

CanaOnline[®]

20 de Outubro · 2017 · Nº 47

ha
hospital
de amor
barretos



A cana contra o câncer

Desde 2012, usinas doam energia ao Hospital de Câncer de Barretos.
Agora, a instituição conquista o apoio das mulheres do setor

Ajudamos produzir a **energia** que move o seu dia

A experiência é uma das características mais marcantes da DMB. Afinal, **são mais de 50 anos de desenvolvimento** constante que a tornaram uma empresa dinâmica e que investe na **qualidade** de seus equipamentos e serviços.

Exemplo disso é a **Plantadora de Cana Automatizada**, que inúmeras usinas e produtores já comprovaram um plantio mais uniforme, sem falhas e com grande redução no consumo de mudas. Assim como os **Adbadores de Discos**, que aplicam os fertilizantes da forma mais correta e os **Aplicadores de Inseticidas em Soqueiras**, que proporcionam o melhor controle das principais pragas da cana.

Acesse nosso site e conheça todos os produtos que podem contribuir para o aumento da sua lucratividade.

PLANTADORA DE CANA PICADA

PCP 6000
AUTOMATIZADA



ADUBADOR DE DISCOS 1250 H



APLICADOR DE INSETICIDAS EM SOQUEIRAS



Av. Marginal Francisco Vieira Caleiro, 700
Bairro Industrial - Sertãozinho/SP
Fone: +55 16 3946-1800
Fax: +55 16 3946-1809
e-mail: dmb@dmb.com.br



www.dmb.com.br

A marca da cana

A cana e o agro contra o câncer!



Símbolo do Outubro Rosa, campanha contra o câncer de mama

A energia elétrica gerada pela biomassa da cana apresenta muitas vantagens: é renovável; contribui na redução de emissões de gases do efeito estufa; é competitiva em termos de custos; está disponível na época de seca; gera renda e emprego no campo; estimula à indústria de bens de capital; e está próxima ao centro de carga.

Mas desde 2012, a energia proveniente da biomassa da cana adicionou mais um item à sua lista de benefícios. É que unidades sucroenergéticas passaram a participar da campanha Energia do Bem, doando energia elétrica para o Hospital de Câncer de Barretos (HCB).

No último mês, o Grupo Cofco aderiu à campanha Energia do Bem e se uniu a Viralcool, Grupo Tereos, São José da Estiva, Santa Isabel e a Ipiranga. Atualmente, a energia doada por essas usinas responde por 35% do

consumo do hospital. Só a doação do Grupo Cofco, que é de 4.386,800 MWh, representa, aproximadamente, 20% do montante consumido pelas cinco unidades do HCB presentes no mercado livre. Se outras quatro usinas fizessem doações como a da Cofco, 100% do consumo do hospital (mais de 18.000 MWh/ano) será suprido.

Uma pesquisa divulgada pela MD Anderson Cancer Center, em Houston, no Texas, um dos maiores centros de tratamento e pesquisa contra o câncer do planeta, afirma que, em 2050, 50% da população mundial irá entrar em um hospital para tratar de câncer.

E para continuar a realizar seu trabalho de excelência, o Hospital de Câncer de Barretos pede ao setor mais doações de energia. O HCB também precisa construir a Unidade de Transplante de Medula Óssea e Unidade do Adulto Jovem, que demanda a verba de R\$ 10 bilhões. Para isso, lançou a campanha Agro contra o Câncer. O que a cana já faz contra o câncer e o que a cana e o agro podem fazer contra o câncer, são destaques da matéria de capa desta edição da CanaOnline.

Boa leitura!



Luciana Paiva
luciana@canaonline.com.br



CAPA

A cana contra o câncer

ha
hospital
de amor
barretos



Tendências

- O compliance tributário e a indústria sucroenergética



Agrícola

- A cana agora tem plano de saúde

Economia

- Os desafios do setor sucroenergético para a próxima década

Fitotécnico

- Um perigo dormente nos canaviais

Gestão de Pessoas

- Gestão de vida e carreira



Gestão do Negócio

- De vento em popa

Gestão Agro

- Os desafios na gestão do agro, unindo tradição e novas possibilidades

Cana Substantivo Feminino

- Dinamismo e dedicação unem a presidente e a gerente

Produtores de Cana

- Produtores do Mato Grosso do Sul ressuscitam canaviais

Ponto de Vista

- Empresas de pequeno e médio porte do agronegócio buscam ficar grandes!



