

CanaOnline®

Maio · 2018 · Nº 54

ALÉ CAROLO



O futuro do produtor de cana

Sucessão, gestão, inovação, produzir mais com menos, temas que ocupam o dia a dia do campo



Pela vida. Escolha o trânsito seguro.



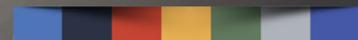
Imagens ilustrativas.



SOLO

Participe
Mercedes Club

WWW.MERCEDESCLUB.COM.BR



Faça a manutenção do seu veículo e garanta a produtividade do seu negócio.

Para maior segurança no transporte da safra, passe antes no concessionário Mercedes-Benz e faça a escolha certa.

TENSORES E CORREIAS
PARA AXOR 1933
3x de R\$ 413,00*
Valor total: R\$ 1.239,00



MercedesBenzCaminhões | www.vantagensdeverdademb.com.br | CRC: 0800 970 9090

Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.



*Promoção Pacotes de Serviço com Preço Fixo válida até 31/12/2018. Preços para pagamento à vista ou em 3 vezes sem juros, condicionado a aprovação de crédito. Consulte outras formas de pagamento junto ao concessionário participante da promoção. Lista dos concessionários participantes disponível neste site e também no 0800 970 90 90. Nas duas primeiras revisões, a mão de obra é por conta da fábrica desde que executadas em até 30 meses a partir do faturamento do veículo ao primeiro proprietário. Serviços adicionais serão orçados separadamente.

Sem o produtor não dá!

PARA O SETOR SUCROENERGÉTICO SER SUSTENTÁVEL É FUNDAMENTAL A PARTICIPAÇÃO DO PRODUTOR DE CANA

O Brasil é o maior produtor de cana-de-açúcar do mundo, os números da safra 2017/18 na região Centro-Sul apontam 596,31 milhões de toneladas, desse volume, quase 140 milhões de toneladas são fornecidas às unidades sucroenergéticas por produtores de cana.

Essa relação indústria-fornecedor de cana existe desde os primórdios da agroindústria canavieira nacional, já houve época em que a cana do fornecedor representou bem mais que os quase 30% que atualmente ocupa. Fatores como remuneração abaixo do custo de produção, mecanização do processo, exigências ambientais, trabalhistas, e a necessidade de grande escala de produção, excluíram do jogo muitos produtores de cana.

Há quem ache que as usinas não precisam da cana do produtor, outros defendem o contrário, que o industrial deve se preocupar com a industrialização da matéria-prima e a comercialização do produto, deixando o cultivo da cana para o produtor.

Mas o que acontece é que a presença do produtor de cana é fundamental para que o setor tenha um balanço sustentável positivo, pois possibilita cumprir indicadores como: maior divisão de renda, geração local de bens, maior produção de alimentos e ganhos agrônômicos – quando a usina libera área de renovação para os produtores cultivarem grãos. Além de atender também a parte econômica, já que normalmente, a cana do produtor é a mais barata.

No entanto, o fornecedor de cana é o



Produtores em busca de soluções para produzir mais e melhor

elo mais fraco da corrente, quando o setor está em crise, é o fornecedor que mais sofre. Como a crise financeira do setor já bateu uma década, não está sendo nada fácil a vida do produtor de cana.

Esta edição da CanaOnline apresenta algumas alternativas para não só o produtor continuar no negócio, mas prosperar. O destaque é a visão estratégica da Organização de Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil (Orplana) focada no futuro do produtor de cana.

Boa leitura!



Luciana Paiva
luciana@canaonline.com.br



CAPA

O futuro do produtor de cana



Tendências

- Nova safra, desafios antigos

Coluna Pecege Custos

- A minha produção de cana-de-açúcar ou derivados é competitiva financeiramente?

Gestão Agro

- Os três grandes fatores para otimização logística da colheita da cana

Economia

- CanaOnline antecipa expectativas e resultados para o setor

Top Cana



- Top Cana chega ao final da segunda fase com resultados positivos



Tecnologia Agrícola

- Produtores e empresa global se unem para a evolução do plantio de cana mecanizado



Gestão de Negócios

- União que faz a força

Gestão de Pessoas

- Coaching ajuda o campo a produzir mais e melhor

CanaOnline[®]

Editora

Luciana Paiva
luciana@canaonline.com.br

Redação

Adair Sobczack
Jornalista
adair@canaonline.com.br

Andréia Vital
Jornalista
andrea@canaonline.com.br

Leonardo Ruiz
Jornalista
leonardo@canaonline.com.br

Renato Anselmi
Jornalista
renato@canaonline.com.br

Marketing

Regina Baldin
regina@canaonline.com.br

Comercial

comercial@canaonline.com.br

Editor gráfico
Thiago Gallo

Aproveite melhor sua navegação clicando em:



Vídeo



Fotos



Áudio



Link

Consultora Técnica em Processos Sucroalcooleiros
Mary Paiva

Entre em contato:

Opiniões, dúvidas e sugestões sobre a revista CanaOnline serão muito bem-vindas:
Redação: Rua João Pasqualin, 248, cj 22
Cep 14090-420 – Ribeirão Preto, SP
Telefones: (16) 3627-4502 / 3421-9074
Email: luciana@canaonline.com.br

www.canaonline.com.br

CanaOnline é uma publicação digital da Paiva & Baldin Editora



Paiva & Baldin
EDITORA

Em março deste ano, o açúcar cristal teve a menor média mensal do preço do indicador CEPEA/ESALQ em termos reais dos últimos 10 anos

Nova safra, desafios antigos

Ana Malvestio¹ e João Gambardella²

A safra brasileira de cana-de-açúcar 2018/19 já começou. Assim, como em todo início de safra, há muita expectativa em torno do que vivenciaremos em termos de preços, produção de açúcar e etanol e rentabilidade. Ape-

sar das incertezas, as primeiras estimativas indicam que alguns desafios do passado permanecem e, com isso, é necessário avaliar com atenção para traçar as estratégias corretas do novo ciclo.

A moagem de cana da região Cen-

tro-Sul deve ser de 577 milhões de toneladas, menor volume das últimas cinco safras, segundo a Datagro. A expectativa de uma safra menor se deve ao envelhecimento dos canaviais, à estagnação de produtividade e à redução da área de cultivo.

No estado de São Paulo, principal produtor brasileiro de cana-de-açúcar, a redução da área é consequência da devolução de terras arrendadas e da rescisão

de contratos com fornecedores que produzem em locais distantes das unidades industriais e/ou com baixa produtividade. A redução da quantidade de produtores, mantendo os mais eficientes, por sua vez, é resultado da queda na rentabilidade do setor na safra 2017/18, decorrente do aumento nos custos de produção e do baixo preço do açúcar. Em março deste ano, o açúcar cristal, por exemplo, teve a menor



As chuvas em novembro e dezembro de 2017 ajudaram a recuperar a produtividade dos canaviais da Índia

média mensal do preço do indicador CEPEA/ESALQ em termos reais dos últimos 10 anos.

A expectativa é que os preços do açúcar na safra 2018/19 mantenham essa tendência de baixa. Há consenso de que vivenciaremos, novamente, uma temporada de superávit global de açúcar. Segundo a Associação das Usinas de Açúcar da Índia, as chuvas em novembro e dezembro de 2017 ajudaram a recuperar a produtividade dos canaviais do país, elevando a oferta mundial da commodity. Na Tailândia, os níveis de produção esperados são recordes. Com a ampla oferta e preços baixos, a Datagro estima que a produção brasileira de açúcar deve cair pelo menos 5 milhões de toneladas na safra 2018/19. Isso pode tornar o mix brasileiro do açúcar o menor dos últimos anos.

No caso do etanol, a INTL FCStone estima a produção total de 27,1 bilhões de litros, sendo 16,4 bilhões de litros de etanol hidratado e 10,7 bilhões litros de anidro, aumento de 7,2% e 2,2%, respectivamente. O aumento da produção de etanol deve ser fruto do mix mais alcooleiro e da maior demanda do mercado nacional, que vem sendo estimulada pelo aquecimento da economia e pela diferença maior entre a alíquota de PIS/Cofins do etanol em comparação com a gasolina.

Mesmo sabendo que a oferta e a demanda interna estão aquecidas, ainda há incerteza sobre o comportamento dos

preços do biocombustível no Brasil. Variáveis como o preço do petróleo e o preço do etanol de milho dos Estados Unidos devem ser consideradas. Se o preço do petróleo continuar nos atuais patamares e o etanol de milho dos Estados Unidos não inundar o nosso mercado, o setor poderá recuperar parte da rentabilidade perdida com o preço baixo do açúcar.

Em períodos como este, nos quais enfrentamos desafios em relação aos preços, margens e consequente endividamento, é fundamental traçar estratégias focadas no planejamento financeiro e tributário para gerir os custos, aproveitar os incentivos fiscais e melhorar a produtividade.

A gestão é essencial em qualquer negócio e se torna um imperativo nos momentos mais desafiadores. Para o setor sucroenergético, será vital para virar a página, superar esses obstáculos e aproveitar as oportunidades que estão por vir, sobretudo, em virtude do RenovaBio, programa que promete trazer inovação e dar novos direcionamentos para o setor.



¹Sócia da PwC Brasil e líder de Agribusiness



²Especialista de agribusiness da PwC Brasil

Tecnologia para a melhoria contínua da produtividade da cana

A **DMB** utiliza sua experiência adquirida em mais de cinco décadas de trabalho para desenvolver **novas tecnologias** e produzir equipamentos com o objetivo de obter e proporcionar aos seus clientes **maior produtividade e lucratividade** nos canaviais.

Para isso, aprendeu a ouvir as **necessidades dos produtores** e sempre trabalhou em parceria com entidades que pesquisam **novas tecnologias** para a cana, novas formas de plantio e cultivo, propondo **soluções confiáveis** para a sua cultura.

Exemplo disso são os **Aduadores** para cana soca, que proporcionam o fornecimento dos nutrientes, da forma mais adequada ao desenvolvimento e produtividade da cana.

Assim como os **Aplicadores de Inseticidas**, que permitem controlar as pragas com **total eficácia**.

E, a plantadora de cana **PCP 6000 Automatizada** que, apesar de líder no mercado, vem **continuamente incorporando melhorias**, como os novos sulcadores equipados com **dispositivos destorroadores**, que preparam o solo da forma ideal para a brotação dos toletes plantados.

Fale conosco e obtenha **maior lucratividade** com a sua cultura.

sp studio



Maior Controle no Plantio

Maior Produtividade por Hectare

Maior Uniformidade no canavial

Av. Marginal Francisco Vieira Caleiro, 700
Bairro Industrial - Hertãozinho/SP
Fone: +55 16 3946-1800
e-mail: dmb@dmb.com.br



www.dmb.com.br



A marca da cana

A minha produção de cana-de-açúcar ou derivados é competitiva financeiramente?

Nos últimos anos várias unidades produtivas do setor sucroenergético deixaram de operar, evidentemente por questões financeiras, no entanto, existem casos de usinas que operam com o caixa positivo. Várias podem ser as justificativas para essas usinas operarem no azul, tais como: eficiência na produção agrícola; logística ajustada; estratégia comerciais; maior rendimento industrial; entre outros aspectos.

Um ponto importante neste contexto para identificar próximo a qual extremo



Aline Bigaton
alinebigaton@pecege.com



Glauber dos Santos
glauber@pecege.com

a sua unidade produtiva está, é conhecer a saúde financeira, bem como o quanto está custando para se produzir uma quantidade de seu produto final, seja ele a maté-

