooperativa e

aproveitou para comprar agora, já que está previsto um aumento no preço dos produtos químicos no segundo semestre de 2008”, afirmou Dalmaso.

Ainda segundo ele, “a cooperativa atendeu a demanda dos cooperados, suprindo suas necessidades e oferecendo prazos e condições de pagamento facilitados. Os produtores poderão pagar suas compras no prazo de safra”, finalizou.

Encontro de negócios

O Agronegócios Copercana já se tornou tradicional para os cooperados que esperam a hora certa para realizar suas compras. Uma grande atração na feira é o atendimento personalizado realizado pelos agrônomos do sistema Copercana, Canaoeste e Cocred. Eles ficam espalhados em uma área específica do recinto, onde os cooperados são atendidos com tranquilidade e de forma organizada. “O Agronegócios é focado nos cooperados e na realização de negócios. Quem participa sabe que o evento é comercial, por isso se tornou um grande sucesso”, afirmou Toniolo.

Eventos paralelos

A exemplo do que aconteceu em 2007, neste ano os eventos paralelos de pecuária e ovinocultura foram muito participativos. As palestras organizadas pelo médico veterinário da Copercana, Nelson Bernardi Júnior, foram realizadas num pavilhão montado exclusivamente para essa finalidade e agradou bastante os cooperados. “Quem participou adquiriu informações rápidas e precisas, tendo bastante tempo para continuar a sua visita na feira”, disse o veterinário.

Um outro evento que conseguiu superar expectativas foi o Dia de Visitas na UNAME (Unidade de Grãos da Copercana) e na CAP (Agropecuária Industrial Ltda), que fica localizada em Dumont. Mais de 50 cooperados que são parceiros do projeto Amendoim da Copercana participaram do encontro com a finalidade de conhecer os locais onde o grão produzido por eles é beneficiado e preparado para ser exportado.

Para o gerente da UNAME, Augusto César Strini Paixão, esse dia de visitas foi essencial para que os produtores conhecessem o processo pelo qual o produto é submetido antes de ser comercializado. “Agora eles conhecem todo o processo desde a chegada do amendoim na Copercana até o preparo final para a exportação. Essa tecnologia aplicada no amendoim é motivo de orgulho para a Copercana e agora será para os produtores também”, disse Augusto.

Após as visitas na UNAME e CAP, o grupo de cooperados também visitou o Agronegócios Copercana.

Também foram realizadas reuniões da diretoria e atendimento a fornecedores pelos gerentes do Sistema Copercana, Canaoeste e Cocred.