Sustentabilidade

- O setor planta árvores

Coluna Lean Agro

- Por que Gestão Lean no Agronegócio?

CanaOnline®

Editora

Luciana Paiva
luciana@canaonline.com.br

Redação

Adair Sobczack
Jornalista
adair@canaonline.com.br

Andréia Vital
Jornalista
andreaia@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

Aproveite melhor sua navegação clicando em:



Vídeo



Fotos



Áudio



Link

Editor gráfico

Thiago Gallo

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

O setor não pode mais
só focar na produção
de cana-de-açúcar

O compliance tributário e a indústria sucroenergética

Ana Malvestio¹ e Joaquim Amaral²

Vivemos um cenário em que os agentes envolvidos na cadeia de produção de cana-de-açúcar não podem mais focar a atenção somen-

te em temas ligados à produção ou mesmo à importante área financeira. O preço do etanol e do açúcar, volatilidade do dólar, assim como questões climáticas e de

manejo da cultura são essenciais ao empresário do setor sucroenergético. A carga tributária é outro assunto que ocupa a agenda. A tributação do PIS e Cofins do etanol e a CIDE têm sido bastante debatidas no setor. Contudo, existe um ou-

tra das mais complexas. A gestão tributária demanda altos investimentos, que, se não atendidos, podem resultar em altos custos com grande impacto na rentabilidade do negócio.

E, então, o que seria o compliance



O não cumprimento das obrigações fiscais nos prazos legais ou com incorreções acarreta pesadas multas aos contribuintes

tro tema tão importante quanto a própria carga tributária, mas que não tem sido adequadamente tratado pelo setor: é o compliance tributário.

A carga tributária brasileira não é só umas das mais onerosas do mundo, mas

tributário? Trata-se de um termo em inglês que significa agir de acordo com uma regra, um código ou imperativo. A empresa precisa estar em compliance com as diversas normas tributárias. Isso significa que a empresa deve ter políticas, proces-

sos, controles e metas que indiquem aos seus colaboradores, principalmente àqueles ligados à área fiscal, as diretrizes para que todas as normas da legislação tributária sejam devidamente seguidas.

E essa é uma tarefa fácil? Não, muito pelo contrário. Isto porque, além de esparsas, essas normas são constantemente alteradas pelo Estado, o que torna o trabalho dos profissionais da área cada dia mais complexo. Somado a isso, com a implantação do Sistema Público de Escrituração Digital (SPED), que informatizou as relações entre contribuinte e Estado, as autoridades fiscais nunca antes na história tiveram acesso a tanta informação -que é de excelente qualidade e rapidamente acessível.

O não cumprimento das obrigações fiscais nos prazos legais ou com incorreções acarreta pesadas multas aos contribuintes. Essas multas chegam, por exemplo, a 3% sobre o valor das transações comerciais ou operações financeiras, no caso de as obrigações acessórias serem entregues com informações inexatas, incompletas ou omitidas. Os contribuintes devem ter em mente que todos os elementos para o cumprimento dessas obrigações são essenciais, desde o prazo à qualidade das informações a serem transmitidas.

É essencial que seja estabelecida uma adequada governança da gestão fiscal para permitir que as empresas sigam o

compliance fiscal. Para isso, se faz essencial que os gestores tenham total controle das informações tributárias geradas, que tais informações sejam de excelente qualidade e clareza e, principalmente, que o seu sistema operacional interaja com precisão com o sistema digital da Receita Federal. Em suma, a inteligência fiscal das empresas deve falar precisamente a língua do Sistema Público de Escrituração Digital (SPED).

Assim, além do constante treinamento de seus colaboradores e criação de uma adequada governança, com processos e controles bem estruturados, é recomendável que se conte com o apoio de assessorias especializadas para validação do atendimento do compliance tributário, de modo que os processos estejam sempre alinhados com as constantes alterações das normas fiscais e, consequentemente, se evite questionamentos e autuações por parte das autoridades e até mesmo redução de custos com a implementação de procedimentos atualizados e eficientes.