FIGURA 1 – METODOLOGIA DE CUSTEIO UTILIZADA
NO PROJETO CAMPO FUTURO CNA/PECEGE

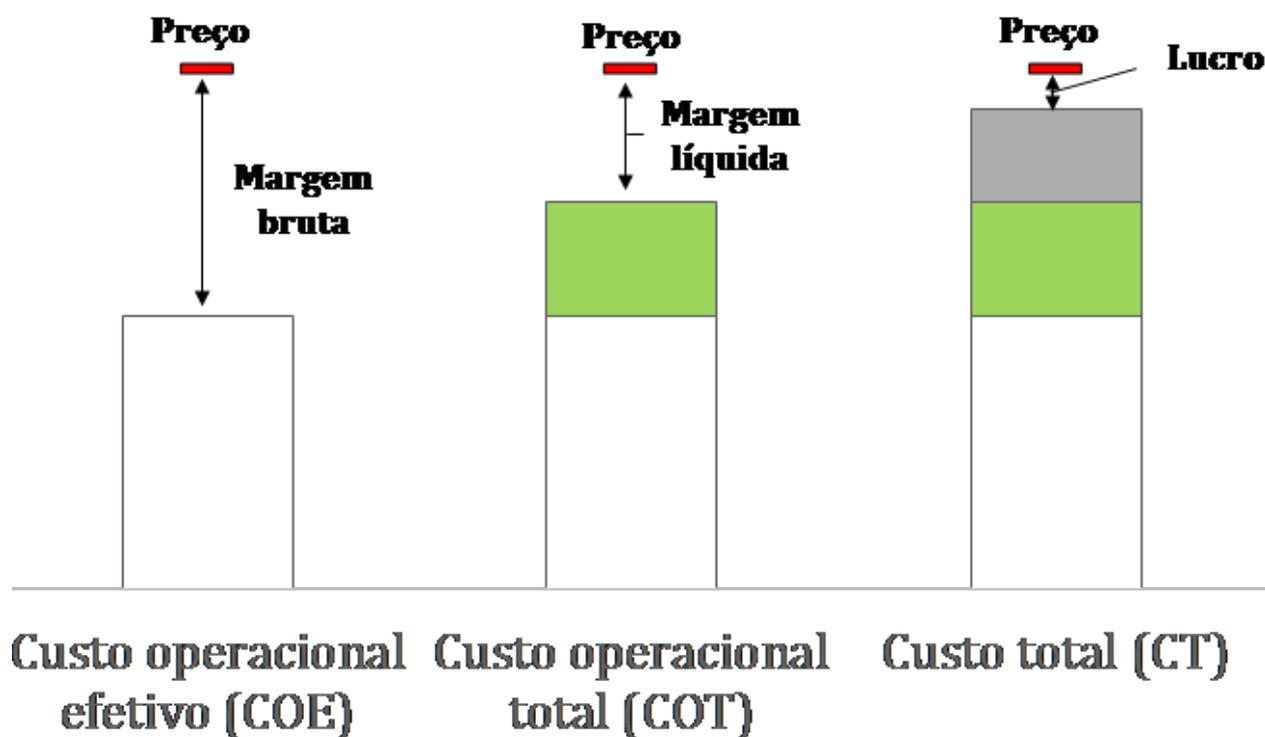
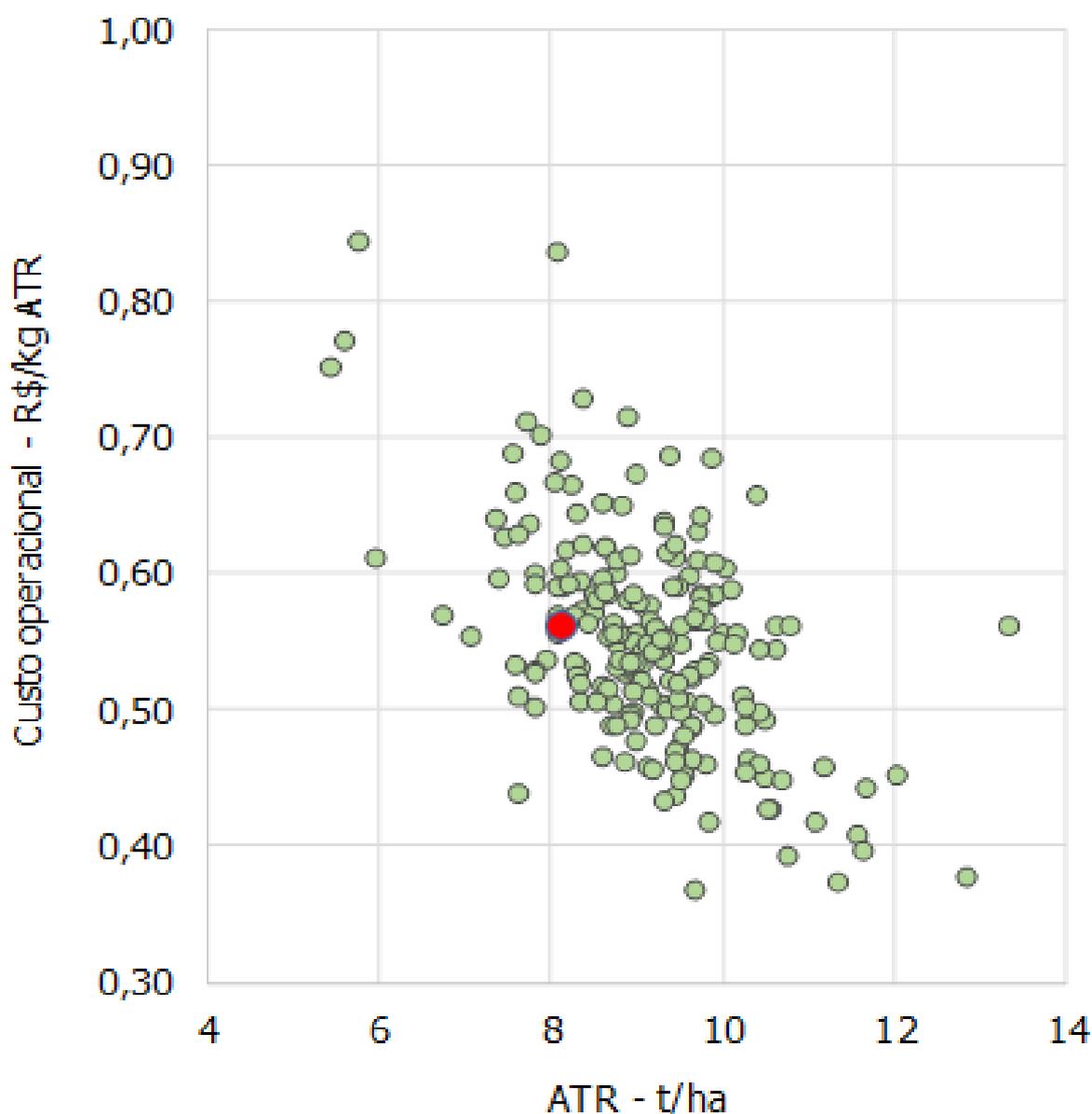


FIGURA 2 – DISPERSÃO DO CUSTO DE PRODUÇÃO DE DIFERENTES UNIDADES PRODUTORAS DE CANA-DE-AÇÚCAR



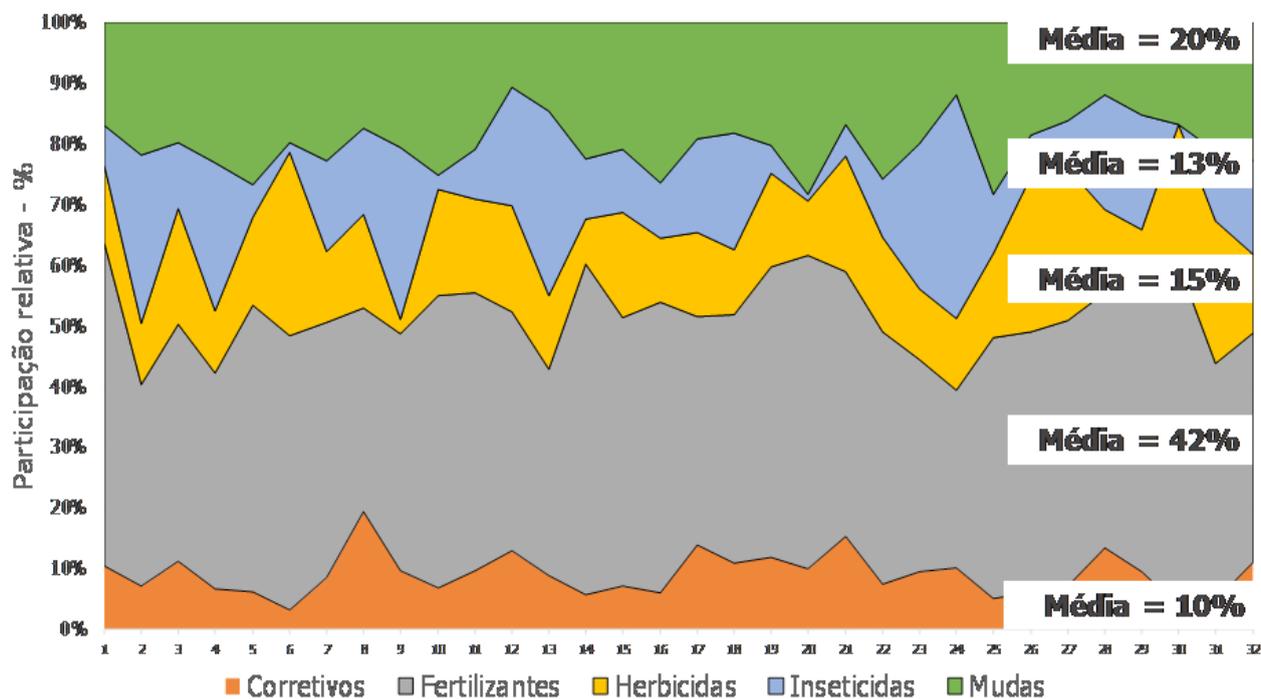
ria-prima cana-de-açúcar ou seus derivados (açúcar, etanol, bioeletricidade). Neste processo, dois pontos são de extrema relevância, o primeiro é ter uma metodologia de apuração de custo padronizada e o segundo ponto é saber a quantas andam os concorrentes. Já dizia a lenda ... “não preciso correr mais que o leão, apenas preciso correr mais do que você”. Abaixo segue um modelo de metodologia do custo

de produção agrícola utilizado no projeto Campo Futuro CNA/PECEGE (Figura 1).

Desde a safra 2007/08, o PECEGE acompanha e monitora o custo de produção de aproximadamente 130 usinas, com uma metodologia padronizada para geração de análises comparativas entre os participantes sem, no entanto, expor quais são cada um dos pontos amostrais. Na Figura 2, é possível observar a variação en-



COMPORTAMENTO DA PARTICIPAÇÃO RELATIVA DOS ITENS INSUMOS NO CUSTO DE PRODUÇÃO DA CANA-DE-AÇÚCAR



tre cada uma das unidades produtivas, a qual demonstra que o sistema de produção consultado teve um custo de produção de R\$ 0,58/ kg de ATR e uma produção de aproximadamente 8 kg de ATR / ha.

Para tomada de decisão, outra informação relevante é identificar quais os componentes são os de maior impacto neste custo e, conseqüentemente, onde o gestor deve focar energias para otimizar a redução dos itens mais impactantes. Dentro da categoria de insumos, observa-se na Figura 3 como se comportaram os principais itens de composição nas últimas safras. Ressalta-se que não existe insumo caro, mas sim insumo que não traz o retorno esperado, ou seja, reduzir custo omitindo recomendações que aumentariam a produtividade do canavial não é

uma estratégia coerente. Por tanto, esta é arte do gerente e equipe em reduzir custos e despesas sem prejudicar a produtividade, seja ela do canavial, das pessoas ou fábrica de açúcar/etanol.

Finalizando, o preço do açúcar está baixo e as expectativas no mercado futuro é de melhora apenas no longo prazo, assim, manter o controle de custos de produção e a eficiência produtiva torna-se indispensável para as unidades produtivas continuarem protagonistas no setor sucroenergético, caso contrário "a vaca e a usina vão para o brejo". Participe do levantamento de custos de produção no setor sucroenergético e tenha acesso a análises do setor para otimizar as decisões estratégicas. Para mais informações: projetos@pecege.com

Os três grandes fatores para otimização logística da colheita da cana



O cuidado com o traçado dos talhões deve se dar desde o preparo de solo

**Ana Palazzo*

O custo do corte, carregamento e transporte (CCT) da cana-de-açúcar pode representar mais de 40% do custo total da lavoura. A proporção considera dados médios do Centro-Sul, englobando todo o ciclo da cultura (preparo de solo, plantio, tratos culturais e CCT). Os dados são apresentados em diversos estudos de mercado, como os conduzidos pelo Pecege e a União dos Produtores de Bioenergia (Udop). Os principais fatores a serem administrados na operação são: sistematização dos talhões, velo-

cidade das máquinas e horas de corte.

O cuidado com o traçado dos talhões deve se dar desde o preparo de solo. A sistematização com o desenho de tiros maiores possíveis, visando a otimização da colheita mecanizada, reduz a quantidade de manobras e dá rendimento a operação. É importante planejar as reformas dos talhões, com o intuito de alcançar o traçado mais favorável a realidade da colheita com máquinas.

A velocidade de colheita é um parâmetro atrelado a variáveis como, produ-



vidade da lavoura, espaçamento entre linhas, declividade do terreno e condições do solo. É importante avaliar as características do local e definir um valor considerado seguro para a operação, que não comprometa a longevidade do canal e a qualidade da matéria-prima. Ao mesmo tempo, é necessário prezar pela produtividade do CCT e o abastecimento contínuo da usina. O desafio está em manter constante a velocidade definida como ideal.

Maximizar as horas de corte está diretamente relacionado com o tempo gasto com manutenções e horas auxiliares. O tempo de manutenção é, em geral, diretamente proporcional as horas de utilização dos equipamentos. Ou seja, quanto maior as horas de operação, eleva-se o montante de horas em manutenção.

O planejamento dos tipos de manutenções a serem realizadas em campo e na oficina central se faz necessário, para o correto dimensionamento de ambas as estruturas. Além disso, a definição da política de renovação de frota também é fundamental. Em especial para orçar o tempo médio que será gasto, baseado na vida útil das máquinas, principalmente.

As horas auxiliares estão relacionadas a tempo de abastecimento, lubrificação, check lists, limpeza, refeição, entre outros. Todos fatores que precisam ser estudados e calculados, para que a meta de horas de corte seja o mais realista e adequada possível.

A capacitação constante de mão de obra é um dos principais quesitos para atingimento da meta de horas de corte,



Maximizar as horas de corte está diretamente relacionado com o tempo gasto com manutenções e horas auxiliares

pois terá influência direta na produtividade de manutenção e tempos auxiliares. Temas como terceirização de serviços e treinamento de operadores para realização/acompanhamento de manutenções, o chamado operador-mantenedor, precisam ser discutidos e adaptados à realidade de cada região e parte do processo. Dados da RPA Consultoria, mostram que o capital humano pode representar mais de 30% de ineficiência nas frentes de colheita, em jornadas de 8 horas (3 turnos).