¹Sócia da PwC Brasil e líder de Agribusiness



²Consultor sênior da PwC Brasil

A cana agora tem plano de saúde

ESPECIALISTAS NO SETOR CANAVIEIRO SE UNEM E CRIAM O DR. CANA, UM PROGRAMA DE CONSULTORIA COM FOCO TOTAL NAS MELHORES TECNOLOGIAS E EM GANHOS DE PRODUTIVIDADE

Luciana Paiva

Ao abastecer o veículo com etanol ou pegar um pa-

cote de açúcar na gôndola do supermercado, o consumidor não imagina o quanto é complexo produzi-los. Mas essa não é a sua preocupação, o que importa, em primeiro lugar, é o menor preço, depois a qualidade do produto e, nos últimos tempos, acrescentou-se mais um item à lista: a sustentabilidade, ou seja: a produção não pode impactar o ambiente, ser nociva às comunidades do entorno e nem desrespeitar a legislação trabalhista.

Para se manterem vivas, as unidades sucroenergéticas precisam se adequar a este mercado cada vez mais competitivo e exigente. A ordem é produzir mais com menos. Mas isso não tem sido fácil. É que



Consultores especializados integram a equipe do Dr. Cana que disponibiliza 164 módulos de serviços

além de enfrentar a falta de políticas públicas de incentivo às energias renováveis e as crises econômicas – do setor e a do país –, a atividade canavieira vive uma nova realidade da porteira para dentro: o canavial mudou - as máquinas passaram a dominar o campo; a prática da queima está praticamente extinta; a palhada da cana cobre o solo; aumenta a presença de doenças, pragas e plantas daninhas até então pouco expressivas; e, ainda, o setor desbravou novas fronteiras com diferentes condições de clima e solo. Esses fatores derrubaram a produtividade e, conseqüentemente, aumentaram o custo de produção.

Por outro lado, surge grande volu-

João Abdo e Dib Nunes Jr apresentam ao setor o Dr.Cana, uma Rede de profissionais altamente gabaritados do setor sucroenergético oferecendo seus serviços dentro de um único plano de consultoria para produção de cana-de-açúcar



me de informações de que estão à disposição do setor muitas soluções para que os canaviais alcancem as melhores produtividades, ao redor de 100 toneladas por hectare. Estão à disposição variedades de cana mais produtivas, voltadas à mecanização, personalizadas às características das diversas regiões produtoras e até a cana-energia e a cana transgênica resistente à broca. Os agroquímicos além de controlar pragas, doenças e daninhas contribuem para o aumento do teor de sacarose, outros controlam duas até três pragas ao mesmo tempo. O georreferenciamento mapeia os canaviais, registra falhas de ausência de biomassa e muitos outros detalhes. Dro-

nes realizam pulverização localizada. Quadriciclos fazem amostra de solo. Parte do plantio já é com muda pré-brotada (MPB). E a irrigação não é mais só para salvar o canavial, mas para obter maior produtividade por muito mais cortes.

No primeiro momento, essa gama de soluções tecnológicas parece facilitar a vida dos gestores sucroenergéticos, mas na verdade acaba exercendo maior pressão sobre eles. É que são muitas opções e variáveis, dificultando a acertada tomada de decisão para manter a saúde do canavial e da empresa.

Conhecedores dessa realidade vivida pelo setor, os profissionais Dib Nunes Jr - presidente do Grupo IDEA, engenheiro agrônomo especialista em produção, variedades de cana, gestão e qualidade – e João Carlos Abdo – engenheiro agrônomo especialista em gestão, planejamento e logística –, ambos com mais de 30 anos de atuação na área, estudaram uma forma que dê suporte aos gestores canavieiros para a adoção acertada das melhores



práticas e tecnologias, que resultarão em ganhos de produtividade.

Dib observa que frente a essa diver-

sidade de questões que envolvem o universo canavieiro, tornou-se necessário contar não com um consultor generalis-

Dr. Cana

O plano de saúde do seu canavial

QUEM SOMOS ?

Uma rede de consultorias especializadas



DIB NUNES JR.

Eng. Agr. especialista em produção, variedades de cana, gestão agrícola e qualidade.