Existem outros temas de grande importância para o sucesso da logística da cana. Como a posição do pátio de transbordamento, dimensionamento da estrutura de apoio, estudos sobre melhorias em máquinas, como aumento de potência e capacidade de carga. Além disso, também existem ferramentas de geolocalização e outros softwares de gestão, que auxiliam no processo. Todos esses parâmetros contribuem para redução de tempo e custo das operações. No entanto, não compensam a falta de planejamento e controle efetivo nos três pontos de alicerce, citados anteriormente.

O raio médio até a usina é outro quesito relevante para o custo do CCT. Todavia, não é, necessariamente, um elemento que está sobre o controle da gestão. Isso ocorre pois pode existir volume significa-



O tempo de manutenção é, em geral, diretamente proporcional as horas de utilização dos equipamentos

tivo de áreas demasiadamente distantes e que deverão ser colhidas, obrigatoriamente. Mesmo assim, é importante alinhar o planejamento para manter o raio médio o mais constante possível, com o intuito de garantir a oferta de cana estável.

Dessa forma, é condição chave para o sucesso da operação o planejamento minucioso dos temas que terão impacto direto, e proporcionalmente superior, em produtividade da colheita, longevidade do canal e custos do processo como um todo. Sistematização dos talhões, velocidade das máquinas e horas de corte são os três principais pilares de retorno.



Ana Palazzo - Eng. Agrônoma formada pela Universidade Federal de Viçosa (UFV)
ana_c_palazzo@hotmail.com



CanaOnline antecipa expectativas e resultados para o setor

PARA QUEM DESEJA ASSUMIR UMA INDÚSTRIA PRODUTORA DE AÇÚCAR E ETANOL, AS OPORTUNIDADES ESTÃO CADA VEZ MAIS ATRAENTES



Empresas mais capitalizadas investem no canavial de empresas que não têm mais fôlego para honrar com seus compromissos de arrendamento e cana de terceiros

**Marcos França*

A maior ação de consolidação do setor sucroenergético iniciou-se nos anos 2000 e atingiu seu auge no período entre os anos de 2005 e 2008 com uma maior atenção mundial em relação à energia limpa e alternativa, momento no qual o etanol ganhou destaque. Entre os anos 2000 e 2005 as aquisições se concentraram em empreendimentos com dificuldades em se manterem operacionais por questões econômicas e cujos valores

de aquisição estavam depreciados. Entre 2005 e 2008 as aquisições se intensificaram, quando houve uma grande entrada de capital de novos interessados pelo setor, que projetava resultados positivos no longo prazo e tinha como fonte de incentivo o apoio governamental e uma economia demandante de energia. Nessa segunda etapa os ativos em operação estavam valorizados e bons negócios foram feitos.

Agora uma nova onda de investi-

Mais usinas seguirão o caminho das Unidades da Laginha Agroindustrial e deverão ser compradas

mentos começa a se avolumar, pois os ativos estão novamente muito depreciados com a crise econômica, que além do impacto negativo nas linhas de capital de giro, arrastou também as empresas para uma crise operacional e muitas ainda para uma crise societária.

Dessa forma, é possível identificar três tipos de empresas com dificuldades para se manter no mercado:

1. As que não conseguem rodar o empreendimento por falta de capital de giro;
2. As que não tem matéria-prima suficiente para justificar a operação; e
3. As que são afetadas por uma ou outra das situações anteriores, ou até pelas duas, e os seus acionistas não se entendem mais, desistindo do projeto.

O que todas as empresas têm em comum é o alto endividamento, que gera despesas financeiras maiores do que as margens operacionais, prejudicando ainda mais a situação. Empresas estas que acabam por ser um atrativo para novos e capitalizados investidores com potencial de garantir e alongar a dívida, para a segurança das instituições financeiras.

O impacto das crises econômicas provoca grandes rachaduras nos relacio-



amentos societários e familiares e nessa hora a liderança tem que focar em soluções que passam entre escolher se deteriorar e se acabar ao longo do tempo, ou salvar o que for possível no curto prazo. Mesmo que seja repassando o ativo, ou convivendo com as incertezas de uma recuperação judicial.

Desde outubro de 2017 que venho alertando nos temas discorridos nessa coluna sobre os pontos nevrálgicos do setor e da direção arriscada que muitas empresas estão seguindo, procrastinando decisões que impactam em admitir a perda para perder menos. E não precisa ser um estudioso no assunto para entender o óbvio, que é facilmente observado por quem transita entre os números desse mercado.

Nos temas publicados, falei sobre os desafios do setor para a próxima década, falei a respeito da qualidade de gestão que está inviabilizando algumas empresas e sobre o crescente endividamento que está distanciando cada vez mais as empresas prósperas das que lutam para sobreviver. Também abordei as previsões de 2018 e as principais dúvidas que impactam nas decisões dos gestores. Temas estes que



nos últimos dois meses, com o início da safra no centro-sul, tem sido amplamente debatido pelo mercado, mostrando que o que se trata aqui nessa coluna não é fruto de especulação, mas de estudos e ações práticas.

Assim como também é fato que a consolidação tende a aumentar, com investimentos destinados a capitalização de empresas que demonstram viabilidade operacional e qualidade na gestão. Investimentos estes feitos por investidores que aceitam esperar o retorno que virá no longo prazo. E digo que a consolidação tende a aumentar, pois já está acontecendo de forma silenciosa, que é quando as empresas mais capitalizadas investem no canavial de empresas que não têm mais fôlego para honrar com seus compromissos de arrendamento e cana de terceiros, e/ou até mesmo na lavoura própria das empresas que já desistiram de colocar o seu parque industrial em operação, passando a ser apenas fornecedores de cana.

Nessa linha de dificuldades, algumas empresas serão forçadas a ingressar no mercado disponibilizando seus ativos para venda, para não entrarem em um processo de esfacelamento do seu ativo total. Algumas das quais já passaram por um processo de reestruturação financeira e não estão cumprindo com os acordos de curto prazo e outras que passaram pelo mesmo procedimento, mas não tiveram a coragem de passar pelo processo de reestruturação or-

ganizacional, continuando a lutar com resultados operacionais que não sustentam o serviço da dívida.

É fato que o endividamento do setor é impagável para muitas empresas e aumentará o indicador de referência do endividamento - "R\$/tonelada" - na safra atual, isso pelo aumento na capitalização dos juros e falta de pagamento de Principal, além da menor quantidade de cana no dividendo da conta.

Que venham então os investidores para a manutenção do emprego, da renda e hegemonia brasileira na produção de açúcar e etanol. E que estes escolham os melhores projetos e melhores equipes de avaliação para que não se repitam alguns erros do passado adquirindo "gato por lebre".

Teremos um ano difícil e estratégico para o setor e sua cadeia produtiva.



***Marcos Françaia – Grant Thornton & MBF Agribusiness**



HEXAGON
AGRICULTURE



Conheça a nova plataforma que usinas de cana-de-açúcar estão usando para o **planejamento e a gestão inteligente de sua safra:**

HxGN AgrOn

Acesso a informações em tempo real com agricultura de precisão para controlar suas operações de cultivo, colheita e transporte.

Hexagon, um líder mundial em **tecnologia de informação** trazendo a **realidade digital inteligente** para o campo.

Contate querosabermais@hexagonagriculture.com ou visite hexagonagriculture.com

O futuro do produtor de cana

SUCESSÃO, GESTÃO, INOVAÇÃO, PRODUZIR MAIS COM MENOS, TEMAS QUE OCUPAM O DIA A DIA DO CAMPO



Nos últimos dois anos, a agenda do produtor de cana se tornou repleta de atividades focadas no desenvolvimento sustentável da classe. São dias de campo, seminários, visitas técnicas, cursos de qualificação, treinamento, capacitação, aprendizagem sobre certificação, tudo isso visando o processo de melhoria contínua, ampliar o campo de visão do agricultor em relação à eficiência e à redução de custos, e a impulsionar a implantação de boas práticas. Mecanismos que contribuem de forma decisiva para a prosperidade do produtor.

Essa grade de eventos, não só volumosa, mas de grande qualidade, integra o programa de ações da Orplana (Organização de Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil). Entidade composta por 32 associações de cinco estados

diferentes, representando mais de 11 mil produtores de cana (80% dos produtores independentes do país), situados em 500 municípios canavieiros e que fornecem cerca de 70 milhões de toneladas de matéria-prima.

Celso Albano de Carvalho, gestor-executivo, explica que, a Orplana se reposicionou estrategicamente, com o objetivo de reforçar a sua missão que é garantir um futuro seguro e rentável aos produtores de cana-de-açúcar, buscando excelência na produção agrícola e coordenação da cadeia sucroenergética.

Remodelação do Consecana

Em seu novo posicionamento, a Orplana ampliou o seu foco, inclusive no que se refere ao seu papel de articulador dos produtores dentro do Conselho dos Pro-



Celso Albano: função da Orplana é garantir um futuro seguro e rentável aos produtores de cana-de-açúcar





Equipe de profissionais que elaborou a “Proposta sustentável de criação e compartilhamento de valor”

dutores de Cana-de-Açúcar e Etanol (Consecana), o sistema de remuneração da cana, cujo o cálculo leva em consideração a quantidade de açúcares totais recuperáveis (ATR) por tonelada de cana – quantidade de sacarose obtida após o processamento da cana -, além das variações de preços de açúcar e etanol. Nas negociações, a União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Unica) representa as indústrias.

Com a queda nos valores do açúcar e etanol, a defasagem apurada entre custo de produção de cana e valor da ATR pago ao produtor é de 15%, a recomposição dessa diferença passou a ser uma das principais reivindicações dos produtores. Mas a Orplana defende uma remodelagem mais profunda do Consecana, não só baseada no atual sistema de remuneração. Dentre os 19 projetos que compõem

o Planejamento Estratégico da Orplana, criado em 2015, está o de reformulação do Consecana.

Para isso, a entidade reuniu um grupo de profissionais da Orplana, Pecege e FEA-USP, especialistas na área para estudar o assunto em buscas de alternativas economicamente viáveis para as duas partes. Foi aí que surgiu, a “Proposta sustentável de criação e compartilhamento de valor”, que mantém o modelo Consecana, exatamente como ele é, considerando a mesma equação componente do seu valor, forma de divulgação, estrutura e governança. Porém, adiciona a construção conjunta de valor, via eficiência, a qual será compartilhada entre usinas e produtores integrados ao sistema Orplana, que corresponde a aproximadamente 10% da cana da região Centro-Sul. Celso Albano

salienta que essa proposta não interfere nos parâmetros para cálculos de valores de arrendamento/parceria, por entender que o proprietário da terra não sofreu impacto de custos advindos das alterações no sistema de produção, tal como a mecanização da cana.

A nova proposta terá o preço Consecana + Remuneração variável: reconhecimento + eficiência + qualidade. A Proposta, na visão da Orplana, oferece vantagens como: sustentabilidade do produtor de cana e valorização da cadeia produtiva; criação e compartilhamento de valor entre produtores e indústria; redução nos custos do processo industrial e maior rendimento industrial; foco das usinas na sua competência central e iniciar um movimento de desoneração dos ativos na área agrícola; garantia e regularidade de suprimento (redução de ociosidade do ativo industrial, diluição de custo fixo); estímulo à profissionalização do produtor de cana; redução do endividamento pelo ganho geral

de produtividade. A proposta está em discussão adiantada no Consecana.

Agenda concorrida

Para que o produtor alcance o tripé reconhecimento + eficiência + qualidade, defendido pela proposta da Orplana de reformulação do Consecana, os gestores da entidade têm desenvolvido parcerias estratégicas com instituições de ensino, pesquisa e empresas fornecedoras de produtos e serviços, no sentido de capacitar, qualificar, informar e permitir o acesso dos produtores às tecnologias inovadoras e boas práticas de produção.

Seguindo esse propósito, o produtor de cana foi o principal participante da quinta edição do AgroEncontro, evento realizado pela Ourofino Agrociência, de 10 a 11 de abril, em Guataporã, SP, com o propósito de apresentar as melhores soluções para o produtor canavieiro, difundindo conhecimento técnico e de gestão para multiplicar tecnologias e práticas que incre-

**5º AgroEncontro - 1800
participantes, a grande
maioria produtores de cana**





ALÉ CAROLO – DIVULGAÇÃO OUROFINO AGROCIÊNCIA

Durante o 5º AgroEncontro o produtor tem acesso às tecnologias inovadoras e boas práticas de produção

mentam a produção de cana-de-açúcar.

Durante quatro dias, 1.800 pessoas visitaram o AgroEncontro a grande maioria cooperados da Coplacana, Coopercitrus, Coplana e Copercana. Na ocasião, a Orplana discutiu O futuro do produtor de cana-de-açúcar, além de demonstrações práticas e teóricas de máquinas, defensivos agrícolas e variedades de cana, houve palestras com o enfoque na relação do agricultor com as associações e cooperativas e orientação sobre como garantir a produtividade e rentabilidade da cultura.