JOÃO CARLOS ABDO

Eng. Agr. especialista em gestão, planejamento e logística.



ARMENE CONDE

Eng. Agr. especialista em conservação de solos, plantio e produção de cana.



LUIZ CARLOS DALBEN

Eng. Agr. especialista em manutenção, colheita e conservação de solos.



PAULO JUNQUEIRA

Eng. Agr. e advogado, especialista em problemas agrários e ambientais.



TADEU ANDRADE

Eng. Agr. especialista em gestão, treinamento e capacitação.



ENRICO ARRIGONI

Eng. Agr. especialista em entomologia e manejo integrado de pragas.



LUÍS CÉSAR PIO

Eng. Agr. especialista em sistemas de pulverização e herbicidas.



WEBER VALÉRIO

Tecnólogo de produção de cana, açúcar e álcool e especialista em aplicação de agroquímicos



FERNANDO BERTOLANI

Eng. Agr. e consultor, atua no mapeamento, manejo de solos e ambientes de produção.



LEANDRO LANCE

Eng. Agr. especialista e consultor em projetos de aspersão e gotejamento.



SIDNEI BORTOLOZZO

Engenheiro mecânico e projetista, foi coordenador do GMEC



JOSÉ BRESSIANI

Doutor em genética, responsável pelo desenvolvimento da cana-energia Vertix.



JOÃO CARLOS MIRANDA

Bioquímico e proprietário da DMLab, especializado em adubação com taxas variáveis,



FABIANO PIMENTA

Eng. Agr. especializado em planejamento da produção, operações e logística.



RONAN CAMPOS

Biólogo e consultor em uso de geotecnologias e gestão de eficiência dos processos agrícolas.



ta, mas com um especialista em cada área. Para viabilizar essa solução com melhor custo-benefício para as empresas, Dib e João criaram o Dr. Cana, um programa de consultoria que abrange praticamente todas as etapas do processo produtivo, inclusive a gestão do negócio. O Dr. Cana reúne 16 experientes profissionais e o foco é obter a máxima produção de cana-de-açúcar. Com o conhecimento de seus especialistas, o Dr. Cana irá orientar as empresas sucroenergéticas sobre a dose certa e quando utilizar as melhores tecnologias disponíveis no mercado.

“O Dr. Cana abre uma mudança de conceito no setor. Até então, as usinas, quando surge um problema, buscam um consultor no mercado. Muitas vezes, é necessário que haja rapidez na análise, mas o consultor não está disponível, com isso, a empresa precisa ficar na lista de espera, além de pagar mais por se tratar de uma urgência. Outras vezes, o orçamento do ano já estourou, impossibilitando a contratação. O Dr. Cana funciona como um plano de saúde, onde o associado pagará uma mensalidade e terá à disposição vários especialistas durante o ano”, explica João Abdo.

Como funciona o Dr. Cana

O Dr. Cana oferece duas opções de plano, a Gold com direito a cinco créditos por mês para serem trocados por serviços em consultoria para produção de cana-de-

-açúcar. E o Máster, que oferece oito créditos mensais. O cliente escolhe qual plano deseja. O Dr. Cana disponibiliza 164 módulos de serviços, cobrindo todas as etapas do processo produtivo da cana, cada módulo tem uma quantidade de créditos. Escolhido o serviço que lhe interessa, é só o cliente entrar em contato com a Central de Atendimento do Dr. Cana, pelo telefone (16) 3211-4770 para agendar a ida do consultor especializado à sua propriedade.

O associado escolhe O QUE QUISER e usa QUANDO QUISER, pois, terá créditos cumulativos para serem utilizados no período de vigência do contrato. “Se tiver para vencer o tempo e ainda restarem, cinco, seis créditos, podem ser direcionados para análises nematológicas e de fertilidade dos solos, ou ainda cursos de treinamento à distância ou mapeamento por satélites. Então, sempre haverá como utilizar os créditos oferecidos pelo Dr. Cana”, salienta Dib. Os serviços oferecidos são realizados na propriedade do associado e os créditos correspondentes a eles são descontados da cota mensal que faz parte do plano contratado. O término do serviço só ocorre após recebimento de um relatório final.

Vantagens do Dr. Cana

Para os criadores do Dr. Cana, são várias as vantagens dessa Consultoria Multidisciplinar, para começar, trata-se de uma Rede de profissionais altamente gabarita-

SEGMENTOS DE SERVIÇOS À DISPOSIÇÃO



GESTÃO
AGRÍCOLA



COLHEITA
MECANIZADA



VARIEDADES
DE CANA



QUALIDADE DA
MATÉRIA-PRIMA



TRATOS
CULTURAIS



PLANTIO



AGRICULTURA
DE PRECISÃO



MANUTENÇÃO
MECÂNICA



SOLOS



DEFESA
FITOSSANITÁRIA



IRRIGAÇÃO



BIOMASSA



AMBIENTAIS,
AGRÁRIOS E
TRIBUTÁRIOS



ANÁLISES
NEMATOLÓGICAS
E DE SOLO



ATUALIZAÇÃO
E FORMAÇÃO
PROFISSIONAL

dos do setor sucroenergético oferecendo seus serviços dentro de um único plano de consultoria para produção de cana-de-açúcar, o que abre a oportunidade de substituir um consultor generalista por vários especialistas.

João Abdo chama a atenção ao fato de que as consultorias realizadas pela equipe do Dr. Cana são exclusivamente com base em resultados e em casos de sucesso, já vivenciados por seus especialistas. Para Dib, essa consultoria multidisciplinar possibilita ao associado adequar sua previsão orçamentária e realizar um plano de melhoria contínua, estrategicamente preparado para que as unidades sucroenergéticas melhorem seus resultados, gerando um programa de desenvolvimento tecnológico de qualidade e gestão de em-

presa. Tudo isso, com uma excelente relação custo-benefício. “Os valores das mensalidades são abaixo do preço de mercado e os associados contam com um centro consolidado de excelência e tecnologia canavieira”, salienta Dib.