Para levar a informação onde o produtor está, a Orplana fechou uma parceria com os promotores da Fenasucro & Agrocana (maior feira mundial de tecnologia sucroenergética) e criaram a Agrocana

Roadshow, palestras e debates itinerantes (pelos cinco estados onde se encontram as associadas da entidade). O objetivo é chegar mais próximo do produtor, disseminando dados e conhecimentos valiosos para a produção agrícola, contribuindo para que colha resultados diferenciados e implante uma boa gestão para o retorno positivo da atividade.

A Agrocana Roadshow terá uma agenda especial aos produtores de cana-de-açúcar em 2018. “Nosso objetivo é fortalecer ainda mais o relacionamento com o público agrícola e, principalmente, estender a geração de novos conhecimentos para eles não apenas durante os dias da Fenasucro & Agrocana, mas ao longo do ano com a realização de encontros e pa-



Congresso Nacional da Bioenergia

ONDE A INTELIGÊNCIA DO SETOR SE REÚNE

01 E 02 AGOSTO 2018
ARAÇATUBA/SP

GARANTA SUA VAGA NO MAIOR CONGRESSO DO SETOR DA BIOENERGIA

INSCRIÇÕES ABERTAS!

+ 1500 CONGRESSISTAS

+240 PALESTRANTES

ALTA VISIBILIDADE PARA NETWORK

13 SALAS TEMÁTICAS

Mais Informações: +55 18 2103.0528 | udop.com.br/congresso | uniudop@udop.com.br

PROMOÇÃO



REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



LOCAL



APOIO CULTURAL



APOIO INSTITUCIONAL



MÍDIA PARCEIRA



lestras. Pretendemos mostrar ao produtor de cana que ele pode se transformar em um produtor de bioenergia, o que amplia ainda mais as possibilidades deles dentro do setor sucroenergético”, explica Paulo Montabone, gerente geral da Fenasucro & Agrocana que acontece de 21 a 24 de agosto, em Sertãozinho, SP. Durante a feira, a Orplana realizará o 18º Encontro dos Produtores de Cana e o II Fórum dos Produtores de AgroEnergia.

Maior representatividade do produtor de cana

Outro objetivo da Orplana é fortalecer a representatividade do produtor de cana e a participação da entidade nas decisões sobre o destino da agroindústria canavieira. Nesse sentido, a Orplana se faz presente em diversos palcos de discussão, como a elaboração do programa Re-

novaBio – nova política nacional de Bio-combustíveis – e o compromisso com o Protocolo Agroambiental do Setor Sucroenergético Paulista, que prioriza a adoção de boas práticas de produção.

E a representatividade da Orplana atravessou fronteiras, em 25 de abril, o engenheiro agrônomo e produtor rural Eduardo Vasconcellos Romão, presidente da entidade foi escolhido como o novo presidente da Associação Mundial dos Produtores de Açúcar de Beterraba e de Cana (WABCG).

A escolha ocorreu no congresso da WABCG, em Roterdã, (Holanda) e reuniu representantes de suas 30 associadas. Celso Albano explica que a Orplana vem consolidando o objetivo de se tornar o principal porta-voz dos produtores de cana do Brasil. Nesse sentido, faz parte de sua estratégia de ações divulgar os diferenciais do setor sucroenergético no tocante a



Eduardo Romão, presidente da Orplana, durante assinatura da renovação do programa Etanol Mais Verde, que integra o Protocolo Agroambiental Paulista

Eduardo Vasconcellos Romão foi escolhido como o novo presidente da WABCG, o primeiro brasileiro a assumir o cargo

produção de alimentos e bioenergia.

A Orplana enxergou na possibilidade de assumir a presidência da WABCG e em realizar a Confe-

rência da entidade no Brasil em 2019, uma excelente forma de divulgar o país como o maior e melhor produtor de cana-de-açúcar do mundo e um grande desenvolvedor de produtos e subprodutos dessa matéria-prima. "O Brasil serve de exemplo para o mundo, é a grande vitrine, pois não retira da cana apenas o açúcar, mas realiza o maior programa de energia renovável do planeta, por meio do etanol e cogeração de energia. Além de gerar muitos outros produtos", salienta Celso Albano.

Assim, a Orplana se inscreveu para assumir a presidência da WABCG (o outro país inscrito foi a Austrália) e durante os dias que antecederam a votação realizou uma campanha articulada para alcançar seu objetivo: integrantes da diretoria da entidade que participaram do Congresso na Holanda realizaram um eficiente trabalho de bastidores com os representantes das outras associações; a Orplana levou Miguel Ivan Lacerda de Oliveira, Diretor do Departamento de Combustíveis Renová-



veis do Ministério de Minas e Energia, para fazer uma palestra sobre o RenovaBio; e apresentou um vídeo sobre os diferenciais do setor sucroenergético brasileiro.

A estratégia deu certo, e Eduardo Romão, presidente da Orplana, será o primeiro brasileiro a ocupar a presidência da WABCG, seu mandato será para o triênio 2019/20/21 e substituirá o atual presidente, o francês Jean-Pierre Dubray. A entidade representa 30 associações mundiais e 5 milhões de produtores das duas culturas açucareiras.

Para Eduardo Romão, o fato de o Brasil ocupar a presidência da WABCG é de grande relevância, reforça a importância do produtor brasileiro para a obtenção de um dos segmentos econômicos mais sustentáveis do mundo: o sucroenergético. "E por meio da realização da Conferência Mundial dos Produtores de Açúcar de Beterraba e de Cana, em 2019, em nosso país, teremos a chance de mostrar aos participantes o nosso trabalho", diz Eduardo.



A Conferência Mundial dos Produtores de Açúcar de Beterraba e de Cana acontecerá no primeiro semestre de 2019, deve ter como base principal a cidade de Ribeirão Preto, sede da Orplana e capital do maior polo sucroenergético do mundo. A Conferência reunirá centenas de partici-

pantes vindos de vários países e sua programação (em torno de três dias), além de debates, contará com visitas técnicas e científicas em propriedades rurais, usinas e entidades de pesquisas, onde poderão conferir na prática exemplos de excelência da agroindústria canavieira nacional.

Nova configuração do Muda Cana amplia participação de produtores

PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO CONTÍNUA DA ORPLANA CONTARÁ COM PLATAFORMA DE ENSINO A DISTÂNCIA E EXTENSÃO NO CAMPO



Produzir mais e melhor é fundamental para um futuro promissor para a atividade do agricultor

Renato Anselmi

Modificações no programa de capacitação contínua, conhecido como Muda Cana – que é uma iniciativa da Organização de Plantadores de

Cana da Região Centro-Sul do Brasil (Orplana) – vão beneficiar um maior número de produtores, de acordo com Celso Albano de Carvalho, gestor executivo da entidade.

A nova configuração do programa, que terá plataforma de Ensino a Distância (EAD) e extensão no campo, possibilita que todos os produtores interessados se inscrevam no Muda Cana. Para isto, é preciso apenas estar vinculado a uma das 32 associações filiadas à Orplana.

No formato anterior, a participação estava restrita a 110 fornecedores de cana por entidade – cinco por ano –, o que totalizaria 3.520 associados em pouco mais de seis anos. O treinamento presencial – agora, substituído por videoaula – era um fator que limitava a participação.

A utilização da plataforma EAD permite uma maior capilaridade do programa, criando condições para uma ampla adesão dos produtores – ressalta Celso Albano. “Conseguimos com a Fundação Solidaridad – que é um dos pilares do Muda Cana – uma plataforma digital de engaja-

mento e de conscientização para a melhoria contínua”, informa.

Baseado na implantação do tripé “gestão do negócio, matriz de risco, produtividade e sustentabilidade”, o programa dará suporte para que a atividade do fornecedor de cana se torne cada vez mais lucrativa, competitiva e sustentável.

“O futuro do produtor de cana”, tema que está inclusive direcionando diversas ações e projetos da Orplana, mostra que é questão de sobrevivência assimilar e se adequar às mudanças que estão ocorrendo na atividade – destaca o gestor executivo da entidade.

A próxima etapa do processo de implantação do Muda Cana será a elaboração de uma plataforma digital de estudo. “O produtor terá acesso a dois ambientes”, esclarece. No primeiro deles, ele poderá assistir vídeos “instigadores”, que de-



Reunião da diretoria da Orplana: a entidade se empenha para garantir um futuro promissor ao produtor de cana



Na Fenasucro 2018, a Orplana realizará o 2º Fórum dos Produtores de AgroEnergia

semprenham um papel semelhante ao da integração de uma escola – enfatiza.

Os vídeos mostrarão a importância de ter um bom controle financeiro, a necessidade de se preparar para o cumprimento das legislações e normas relacionadas ao trabalho, segurança do trabalho e meio ambiente, os diferenciais de um fornecedor que tem eficiência produtiva – exemplifica.

Esse panorama sobre o processo de transformação, proporcionado pelo Muda Cana, será acessado no “Faming Solution”, plataforma da Solidaridad utilizada em diversos países para cadeias específicas, como algodão, soja, citros, cana, cacau, pecuária. A de cana no Brasil, resultante da parceria da Solidaridad e Orplana, retrata a visão do Muda Cana.

Neste primeiro ambiente, o produtor fará também o registro de sua participação no programa, que vai gerar um núme-

ro de inscrição para ser utilizado em todas as atividades digitais do Muda Cana. Ele também responderá um questionário de autoavaliação que indicará disciplinas que precisará estudar para o atendimento de suas demandas específicas de capacitação.

O produtor poderá utilizar, em um segundo ambiente, uma plataforma digital com vídeos, arquivos e materiais que darão suporte para o processo de aprendizagem.

Haverá a disponibilização de conteúdos de diversas disciplinas, como fisiologia da cana, planejamento, manejo varietal, que fazem parte de uma grade curricular elaborada por 15 pessoas, incluindo o próprio Celso Albano e integrantes da Orplana, Solidaridad e Markestrat. “Profissionais de várias áreas validarem a grade”, destaca.

Esse conteúdo será apresentado e detalhado por especialistas da maioria dos

segmentos que integra a cadeia produtiva da cana, que foram contatados pela Orplana. Houve a montagem de um “arquivo vivo” de profissionais disponíveis para a plataforma do Muda Cana – enfatiza.

“ Fizemos uma peregrinação junto a quase setenta empresas, para que exerçassem esse programa de capacitação

configuração do Muda Cana, o ensino presencial vai ocorrer por meio da extensão no campo a partir do acompanhamento de um técnico. O objetivo é criar condições para que o produtor supere as dificuldades e problemas relatados durante a participação no programa.

“O que o mercado requer é que o



Parceria com empresas para difusão de conhecimento - equipe técnica de associações ligadas a Orplana visitam Estação Conhecimento da Syngenta em Itápolis, SP

como um diferencial para o produtor de cana. Todas praticamente se mostraram dispostas a nos ajudar. Conversamos sobre a experiência e a competência específica de profissionais de empresas de defensivos, fertilizantes, variedades de cana, máquinas e implementos, de institutos de pesquisa”, detalha.

Extensão no campo – Com a nova

produtor, qualquer que seja a cadeia, implante as boas práticas, assimile a questão das normas regulamentadoras e leis e adote procedimentos voltados à sustentabilidade do negócio. As videoaulas vão ter o papel de suporte. O que interessa é que o produtor supere etapas, atinja a maturidade e fique pronto para obter a certificação”, comenta Celso Abano.





Integrantes da Orplana, Solidaridad e AFCOP desenvolveram um projeto piloto do Muda Cana

Segundo ele, o RenovaBio vai ajudar nesse processo, porque tem um padrão de certificação. “A RenovaCalc vai mostrar em quais itens o produtor precisa melhorar, inclusive para a atividade não ser impactante para o meio ambiente, o que vai ao encontro dos preceitos do Muda Cana”, observa.

Ferramenta que funciona como uma calculadora para a comprovação do desempenho ambiental, a RenovaCalc estabelece diretrizes para a certificação, a partir do detalhamento de aspectos agrícolas e industriais dos processos produtivos de unidades de biocombustíveis, que resultam na emissão de carbono. Será considerada a relação entre eficiência energética e emissão de gases do efeito estufa, com base na Avaliação do Ciclo de Vida (ACV).

Comitê Estratégico – Para direcionar todo o trabalho desenvolvido pelo pro-

grama, está sendo criado o Comitê Estratégico do Muda Cana, que será composto pelas equipes da Orplana, da Solidaridad e por representantes de três associações paulistas de produtores que apresentam uma maturidade mais elevada em relação à implantação de projetos da Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil.

“Essas associações serão o nosso benchmarking interno”, diz Celso Albano. As entidades que farão parte do Comitê Estratégico são: Associação dos Fornecedores de Cana de Guariba (Socicana), Associação dos Fornecedores de Cana da Região de Bariri (Assobari) e Associação dos Fornecedores de Cana da Região Oeste Paulista (AFCOP), de Valparaíso, onde foi desenvolvido inclusive um projeto piloto do Muda Cana.



Vender estes carrões é fácil, ainda mais com um site deste.



RGB Comunicação conquista **prata** no **Fest Digital 2017** na **categoria site institucional**. O concurso é organizado pela **APP** e tem em seu júri técnico as referências nacionais da publicidade. Este ano foi 100%. 1 inscrição e 1 prêmio. Prometemos voltar com muito mais em 2018.