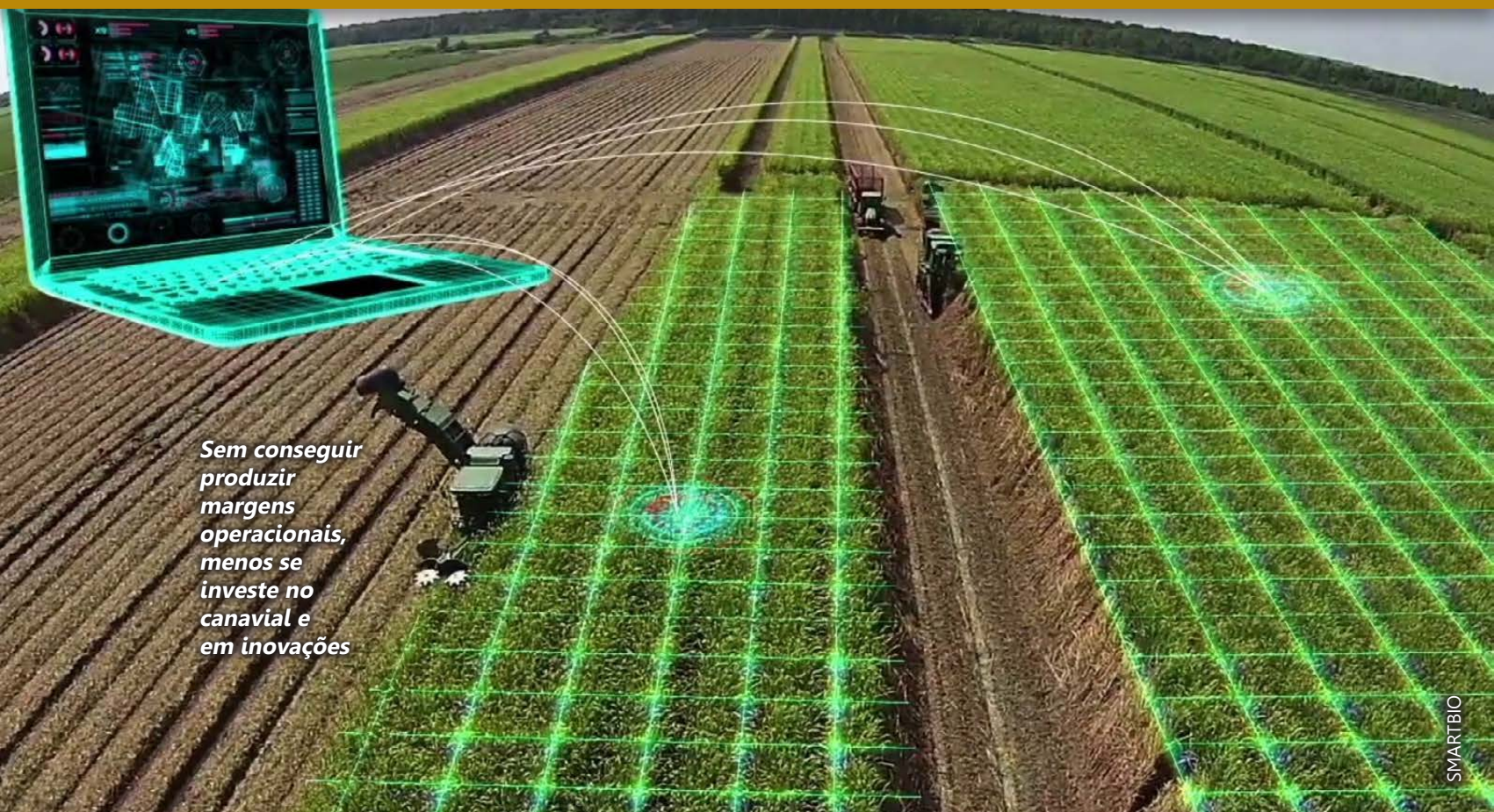
Dr. Cana

O plano de saúde
do seu canavial

**Entre em contato com a
Central de Atendimento do
Dr. Cana para saber mais e
agendar a visita do consultor**

www.drcana.com.br





Sem conseguir produzir margens operacionais, menos se investe no canavial e em inovações

SMARTBIO

Os desafios do setor sucroenergético para a próxima década

EQUALIZAR O ENDIVIDAMENTO É O PRINCIPAL DESAFIO DO SETOR

* *Marcos Françaia*

O grande e principal desafio do setor para a próxima década é, sem sombra de dúvidas, equalizar o endividamento, que tem ceifado os resultados operacionais de inúmeras empresas e impedido investimentos em inovações, que no essencial destinam-se para a redução de custos e aumento de produtividade.

Quando digo que o endividamento

tem ceifado os resultados operacionais, não direciono apenas as empresas altamente endividadas, mas também os grandes grupos econômicos que se formaram na última década, inclusive os novos entrantes nesse mercado, dos quais encontram-se com sua dívida equalizada, no entanto culminam por não obter o resultado operacional desejado influenciados pelo

comportamento negativo das empresas endividadas, que por necessidade de caixa, vendem mal e compram mal. Melhor dizendo, vendem em momentos inadequados e a preços baixos e compram mais caro. Dessa forma, toda cadeia produtiva sofre redução na margem operacional.

Sem conseguir produzir margens operacionais, menos se investe no canal e em inovações, agravando ainda mais a situação, se endividando cada vez mais com instituições financeiras ou deixando de pagar impostos. Tais atitudes tornam-se um ciclo, do qual chamo de “boomerang”, onde a cada ciclo de baixa do mercado as empresas voltam às suas bases econômicas mais fragilizadas.

O endividamento é um desafio da próxima década, pois o montante da dívida não se resolve no curto prazo, é preciso no mínimo dez anos para se ajustar

e ainda depende de uma atuação forte das lideranças do setor para tranquilizar as instituições financeiras e movimentar o governo, buscando a flexibilização dos prazos de pagamento, da taxa de juros e das garantias. Isso para dívidas financeiras e tributárias. Quando menciono tranquilizar, refiro a mostrar seriedade e congruências nas decisões estratégicas de curto e longo prazo e também na organização interna da empresa, que em alguns casos, deve-se fazer a lição de casa para ter o direito de obter apoio ao êxito sobre a crise.

Mais de 50% das empresas produtoras de açúcar e etanol têm uma administração com forte cultura familiar, onde acumular patrimônio é uma prioridade e várias decisões são equivocadas, focadas em manter o poder familiar. Ainda quando observamos os sucessores, vemos que muitos não estão sendo preparados ade-



O montante da dívida não se resolve no curto prazo, é preciso no mínimo dez anos para se ajustar



Somente as empresas que mantêm controles eficientes e um bom planejamento a longo prazo, sobreviverão frente às oscilações e pressão do mercado

quadamente para assumir os negócios.