Top Cana chega ao final da segunda fase com resultados positivos

PROGRAMA OFERECE SUPORTE AOS PRODUTORES DE CANA-DE-AÇÚCAR COM O OBJETIVO DE PROMOVER A MELHORIA DAS PRÁTICAS AGRÍCOLAS E A SUSTENTABILIDADE DA PRODUÇÃO



Produtores homenageados no encerramento do Top Cana 2

Andréia Vital

Launched in June 2016, the Top Cana, program developed by the Associação dos Fornecedores de Cana de Guariba (Socicana), Fundação Solidaridad e Raízen with the objective of promoting the improvement of agricultural practices and the sustainability of production, ended its second year on May 10, in an event held in the auditorium of Socicana, in Guariba, SP, with the presence of producers and professionals in the sector.

Além de oferecer um processo de

melhoria contínua à atividade do produtor, através de treinamento, capacitação e visitas ao campo, o programa ajuda na identificação dos pontos fortes e fracos da propriedade, ampliando o campo de visão do agricultor em relação à eficiência e à redução de custos com a implantação de boas práticas. "O Top Cana vem atender às necessidades do produtor, como também orientá-lo sobre a melhor forma de fazer todas as adequações na sua propriedade exigidas pela legislação. Da mesma



Durante evento de encerramento do segundo ano do Top Cana, o presidente da Socicana, Bruno Martins, exaltou os benefícios do projeto

forma, capacitá-los nas questões financeiras e gerenciais para que possam trazê-los para uma nova realidade de produção”, afirmou o presidente da Socicana, Bruno Rangel Geraldo Martins.

Para Aline Kimera Silva, gerente da cadeia de cana da Solidaridad, a iniciativa ganhou corpo e adesão conforme as ações foram se desenvolvendo. “No primei-



“Para nós é um prazer ser parceiro da Socicana nesta iniciativa”, disse Aline Kimera Silva

ro ano, tivemos uma sensibilização muito grande do que era o projeto, que começou com 100 produtores e a ideia era que mais produtores se interessassem e participassem”. No segundo ano do programa foram atendidos 120 produtores, que foram acompanhados na busca da melhoria contínua da sustentabilidade do negócio da cana.

Segundo a representante da Solidaridad havia uma limitação técnica de visitas e de atendimento, mas com a implantação do aplicativo Farmin g Solution desenvolvido pela Solidaridad, será possível expandir o número de participantes, já que os produtores poderão acompanhar seu desempenho individual a partir do aplicativo. “Para nós é um prazer ser parceiro da Socicana nesta iniciativa”, disse, comentando que “o programa atende além de





Durante o ano foram realizadas visitas aos produtores participantes do Projeto

fornecedores da Raízen, também fornecedores das usinas São Martinho, Santa Adélia, São Carlos e Pitangueiras. Dessa forma, essas usinas são indiretamente participantes da iniciativa”, afirmou.

Já referência no Brasil, o Top Cana, teve reconhecimento internacional ao ganhar o Prêmio Bonsucro Inspire Award 2018, entregue durante a Semana Bonsucro realizada na Nicarágua, em janeiro. A Bonsucro é uma das principais certificadoras do setor sucroenergético e a premiação é feita anualmente para homenagear

a entidade que mais se destacou no cenário mundial em relação à adoção, divulgação e treinamento sobre práticas agrícolas sustentáveis e utilização de processos de melhoria contínua na produção.

Destaques receberam homenagens

Durante o ano foram feitos levantamentos para verificar quais produtores atendiam aos requisitos do programa, que se baseou em três princípios: adoção de melhoria contínua na propriedade, neste caso foram realizadas ações além das definidas no Plano de Ação junto ao produtor; a adoção de boas práticas agrícolas na propriedade, com a realização de



Um dos objetivos das visitas aos produtores é ajuda-los na identificação dos pontos fortes e fracos da propriedade

SINAL VERDE PARA O FUTURO

**FENASUCRO
& AGROCANA**

26ª FEIRA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA SUOROENERGÉTICA

**21 a 24
agosto**

**Centro de
Eventos Zanini
Sertãozinho/SP**

Na **Fenasucro & Agrocana 2018** o sinal está verde para você seguir em frente. A cadeia produtiva sucroenergética está se renovando, com novas oportunidades de negócios, mais tecnologias e maiores investimentos:



Principais representantes agrícolas do setor, sendo mais de **5 mil congressistas**.



Representantes de **100% das usinas do Brasil** e + de 43 países.



Oportunidade para se relacionar com as principais **lideranças do mercado**.



Mais de **R\$ 3,1 bilhões em negócios** e **37.000 visitantes compradores**.



Atualização profissional e tecnologia com uma grade de **300 horas de conteúdo** que já se tornou referência ao setor.



Mais de 60% de **expositores satisfeitos**.

**FALE COM A GENTE E GARANTA
SUA PARTICIPAÇÃO**

www.fenasucro.com.br

Entre em contato:
(16) 2132-8936
comercial@fenasucro.com.br

Acompanhe nossas mídias sociais:
[in/company/fenasucro](https://www.linkedin.com/company/fenasucro) [f/Fenasucro](https://www.facebook.com/Fenasucro)

Realização:



Co-Realização:



Coord. Técnica Geral:



Evento Parceiro:



Organização e Promoção:



As visitas contribuem para ampliar a visão do agricultor em relação à eficiência e à redução de custos com a implantação de boas práticas



ações definidas no Plano de Ação do produtor e a utilização dos serviços oferecidos pela Socicana. “Tivemos 16 destaques

que comprovaram pelo menos dois requisitos e cinco cumprindo três requisitos”, contou Aline.

Produtores destaques

Os destaques foram homenageados no evento de encerramento da segunda etapa do programa. Os produtores vencedores foram: José Antônio Sargi, produtor de Jaboticabal (Controle de Propriedade – Controle de Custos); Walter de Souza, produtor de Lusitânia (Controle de Propriedade – Controle de Custos); as irmãs Cristina e Milena Gonçalves, produtoras de Jaboticabal (Gestão da Propriedade – Sucessão Familiar); Juliana Baratela e Daniela Baratela, produtoras de Jaboticabal (Sucessão Familiar – Representatividade no Setor); Fernando de Almeida, produtor de Jaboticabal (Organização – Gestão da Propriedade); João Alcides e Florindo Canalli, produtores de Monte Alto (Melhoria Contínua – Organização da propriedade); Antônio Bellodi, produtor de Jaboticabal (Organização da Propriedade – Estrutura Física); Luiz Ricardo de M. Barreto (Tetê Barreto), produtor de Taquaritinga (Melhoria Contínua – Estrutura Física); Luiz Carlos e Eliana Sinhorelli, produtor de Guatapará – SP (Estrutura Física – Depósito de Defensivos); André Stoianov; produtor de Pradópolis (Estrutura Física – Depósito de defensivos e embalagens Depósito de Defensivos); Hermes Marcon Jr, produtor de Jaboticabal (Estrutura Física – Depósito de Defensivos - Gerenciamento de Custos); Marco Aurélio Ferraro, produtor de Taquaritinga (Melhoria Contínua – Utilização do suporte e serviços Socicana); Rogério Farinelli, produtor de Monte Alto

(Boas Práticas Agrícolas – Altas Produtividades); Miguel Primiano, produtor de Matão (Meio Ambiente - Boas Práticas) e Manoel Carneiro, produtor de Dumont (Meio Ambiente – Colocação de fossa séptica em todas as propriedades – Recuperação de APP).

Produtores Top Cana 5

Já os Top Cana 5 foram: As irmãs Ângela e Ana Maria Castilho, produtoras de Santa Ernestina (Melhoria Contínua – Boas Práticas Agrícolas e Gestão de Custos); Família Penariol, de Jaboticabal (Gestão da Propriedade e Trabalhista – Serviços Socicana – Boas Práticas Agrícolas); Fernando Escaroupa, produtor de Jaboticabal (Gestão da Propriedade – Sucessão Familiar – Estruturas Físicas); Mário Willian Lemos, produtor de Taquaritinga (Melhoria Contínua – Estruturas Físicas – Gestão da Propriedade) e Maurício Palazzo, produtor de Taquaritinga (Melhoria Contínua – Segurança do Trabalho – Gestão da Propriedade e Estrutura Física).

Produtividade em alta

Hermes Domingos Marcon Junior foi um dos produtores pioneiros a utilizar a Cartilha de Placas de Segurança desenvolvida pela Socicana e destacou-se também nas adequações de suas estruturas físicas, principalmente no Depósito de Defensivos, sendo um dos 16 homenageados nesta edição do programa. Com propriedades nas cidades paulistas de Taquaritinga e Ibitinga, o agricultor assumiu os negócios da família e se interessou pelo projeto que o ajudou a melhorar a sua produção de um modo geral. Ele produz em torno de 25 mil toneladas em cerca de 160 hectares. “O Top Cana nos ajudou muito a modernizar as propriedades, principal-



“O Top Cana nos ajudou muito a modernizar as propriedades”, diz Hermes Marcon

mente em relação à segurança e eu construí um novo depósito de defensivos muito mais moderno. Também foi muito útil



“Foi um projeto muito bom para a gente, pois focamos muito em questão de segurança e qualidade”, salientou Mário Lemos

nas visitas ao campo para verificar a quantidade de pragas existentes e toda essa orientação foi importante para melhorar a produção e reduzir os custos, pois eu gastei menos com agrotóxicos”, explicou.

A orientação em relação à segurança e qualidade também foi ressaltada por Mário Willian Lemos, produtor da região de Taquaritinga, um dos destaques do Top Cana 5. Com frente própria de colheita e prestador de serviço de sulcação para plantio e colheita, Lemos administra 300



hectares de cana própria, mas faz a colheita em torno de 1300 hectares por ano. Fornecedor da Raízen, ele se empenhou na realização das melhorias propostas pelo programa, que refletiu positivamente nas estruturas físicas e gestão da sua propriedade. “Foi um projeto muito bom para a gente, pois focamos muito em questão de segurança e qualidade. Nos preocupamos muito com nossos colaboradores e o programa ajudou a adquirir mais experiência neste ramo, ajudou a crescer e desempenhar um papel maior, sempre adquirindo conhecimento e melhorando naquilo que necessitava”, elucidou.

Para Izildinha Penariol, que administra o Condomínio Carmem Izildinha C.L. Penariol e outros, ao lado de familiares, o projeto foi muito bem-vindo e promove a conscientização do produtor em relação à adequação social, ambiental e econômica. “O Top Cana foi especial e veio para conscientizar e fortalecer o produtor rural sobre a real necessidade que ele tem de se adequar, tanto na administração financeira, quanto na administração do campo. A lidar com os funcionários,



“O Top Cana foi especial e veio para conscientizar e fortalecer o produtor rural sobre a real necessidade que ele tem de se adequar”, observou Izildinha Penariol

com as leis trabalhistas, com os perigos de usar inadequadamente os defensivos e as necessidades para o seu armazenamento e abastecimento”, afirmou. Segundo ela, o respaldo da Socicana com esse e outros programas é primordial para dar condições aos produtores permanecerem na atividade.

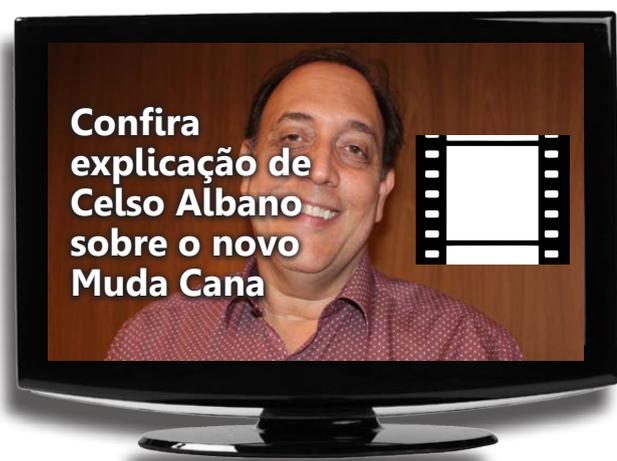


Cristiane Regina de Simoni, gerente de Projetos e Sustentabilidade da Socicana, e integrantes da Família Penariol, um dos Top Cana 5

A consequência do programa teve impacto na produção do condomínio, que administra 250 hectares de área própria com lavouras canavieiras, outros cerca de 80 hectares de terras de parceiros, também com cana e 240 alqueires com a plantação de amendoim. “Com uma área de cana bem cuidada tivemos bons resultados também nas plantações de amendoim e conseguimos colher 560 sacos por alqueires, foi uma safra muito boa”, comentou.

Parceria com a Orplana

A partir deste ano o programa Top Cana passa a integrar o “Muda Cana”, programa que tem como foco a capacitação contínua dos produtores visando ajudá-los a melhorar os seus resultados, desenvolvido pela Orplana (Organização de Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil). “Lançamos no evento de encerramento da segunda etapa do Top Cana o Muda Cana, projeto integrado de sete associações, que vai atender as outras 25 vinculadas à Orplana, através dessa plataforma digital. O portal estará disponível no mês que vem, com 16 vídeos instrutivos sobre a necessidade de se transformar”, disse Celso Albano, gestor executivo da Organização dos Produtores de Cana da Região Centro Sul do Brasil (Orplana), ressaltando ainda a fusão entre os programas Top Cana, da Socicana e Fundação Solidaried, Programa Elo, da Raízen e o Muda Cana, que passa a ser um projeto corporativo para contemplar todas as associações ligadas à Orplana.





A TT8022, por ser articulada, reduz em 40% os tempos de manobras no final da linha

Produtores e empresa global se unem para a evolução do plantio de cana mecanizado

PLANTADORA DE CANA AUTOMATIZADA TT8022 TEVE PARTE DE SEU DESENVOLVIMENTO REALIZADO JUNTO A PRODUTORES AGRÍCOLAS DA REGIÃO DE LENÇÓIS PAULISTA

Leonardo Ruiz

Em meados de 2015, algumas empresas agrícolas da região de Lençóis Paulista receberam com boas expectativas um conceito de plantio vindo de fora do país. Uma plantadora automatizada

de cana-de-açúcar desenvolvida na Argentina e já amplamente utilizada em mais de 20 países desde 2010. A máquina carregava um conceito inovador que buscava desenvolver sobre as necessidades e defi-

ciências do plantio e não sobre os conceitos de máquinas existentes.

A TT buscava entregar os benefícios próximos ao do plantio manual de cana, mas com redução do alto custo operacional relacionado ao consumo elevado de mudas quando comparado com as demais máquinas de plantio disponíveis no mercado Brasileiro.

A Doble TT, empresa global com 38 anos de experiência na fabricação de máquinas agrícolas e com presença em mais de 20 países, montou uma unidade produtiva no Brasil para produzir tecnologia personalizada às condições e interesses locais. A TT tem expertise de muitos anos atuando no setor canavieiro no mundo, trazendo consigo essa bagagem e disponibilizando ao mercado brasileiro.

O gerente de operações da Doble TT do Brasil, Merquisson Sanches, salienta que a linha canavieira da empresa está presente principalmente em países da América do Sul, América Central, África e Sudeste Asiático. Porém, ele explica que as condições brasileiras de plantio de cana-de-açúcar diferem do restante do mundo, principalmente no que tange a topografia dos canaviais.

“No caso de países da América Central e África, por exemplo, planta-se cana majoritariamente em terrenos planos, realidade diferente da encontrada no Brasil, onde não há a possibilidade de se plantar cana apenas nos melhores locais. Caso

quiséssemos adentrar o mercado brasileiro, tínhamos que produzir uma máquina específica para o país, que pudesse se superar nesses ambientes restritos.”

A região escolhida para a sede da TT do Brasil foi Lençóis Paulista, conhecida por contar com produtores altamente tecnicizados e que apostam em inovações tecnológicas para aumento das produtividades. “Enquanto montávamos nossa estrutura no município, foi comercializado um lote de máquinas para produtores agrícolas da região. Eles aceitaram nosso desafio, que era utilizar as máquinas em condições reais de plantio e nos fornecer insights sobre os pontos positivos e sobre aqueles que elas achavam que deviam receber alguma melhoria por parte da nossa engenharia”, explica Sanches.

De acordo com ele, a empresa acompanhou de perto as máquinas naquele ano, tendo produzido e entregado todo e qualquer upgrade necessário para que a plantadora tivesse

**Merquisson:
parceria entre
TT do Brasil
e produtores
para o setor
plantar mais
e melhor**





melhor desempenho.

Após um ano de validações, foi lançada no mercado nacional a Plantadora de Cana Automatizada TT8022. Com apenas dois anos e meio no Brasil, a TT vem conquistando seu espaço, já marcando presença em diversas regiões importantes do setor sucroalcooleiro do país, dentro de usinas renomadas que buscam aplicar tecnologias de ponta em suas lavouras.

PHD-Cana participa do desenvolvimento da TT8022

Com sede na região de Lençóis Paulista, a PHD-Cana foi uma das agrícolas que recebeu a plantadora automatizada TT8022 antes de seu lançamento comercial. Com oito mil hectares de terras, a empresa fornecedora de cana-de-açúcar da Zilor testou a máquina ao longo de seis meses.

Todos os testes foram acompanhados por uma equipe da TT do Brasil, que ouviu cada feedback dado pelos proprietários da PHD-Cana. "Orientamos a em-

presa sobre diversas adaptações que poderiam ser feitas na plantadora, visando entregar maior estabilidade e rendimento à máquina", destaca Hamilton Rosseto, sócio proprietário da agrícola.

Entre as modificações realizadas, destacam-se mudanças no disco de corte - de plano para convexo -, alterações no direcionamento dos pneus e a criação de um sistema autonivelante para o eixo traseiro, que responderá de acordo com a declividade de área, corrigindo o nível da caçamba, deixando a sempre nivelada, permitindo uma dosagem de cana uniforme em todo tipo de terreno.

Após o fim das adaptações, a PHD-Cana adquiriu duas máquinas, utilizando-as comercialmente até os dias de hoje. As TT8022 são, aliás, as únicas plantadoras da propriedade. Este ano, a empresa



"Com as duas plantadoras da TT do Brasil, consegui diminuir meu plantio manual", diz Hamilton

Após o fim das adaptações, a PHD-Cana adquiriu duas máquinas, utilizando-as comercialmente até os dias de hoje

deve plantar 1400 hectares. Desse valor, 80% é feito de forma mecanizada. “Com as duas plantadoras da TT do Brasil, consegui diminuir meu plantio manual, que ficou reservado a áreas mais declivosas e aquelas em que faço uso da Meiosi”, conta Rosseto.

Diferenciais da Plantadora TT8022

Segundo ele, um dos fatores que mais chamou sua atenção na TT8022 foi a melhor distribuição das mudas, mais constante e homogênea em função do sistema de esteira única da plantadora. “Devido a essa tecnologia, meu índice de falhas de plantio figura próximo a zero.”

O rendimento da máquina é outro ponto forte apontado por Rosseto. Sua maior velocidade de trabalho – que pode variar de 8 a 12 km/h – permite fazer mais hectares por dia. Entretanto, é importante ressaltar que, embora a velocidade de trabalho seja maior, a qualidade da operação continua a mesma. “A velocidade faz com que ela ganhe em melhor distribuição, fazendo com que tenhamos mais segurança para reduzir a quantidade de mudas jogadas no sulco. Saímos de um consumo



de 18 toneladas de muda por hectare para 14.” (plantio Combinado 0,9x1,5m)

A manobrabilidade também foi outro destaque lembrado pelo sócio proprietário da PHD-Cana. A máquina, por ser articulada, reduz em 40% os tempos de manobras no final da linha. Agora, não é mais necessário ficar dando ré ou estar alinhado para começar a plantar. “Por sermos fornecedores de cana, achamos interessante contar com um equipamento que tivesse rendimento alto. Talvez eu precisasse de três plantadoras convencionais para realizar o trabalho que duas dessas realizam.”

Por fim, Rosseto destacou o fato de a máquina ser 18% mais leve que as plantadoras do mercado. “Apesar de carregar a mesma quantidade de cana na caixa, percebo que o trator traciona a plantadora mais facilmente. Embora não seja possível utilizar um trator de menor potência, ocorre redução de consumo de diesel, pois o gasto energético será menor.”

Embora a fase de testes tenha terminado em 2016, pouco antes do lançamento comercial da plantadora, o sócio pro-





Canavial plantado com a Plantadora de Cana Automatizada TT8022

prietário da PHD-Cana ressalta que a TT do Brasil continua a realizar atualizações nas máquinas. São alterações solicitadas por outros produtores e usinas, mas que a empresa julga interessante fornecer aos atuais clientes. “Este ano, inclusive, levamos as duas máquinas para que fossem instaladas as novas melhorias. Eles indicaram o que poderia ser feito, achamos interessante e optamos por fazê-los”, conta Hamilton. A excelência na produção é o foco da PHD-Cana, tanto que foi pela segunda vez premiada pela Zilor como Melhor Parceiro do Ano.

Agrícola Stabile adquire TT8022 e atesta qualidade da operação

Em outubro de 2017, a Agrícola Stabile - proprietária de 6200 hectares de canaviais no município paulista de Pederneiras - adquiriu a plantadora TT8022 da TT do Brasil. A máquina está sendo utilizada para plantar os 1150 hectares da área de renovação da empresa este ano.

Paulo Stabile conta que conheceu a

máquina em outros parceiros da Zilor, usina para qual fornece cana-de-açúcar. “Perguntei para o pessoal sobre rendimento e economia de mudas. Gostei do que ouvi e, por conta disso, optei pela marca.” E os resultados, segundo ele, estão bastante animadores. “Acredito que com a TT8022 conseguirei reduzir em 15% o consumo de mudas quando comparado a outras plantadoras automatizadas que utilizo na propriedade, chegando a casa das 14 toneladas de muda por hectare.”

Embora não tenha participado da fase de testes da plantadora, Stabile conta que tem fornecido feedbacks para a TT do Brasil com algumas mudanças que ele gostaria de ver em futuros modelos. “Algumas mudanças eles já até fizeram”, destaca.

O produtor conta que não pretende mudar de marca. Pelo contrário. Sua intenção é adquirir mais uma unidade da TT8022 para auxiliar no plantio da safra 2018/19. “Além de baixo consumo de mudas, o serviço de plantio é muito bem feito. Sem falar na manutenção, que é bem mais simples do que em outras plantadoras”, finaliza.

PLANTADORA DE CANA AUTOMATIZADA

TT8022
BR

Evoluindo a forma de plantar

Distribuição uniforme com baixo consumo de mudas.

Sulcador fixado no três pontos do trator.

Agilidade nas manobras de cabeceira.

A mais leve do mercado.

Espaçamentos: Convencionais, Alternados e Abacaxi.

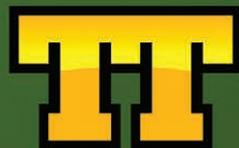
Exclusivo sistema autonivelante da caçamba em áreas inclinadas.

Rebatimento hidráulicos dos Ailerons

 www.ttdobrasil.com

 [TTdoBrasilLtda/](https://www.facebook.com/TTdoBrasilLtda/)

 [TT.global](https://www.whatsapp.com/channel/00299171111111111111)



Doble TT do Brasil Ltda.

Rod. Juliano Lorenzetti km 8,93 - D. Ind II - 18685-745 - Lençóis Paulista - SP - Brasil

Tel: +55 (14) 4105-0515 - Cel: +55 (14) 98200-3125 

vendas@ttdobrasil.com - www.ttdobrasil.com



No condomínio, em vez de cada produtor adquirir o seu trator, todos os condôminos partilham do mesmo, gerando uma significativa redução de escala



União que faz a força

MOVIMENTO DE UNIÃO DE PRODUTORES EM CONSÓRCIOS OU CONDOMÍNIOS SE TORNOU UMA PRÁTICA COMUM NO SETOR CANAVIEIRO NACIONAL. CONCENTRAÇÃO PERMITE MAIOR EFICIÊNCIA E SINERGIA OPERACIONAL

Leonardo Ruiz

O panorama do fornecedor canavieiro está bastante desafiador. A nova realidade do setor sucroenergético tem demandado níveis diferenciados de gestão das propriedades agrícolas, o que requer uma alteração na forma dos produtores se organizarem para se adaptar às necessidades do mercado. Plantar cana se tornou “fácil”. Difícil mes-

mo é alcançar o mesmo grau de eficiência da porteira para dentro.

Sócia da PwC Brasil, Ana Paula Malvestio explica que os desafios enfrentados atualmente pelos fornecedores não são os mesmos de décadas atrás. Há 20 anos, por exemplo, quase nenhum produtor conhecia seus custos de produção. Na época, era comum que recorressem a consulto-

rias – como a PwC – para apuração desses custos. “Hoje, eles se tornaram excepcionais na gestão agrícola. Tanto, que os desafios atuais não estão mais no campo, mas dentro dos escritórios.”

Ocorre que cerca de 30% do setor sucroenergético está nas mãos de investidores estrangeiros. São stakeholders que interagem cada vez mais com os atores da cadeia e que demandam níveis diferenciados de transparência e gestão de negócio, controles e boas práticas de governança corporativa.

“O produtor passa, obrigatoriamente, a ter que dar mais atenção a fatores que, no passado, eram deixados de lado, como proteção patrimonial - nos casos de sucessão familiar -, riscos ambientais e trabalhistas, preparação para expansão pela eventual recepção de investidores de capital ou estratégicos e necessidade de captação de recursos num setor que é altamente exposto a riscos”, detalha Ana Paula.



Ana Paula Malvestio:
“Outrora concorrentes que não conversavam entre si, os agricultores agora devem se tornar competidores que se unem para que todos possam ganhar”

BENEFÍCIOS DA GESTÃO E GOVERNANÇA NO AGRONEGÓCIO



Fonte: PwC

Segundo ela, por conta desse novo cenário, se tornou extremamente difícil trabalhar de maneira individual. “Caso o produtor opte por operar sozinho, terá que arcar com tamanhos custos extras – como a contratação de contadores e advogados – que será difícil obter sustentabilidade na produção.”

Para a sócia da PwC, a união de produtores em consórcios ou condomínios agrícolas é uma das únicas formas de fazer face a esse novo panorama. “Outrora concorrentes que não conversavam entre si, os agricultores agora devem se tornar competidores que se unem para que todos possam ganhar. Trata-se da economia do compartilhamento.”