Na linha da profissionalização, há uma geração de profissionais que chegam ao setor, oriundos de boas escolas e de outros mercados, com sede de resultado e inovação, porém, quando se deparam com uma administração ultrapassada, a maioria desiste e trata de abandonar rapidamente suas novas funções ou se acomodam, seguindo o mesmo ritmo da administração atual.

Essa ameaça profissional está gerando um grande desconforto nas instituições financeiras, que tem cobrado cada vez mais um programa de GOVERNANÇA CORPORATIVA.

Acreditar que o mercado vai reagir e voltar a produzir margens que possam resgatar a dignidade das empresas no curto prazo é um sonho, pois todos os sinais são de tempos difíceis e somente aquelas empresas que mantêm controles eficientes e um bom planejamento a longo prazo, serão as que sobreviverão frente às oscilações e pressão do mercado.

Para que os desafios se tornem oportunidades é primordial que cada autoridade do setor atue de forma ativa e constante já, no presente. Cada um cumprindo



com suas responsabilidades, portanto todas ligadas, funcionando como uma engrenagem que impulse a sair do ciclo "boomerang", ciclo de voos pequenos com retorno sempre para a mesma base e ainda mais endividado, para um ciclo que chamo de "flecha", que nasce de um planejamento adequado no presente e com compartilhamento de soluções em busca da superação no futuro.

Uma reflexão para os gestores das empresas: você já começou o orçamento econômico do próximo ano? Pense nisso, pois se ainda não, poderá ter surpresas desagradáveis mais cedo do que imagina.



*** Marcos França é diretor da MBF Agribusiness**

Um perigo dormente nos canaviais

DEFINIDO COMO UMA RESERVA DE SEMENTES DE PLANTAS DANINHAS VIÁVEIS EM CONTATO COM O SOLO, O BANCO DE SEMENTES É O PRINCIPAL FATOR LIMITANTE PARA A ERRADICAÇÃO COMPLETA DAS ERVAS INVASORAS DOS CANAVIAIS



DIVULGAÇÃO USINAS ITAMARATI

Sementes de plantas daninhas ficam dormentes nos canaviais, prontas para eclodir a qualquer momento

Leonardo Ruiz

Os canaviais brasileiros possuem um monstro adormecido em seus solos. Sementes viáveis de plantas daninhas em estado de dormência, prontas para eclodir ao menor sinal de estímulo, vindo a substituir àquelas que,

com grande esforço, foram eliminadas pelas equipes de tratores culturais das usinas.

Alguns pesquisadores estimam que a quantidade de sementes enterradas na camada arável do solo em diferentes ecossistemas e localidades pode variar de 2.000



PROLIFICIDADE PLANTAS DANINHAS

ESPÉCIE	NOME VULGAR	NÚMERO DE SEMENTES POR PLANTA
<i>Amaranthus spp</i>	Caruru	120.000
<i>Chenopodium album</i>	Ançarinha branca	20.000
<i>Galinsoga parviflora</i>	Picão-branco	30.000
<i>Portulaca oleraceae</i>	Beldroega	53.000
<i>Raphanus raphanistrum</i>	Nabiça	500
<i>Solanum americanum</i>	Maria pretinha	178.000
<i>Ageratum conyzoides</i>	Mentrasato	40.000
<i>Sonchus oleraceus</i>	Serralha	400.000
<i>Eleusine indica</i>	Pé-de-galinha	40.000

Fonte: HERBAE

até 70.000 sementes por metro quadrado. Muito disso se deve a elevada capacidade reprodutiva de algumas plantas daninhas, como serralha (400.000 sementes/planta), maria pretinha (178.000 sementes/planta), caruru (120.000 sementes/planta), beldroega (53.000 sementes/planta) e mentrasato (40.000 sementes/planta).

Além da alta capacidade de produção de sementes, outros fatores também agem como preponderantes para o enriquecimento de um banco de sementes.