Condomínios e consórcios permitem melhor eficiência operacional e aumento dos níveis de gestão

A união de produtores em condomínios agrícolas e consórcios se tornou uma prática comum nos últimos anos, sendo que diversos são os benefícios decorrentes do ato, como melhor eficiência operacional, busca de metas e resultados, aumento dos níveis de gestão e governança, possibilidade de maiores investimentos, otimização de recursos, captação de recursos e/ou investidores, fortalecimento comercial e ganho de representatividade no mercado.

De acordo com Ana Paula, a partir do momento em que essas parcerias são assinadas, as decisões em cada propriedade serão muito mais estratégicas, já que os agricultores terão mais tempo para gerir do que para colocar a mão na massa, pois

as responsabilidades, que antes eram apenas deles, passam a ser compartilhadas.

“Desse modo, o produtor obtém acesso a maior capital - pois reduz os riscos - e consegue enxergar uma longevidade e perpetuidade do negócio e da propriedade rural, saindo de um nível informal de maturidade - em que ele executa suas próprias tarefas, a seu modo e constantemente assume responsabilidade por novos processos - para o otimizado, nível caracterizado pelo uso disciplinado dos processos.”

A possibilidade de produtores rurais se unirem em consórcios ou condomínios agrícolas não é nova. Data, na verdade, de 1964. O artigo 14 do Estatuto da Terra (Lei. 4.504/64) afirma que o “poder público facilitará e prestigiará a criação e a expansão de associações de pessoas físicas e jurídicas que tenham por finalidade

GESTÃO: EM QUAL NÍVEL DE MATURIDADE VOCÊ SE ENCONTRA?

Informal	Formal	Gerenciado	Otimizado
<ul style="list-style-type: none"> • Processo padrão limitado ou inexistente. • Usuários executam suas próprias tarefas, a seu modo e constantemente assumem responsabilidade por novos processos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Processos formalizados e estabilizados. • Uso limitado de processos. • Não existem monitoramentos e medições. • Estratégias e táticas empíricas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Processos bem definidos, formalizados e rigorosamente cumpridos. • Uso consistente de processos. • Desempenho do processo é monitorado, mas olhando historicamente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Uso disciplinado dos processos. • Sistemas para monitorar e medir a eficiência. • Feedback constante sobre o uso eficaz. • Representantes de processos com monitoramento proativo.

Fonte: PwC



No condomínio, há a união de produtores que compartilham os mesmos ativos, como terras ou maquinários. No consórcio, existe apenas a vontade de produzir em conjunto, mas sem o compartilhamento de bens

o racional desenvolvimento extrativo agrícola, pecuário ou agroindustrial, e promoverá a ampliação do sistema cooperativo, bem como de outras modalidades associativas e societárias que objetivem a democratização do capital.”

O parágrafo 1º do mesmo artigo diz que “para a implementação dos objetivos referidos no artigo, os agricultores e trabalhadores rurais poderão constituir entidades societárias por cotas, em forma consorcial ou condominial, com a denominação de ‘condomínio’ ou ‘consórcio’”

A lei detalha o condomínio rural como um agrupamento de pessoas físicas ou jurídicas constituído em sociedade por cotas, mediante fundo patrimonial pré-existente, com o objetivo de produzir

bens, comprar e vender, prestar serviços, que envolvam atividades agropecuárias, extrativistas vegetal, silviculturais, artesanais, pesqueiras e agroindustriais, cuja duração é por tempo indeterminado. O fundo patrimonial do condomínio pode ser integralizado com bens móveis, imóveis ou moeda corrente.

Já o consórcio é um agrupamento de pessoas físicas ou jurídicas constituído em sociedade por cotas, com o objetivo de produzir, prestar serviços, comprar e vender, quando envolver atividades agropecuárias, extrativistas vegetal, silviculturais, artesanais, pesqueiras e agroindustriais, cuja duração é por tempo indeterminado.

Ana Paula Malvestio explica que a principal diferença entre as duas modali-

dades é que, no caso do consórcio, não há compartilhamento de bens. “No condomínio, eu faço união de produtores que compartilham os mesmos ativos, como terras ou maquinários. No consórcio, eu tenho apenas a vontade de produzir em conjunto, mas sem compartilhar bens. Cada um pega seu bem, sendo que, no contrato, são especificados direitos e obrigações.”

Como similaridade principal, a sócia da Pwc relata que, em ambos os casos, os produtores continuam sendo tributados como pessoas físicas, ou seja, não há personalidade jurídica. Além disso, todas as

regras de administração e administradores são definidas em contrato.

Produtores de Piracicaba encontram no condomínio agrícola uma forma de permanecer na atividade

Quando as famílias Mazzero e Grandis começaram a produzir cana-de-açúcar em Piracicaba, SP, lá no começo do século XX, a região era a maior produtora de cana do estado de São Paulo. Mas o solo mais fértil do nordeste paulista, fez com que a região de Ribeirão Preto assumisse o posto.

PRINCIPAIS ASPECTOS CONCEITUAIS

CONDOMÍNIO DE PRODUÇÃO RURAL	CONSÓRCIO DE PRODUÇÃO RURAL
Necessidade de fundo patrimonial pré-existente (bens móveis, imóveis ou moeda corrente);	Define-se uma forma de cooperação, cada um concorrendo com seu patrimônio e sem qualquer bem em comum.
Não tem personalidade jurídica, figurando como mera associação (capital, trabalho, etc...), embora seja obrigado à inscrição do CNPJ.	Não tem personalidade jurídica, figurando como mera associação (capital, trabalho, etc...), embora seja obrigado à inscrição do CNPJ.
Definição dos percentuais de participação nos frutos, lucros ou prejuízos do condomínio, bem como rateio de despesas, investimentos;	Pode ser de parte dos ativos como maquinários, por exemplo.
Especificam as propriedades para uso em comum;	Ausência de previsão legal para operacionalização do consórcio no âmbito estadual (recomenda-se regimes especiais).
Possibilidade de captar novas áreas através de arrendamento ou parceira agrícola entre terceiros e o próprio condomínio.	

A liderança ribeirão-pretana ficou cada vez maior a partir da mecanização do corte, que exige áreas planas, condição mais restrita no relevo piracicabano, que em boa parte é formado por topografia acidentada. O aumento das áreas urbanas, a proibição da queima e a fuga da mão de obra, são outros motivos para o encolhimento da cultura canvieira na região. Muitos já abandonaram o setor, mas não é o caso de Sandra Regina Mazzero Grandis.

Como a produção de cana está em seu sangue, Sandra começou a buscar alternativas para que pudesse continuar na atividade. Queria também desenvolver um trabalho diferenciado que viabilizasse a seus companheiros - pequenos produtores - se manter na lavoura canvieira, mesmo em uma região com tantas adversidades, como passou a ser a de Piracica-



Para que os pequenos produtores de Piracicaba pudessem permanecer na atividade, Sandra Mazzero Grandis auxiliou na criação de um condomínio agrícola

ba. A saída foi a criação - juntamente com outros agricultores - de um condomínio agrícola.

Até os dias de hoje, o corte de cana



A topografia mais acidentada da região de Piracicaba dificulta o corte mecanizado, a alternativa encontrada pelo Condomínio Agrícola foi o corte manual de cana crua

na região é feito de forma manual – sem queima prévia - em função da topografia acidentada. O condomínio agrícola do qual Sandra participa tem a única e exclusiva função de congregar os trabalhadores rurais do corte da cana, diluindo os gastos com impostos e diminuindo a dor de cabeça.

“A burocracia de contar com funcionários é tamanha que eu perderia todo meu tempo atrás de uma pilha de papéis. Agora, tenho mais disponibilidade para tocar minha lavoura da melhor forma, pois, no condomínio, existem pessoas específicas para cuidar dessa questão, me livrando desse fardo.”

Ao todo, o condomínio agrícola conta com mais de 100 trabalhadores rurais, que prestam serviços para os condôminos que, por sua vez, pagam ao condomínio um valor pré-estipulado por tonelada de cana colhida. Condomínio este, inclusive, que é bastante profissionalizado. Além de advogados e contadores que cuidam das obrigações trabalhistas, existem ainda refeitórios e alojamentos para os trabalhadores do corte da cana. “Imagina eu ter que tocar tudo isso sozinha. Ficaria inviável permanecer na atividade.”

Família Rodrigues cria condomínio agrícola e divide despesas e lucros entre si

Em propriedades familiares, o condomínio é o instituto mais utilizado. É o



ARQUIVO CANAONLINE

Um dos sócios do Condomínio Santa Izabel, Paulo Rodrigues aposta nesse modelo de trabalho para redução de custos administrativos e de operação

caso da família Rodrigues, proprietária de 14.305 hectares (88,9% parcerias e 11,1% próprias) nas cidades de Jaboticabal, interior paulista, Monte Alegre de Minas, MG, Delfinópolis e Frutal, as três em Minas Gerais. O condomínio Santa Izabel é tocado por quatro irmãos, pessoas físicas que se organizam para operar os ativos de forma conjunta. As máquinas são utilizadas em comum, assim como as compras de insumos e venda da produção.

Um dos sócios do condomínio, Paulo Rodrigues explica esse modo de trabalho é, sem dúvida, o mais eficiente, já que todos trabalham em conjunto e, posteriormente, as despesas e receitas são divididas igualmente. “É mais fácil operar dessa forma. Se operássemos diferentes, haveria redução da escala. Em vez de um trator, teríamos que contar com quatro. Agora, trabalhamos com economia de escala significativa e redução de custos administrativos e de operação.”



GLOBAL AGRIBUSINESS FORUM 2018

23 e 24 de julho
Hotel Sheraton WTC
São Paulo

KREMLIN

Moscou, Rússia



A CIÊNCIA DO CAMPO A SERVIÇO DO PLANETA: A AÇÃO É AGORA.

Global Agribusiness Forum, o encontro internacional que reúne os maiores expoentes da agricultura mundial, para debater o agronegócio e buscar soluções para o desenvolvimento sustentável.

Plante a marca da sua empresa no principal evento de conteúdo e relacionamento do agronegócio mundial.

WWW.GLOBALAGRIBUSINESSFORUM.COM
CONTACT@GLOBALAGRIBUSINESSFORUM.COM
+55 (11) 4133.3944

Trigo:

A Rússia é referência histórica na produção de trigo, sendo um dos maiores exportadores mundiais. Tecnologia e mais renda para o produtor e alimento acessível para o consumidor.

Cadastre-se no site do evento para assistir a transmissão ao vivo.

f t in Instagram YouTube / GlobalAgribusinessForum



Coaching ajuda o campo a produzir mais e melhor

MÉTODO PASSA A SER ADOTADO POR ENTIDADES COMO A CANAOESTE E COPERCANA PARA IMPULSIONAR AS HABILIDADES DE LIDERANÇA E MAXIMIZAR RESULTADOS



A Copercana e a Canaoeste investem para dar suporte aos seus associados produzirem mais e melhor

Andréia Vital

Cada vez mais fazer uma boa gestão tem sido o caminho certo para aqueles que querem reduzir custos e permitir o máximo potencial de suas propriedades. Neste sentido, o coaching, método criado originalmente pelo americano Timothy Gallwey, vem ganhando cada vez mais espaço no cenário agrícola pela aplicação flexível e por incentivar a melhoria contínua no campo.

“Um ambiente de negócios que se sustente precisa ser ético, estratégico, planejado e capacitado. Alinhar todas essas qualidades somadas ao coeficiente de inteligência emocional é, sem dúvida, atingir o melhor dos mundos do realizar. O coaching proporciona essa visão”, afirma Almir Torcato, gestor corporativo da Associação dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo (Canaoeste), que iniciou

o processo no início deste ano com a Multi Training, após sua experiência em anos posteriores.

Segundo o executivo, a iniciativa partiu de uma proposta encaminhada pela Associação dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil (Orplana), a todas as suas associadas, sugerindo o desenvolvimento de suas lideranças e a demanda levou ao coaching. “É questão de conhecer um novo processo, já que tudo está em evolução e se transforma o tempo todo. O coaching é um processo de renovação, amplia a visão, abre possibilidades e nos deixa numa condição mais favorável para tomar decisões conscientes”, elucida Torcato, ressaltando que, no mundo atual, o principal desafio, além da competência técnica é ter a competência estratégica para conseguir expor suas ideias e realizá-las com clareza e consciência.”

Para o gestor, o método promove o autodesenvolvimento e o empoderamento do ser, como também proporciona equilíbrio e melhoria no controle das emoções.



“Um ambiente de negócios que se sustente precisa ser ético, estratégico, planejado e capacitado. O coaching proporciona essa visão”, afirma Torcato

“O coaching me ajudou a entender as minhas limitações e, muito mais do que isso, contribuiu para identificar de forma segura e nítida o meu potencial”, conta, salientando que, durante as sessões, foi apontado seu poder estratégico e de síntese, indicando que pensa o todo e tem facilidade de visualizar etapas, para então formular a cronologia de suas ações. “Eu sabia que tinha essa capacidade, mas não a identificava como um ponto

A Canaoeste tem 11 filiais espalhadas pelo estado de São Paulo e conta com aproximadamente 2500 associados que produzem cerca de 9 milhões de toneladas de cana por safra



tão forte”, pondera.

Torcato é coachee (cliente) da Sandra Schiavetto, pedagoga, psicopedagoga, master coach e sócia da Multi Training, empresa especializada em Liderança e Cultura Organizacional, localizada em Ribeirão Preto, SP. “A Sandra consegue, com um olhar crítico e ao mesmo tempo tão benevolente, identificar diversos pontos e traçar estratégias para melhorar o desempenho pessoal e profissional, propondo equilíbrio entre razão e emoção. O trabalho é maravilhoso, ela nos ajuda a entender e absorver nossas potencialidades para que isso seja transformado em ações concretas. De quebra, a gente conta ainda com a assertividade e a energia contagiante que ela tem”, assegura.

O coaching é uma grande ferramenta para lidar com pessoas e seus diversos estágios de ego, principalmente o nosso próprio. O relacionamento com pessoas demanda entender as singularidades e diversidades, algo ainda pouco explorado em níveis subjetivos, mas de grande relevância em todas as situações da vida. Quando o indivíduo trabalha consigo próprio, tem muito mais chances de compreender as atitudes e opiniões dos outros, diminuindo o risco de levar para o pessoal uma questão estritamente profissional.

O método também é importante no sentido de manter o foco no resultado, sobretudo, diante da modernização das instituições para enfrentar os desafios dos novos tempos, como ocorre com a Canaoste.



“A mudança de posição impõe uma mudança de postura e o coaching têm ajudado neste sentido”, afirma Ortolan

O ciclo de mudanças teve início em 2015 e sua reestruturação exige muita perseverança diante de novas perspectivas. “Era necessário elevar o nível de gestão para atender a tradicionalidade dos nossos associados e ao mesmo tempo propor a modernização necessária”, explicou Torcato, lembrando que foram identificadas 12 ações pelo projeto de modernização da associação, que completa 73 anos no próximo dia 22 de julho.

“Realizamos todo o trabalho de gestão orçamentária e estamos concluindo o de gestão de pessoas, trabalhando bastante a questão de banco de dados para poder estudar o ambiente de produção e viabilizar a formação de blocos de colheitas e de negociação com as unidades industriais, possibilitando assim organizar a classe de uma maneira que ela possa ter ganho com escala, algo que talvez o produtor pequeno não tenha”, explicou o gestor, comentando que o coaching também ajudou a compre-

ender e a lidar melhor com as novas etapas que surgem com a modernização da entidade. “Costumo brincar que no setting de coaching o trabalho é pela paz. Ali, aos poucos, a gente estabelece uma condição de nos tornar cada vez mais felizes, seguros de nós mesmos e com visão de futuro próspero. No desenrolar do processo conseguimos perceber como os relacionamentos estão mais suaves e há, de fato, melhor compreensão entre as pessoas”, conclui.

Um novo olhar sobre as mudanças

Além de proporcionar o aumento da visão sistêmica empresarial e o equilíbrio entre a vida pessoal e profissional, o coaching contribui para a agilidade na gestão de mudanças, oferecendo o apoio ideal para o momento em que o produtor Manoel Carlos de Azevedo Ortolan vive atualmente. O profissional passou a conciliar a

presidência da Canaoeste, entidade com 11 filiais espalhadas pelo estado de São Paulo, com aproximadamente 2500 associados que representam cerca de 9 milhões de toneladas de cana a cada safra, que contempla um grande portfólio de serviços nos pilares técnico e agrônomo, jurídico, ambiental e político, entre outros, com a presidência executiva da Cooperativa dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo (Copercana).

“Foi feita uma mudança estatutária e a Assembleia elegeu o Conselho Deliberativo. Hoje temos quatro diretores, eu como diretor presidente executivo, o Giovanni Bartoletti Rossanez, como diretor financeiro, o Francisco César Urenha, como diretor administrativo e o Marcio Fernando Meloni, como diretor comercial. O Antonio Eduardo Toniolo é o presidente do Conselho Deliberativo da Copercana”, explicou Ortolan.

A Copercana, que comemora 55 anos



A Copercana, que comemora 55 anos neste mês de maio, tem cerca de seis mil cooperados e mais de mil e duzentos funcionários

neste mês de maio, tem cerca de seis mil cooperados e mais de mil e duzentos funcionários, disponibilizando um portfólio grande de produtos como defensivos, fertilizantes, calcário, sementes, implementos agrícolas, combustíveis, lubrificantes e artigos automotivos. Está presente nos estados de São Paulo e de Minas Gerais, tem 21 lojas de ferragens e magazine, um auto center, cinco supermercados e seis postos de combustíveis. Até agosto deste ano,

to foi produtiva a gestão da diretoria anterior”. Ele afirma que não tem dúvida de que o coaching tem sido um suporte importante nesta transição. “A mudança de posição impõe uma mudança de postura e as sessões têm ajudado neste sentido, pois nos dá mais clareza e confiança para expor as ideias, possibilita melhorar o poder de negociação, de relacionamento maior com todos, como também, nos dá suporte para enfrentar os desafios do nosso setor”, diz,



COMUNICAÇÃO COPERCANA

Entre os negócios da Copercana estão os postos de combustíveis, atualmente são seis, mas até agosto deste ano, mais dois serão inaugurados, um em Ribeirão Preto e outro em Sertãozinho

inaugurará mais um supermercado em Sertãozinho e mais dois postos, um em Ribeirão Preto e outro em Sertãozinho.

Segundo Ortolan, “o desafio é dar sequência ao excelente trabalho que foi realizado até hoje, mantendo o ritmo de crescimento da Copercana, pois sabemos que a cooperativa não pode retroceder. Tem que estar sempre abrindo alguma frente, crescendo, caso contrário, fica para trás no mercado, ainda mais sabendo o quan-

contando que no passado a metodologia já ajudou a harmonizar e melhorar as ações do Departamento Técnico da Canaostete, sendo o resultado muito positivo, tanto para a equipe quanto para os associados.

É um ano difícil para o setor sucroenergético, talvez seja o pior de todos que vivemos com relação ao preço e ao desempenho agrícola, pois estamos em uma sequência de anos ruins, enfrentando situações adversas e no conjunto, compro-

**Gestão focada na sustentabilidade:
bons resultados e prêmios
para a Canaoeste**

metendo sempre a produção e a produtividade da cana”, diz Ortolan, reforçando que é preciso investir nos tratos culturais, na renovação dos canaviais e em pessoas.

“A queda dos preços também influencia na Associação, pois vivemos de taxas e quando o valor cai, a taxa também cai. E mesmo assim precisamos continuar prestando serviços de qualidade”, pondera.

Ortolan também faz coaching com Sandra Schiavetto e observa que “em meio a tantas mudanças e novas responsabilidades surgindo, poder ter uma visão global sobre diversos aspectos traz mais segurança aos profissionais. O uso dessa ferramenta contribui sim para que o campo produza mais e melhor. Nos ajuda a lidar melhor com as mudanças que estão ocorrendo. Vivemos uma época de muita tecnologia e inovações, que chegam em uma velocidade impressionante; o produtor precisa ter foco na gestão da propriedade, ser ágil para tomar decisões, ter o controle da sua atividade, se não fica para trás. E o coaching ajuda muito no sentido de dar um rumo certo para todos esses desafios, conclui.

**Lideranças emocionalmente
inteligentes, gestão eficiente
e produtividade crescente**

Para a master coach Sandra Schia-



vetto, desenvolver um trabalho com a Canaoeste é um case de sucesso e profunda satisfação. “Sou muito grata pela oportunidade de contribuir sob o ponto de vista de agregar valores subjetivos e de suporte emocional às lideranças, testemunhando que tais conhecimentos somente aqualitam competências renomadas como a do Presidente da Canaoeste Manoel Ortolan e do Gestor Corporativo Torcato Torcato.”

Sandra conta que desde muito cedo reconheceu que a sua vocação estaria em auxiliar o ser humano em sua realização plena, o que é diferente de perfeita. “Somos seres em constante construção e, a cada fase da vida ou novo desafio, podemos abrir mão do medo de crescer sendo quem somos. Esse é o ponto principal do método que desenvolvo por meio de muitos anos de estudos e experiências que a vida me proporcionou, sempre muito desejosa de superação e evolução. Cada pessoa é única e como educadora meu maior propósito é ser instrumento de libertação do manancial de forças positivas por vezes tão ocultas, caladas, aguardando uma brecha para renascer as nossas esperan-



ças no homem, pois nenhuma tecnologia será capaz de substituir o capital humano. Reitero, sou instrumento, o manancial está em cada um. Ninguém muda o outro. Sou ponte, mas como ponte aprendo a estimular o exercício da co-responsabilidade por mais lideranças emocionalmente inteligentes, por gestão eficiente e produtividade crescente.”

A Master coach salienta que nada está isolado. “Somos singulares e sistêmicos. A sabedoria está no equilíbrio dos contrapontos técnicos e comportamentais. Um apoia o outro. Líderes emocionalmente equilibrados conseguem transformar o mundo corporativo em ambientes prósperos, mesmo em situações extremamente adversas. Particularmente, os líderes da Canaeste, estão comprometidos com este equilíbrio, uma parceria inspiradora e com resultados comprovados, corroboran-



“Somos seres em constante construção e, a cada fase da vida ou novo desafio, podemos abrir mão do medo de crescer sendo quem somos”, diz Sandra

do com o conceito de que cada colaborador, independentemente de sua posição ou cargo, constrói a cultura por meio de sua inteligência e contribuição para que as mudanças organizacionais possam prosperar com sob os princípios de pertencimento e sustentabilidade.”

Multi Training

Para conhecer melhor o que mais podemos fazer por você e sua empresa, basta nos contatar:

Sandra Schiavetto – Master Coach

sandra.schiavetto@multitraining.com.br – (16) 98131-7177 / (16) 3325-5290

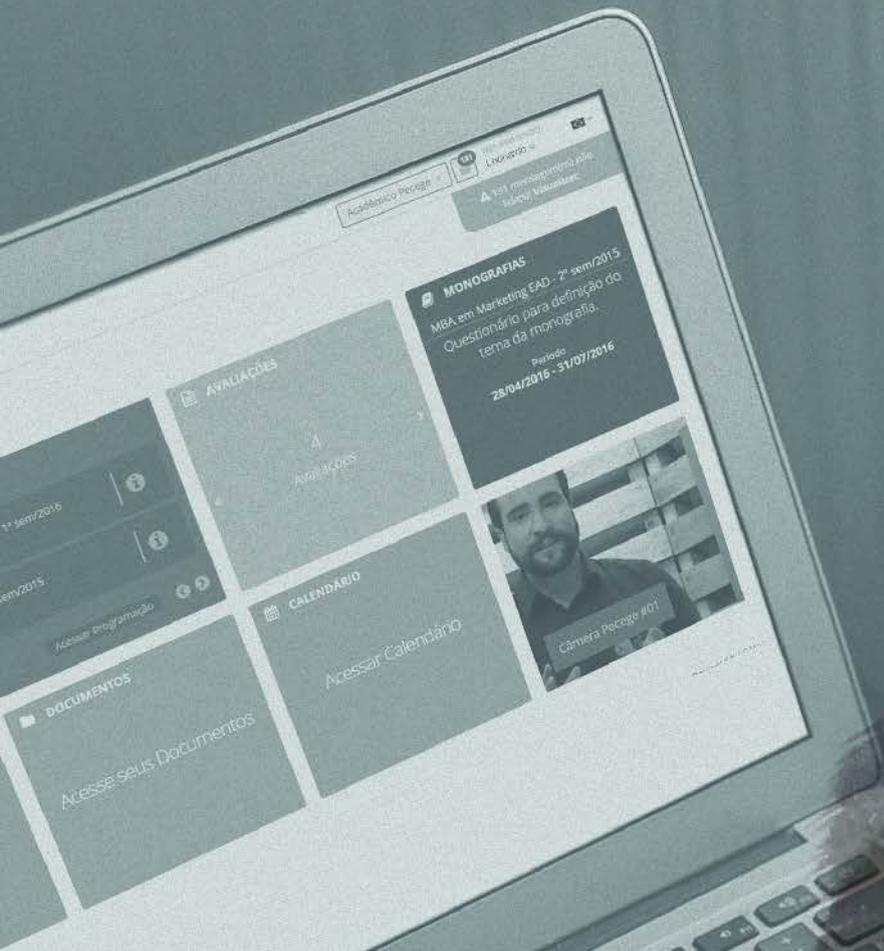
Fabiane Zat – Consultora de Relacionamento e Trainer

fabiane.zat@multitraining.com.br - (16) 99248-0092 / (16) 3325-5290

Paulo Catanoze – Consultor Parceiro e Trainer

paulo.catanoze@multitraining.com.br - (16) 99723-6531 / (16) 3325-5290

Visite nosso site e veja alguns depoimentos de nossos clientes:
www.multitraining.com.br



MBAUSP ESALQ

INSCRIÇÕES ABERTAS

1º SEMESTRE 2018

Gestão de Negócios

Marketing

Gestão Escolar

Agronegócios

Gestão de Projetos

Varejo e Mercado de Consumo

Gestão em Cooperativas de Crédito

MBAUSP ESALQ

(19) 3375-4250   mbauspesalq.com
(19) 99948-4769   mbaesalqusp

*A última prova do curso (de qualificação) deverá ser feita presencialmente no campus da USP/Esalq, em Piracicaba