Hidrocoria (disseminação pela água), anemocoria (disseminação pelo vento) e zooecoria (disseminação pelos animais) estão entre os principais. Entretanto, o maior agente dispersor de sementes é o homem, através do uso de implementos e/ou máquinas agrícolas que não foram adequadamente limpas e que podem levar sementes de áreas infestadas para limpas.

Já a longevidade dessas sementes no solo é variável em função da espécie, da profundidade de enterrio, do tipo de

solo e das condições climáticas. De maneira geral, as espécies podem ser classificadas de acordo com a longevidade em: microbióticas (longevidade menor que três anos), mesobióticas (longevidade entre três e dez anos) e macrobióticas (longevidade maior que

LONGEVIDADE PLANTAS DANINHAS

PLANTA DANINHA	ANOS VIÁVEIS NO SOLO
<i>Amaranthus retroflexus</i>	40
<i>Ambrosia artemisiifolia</i>	39
<i>Bidens frondosa</i>	10
<i>Datura stramonium</i>	40
<i>Eichhornia crassipes</i>	15
<i>Portulaca oleraceae</i>	40
<i>Rumex crispus</i>	80
<i>Sorghum halepense</i>	20

Fonte: HERBAE



Plateau®

Herbicida

Simple assim.

ern

Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrições no estado do Paraná para os alvos *Indigofera hirsuta* e *Emilia sonchifolia*. Registro MAPA Plateau® nº 02298.

☎ 0800 0192 500

f facebook.com/BASFAgroBrasil

www.agro.basf.com.br

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



Versatilidade na hora de aplicar, rentabilidade na hora de colher.

- Fácil manuseio.
- Aplicação no seco, no úmido, no solo e na palha.
- Amplo espectro de controle.
- Excelente controle de tiririca e corda-de-viola.
- Alta eficiência em pré-emergência.

BASF

We create chemistry



Revolver o solo durante a fase de preparo auxilia na quebra da dormência de sementes

dez anos). Entre as mais longevas, pode-se destacar a caruru gigante (40 anos viáveis no solo) e a ambrosia (39 anos viáveis no solo).

Juntas, estas características são responsáveis por gerar grandes bancos de sementes no solo, que podem ser considerados como o principal fator limitante para a erradicação completa das ervas invasoras dos canaviais.

Volta das chuvas e operações de preparo do solo estimulam quebra de dormência das sementes presentes no solo

Muitos fatores podem interferir no processo germinativo de uma semente

dormente, como disponibilidade de água, oxigênio, temperatura e, em alguns casos, luz. Dentre eles, a disponibilidade de água é um dos mais importantes, pois, a partir do momento em que a semente absorve a água, ocorre a reidratação dos tecidos, intensificação da respiração e de todas as outras atividades metabólicas e, consequentemente, a retomada do crescimento.

O pesquisador do Instituto Agrônomo (IAC), da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Carlos Alberto Mathias Azania, explica que, por esse motivo, a eclosão de plantas daninhas se torna mais comum com a volta das chuvas, a partir de setembro no Centro-Sul.

Junto do período chuvoso, o setor começa a retomar suas atividades de renovação dos canaviais, fato este que também estimula a emergência de plantas invasoras. “O ato de revolver o solo durante a fase de preparo acaba quebrando a dormência das sementes, iniciando uma severa competição com a cana por água, luz e nutrientes.”

Embora grande parte dos esforços das equipes seja mais intenso em plantas daninhas já estabelecidas, é de extrema importância que atitudes visando minimizar os bancos de sementes no solo também sejam adotadas. Uma das mais eficazes é a aplicação de herbicidas em Pré-Plantio Incorporado (PPI) durante a reforma do canavial, pois o produto entrará em contato com água presente no solo no exato momento em que a semente começa a germinar.



LEONARDO RUIZ

Segundo Azania, o PPI irá atenuar a pressão do banco de sementes

“Dessa forma, as soqueiras posteriores conviverão com menor densidade de plantas daninhas, sendo que uma única aplicação de herbicidas poderá manter a área sem a presença das infestantes, o que garantirá, por consequência, grandes ganhos em longevidade.” Porém, o pesquisador do IAC alerta para o herbicida que será utilizado, que deverá ter como característica físico-química uma menor solubilidade. “Produtos menos solúveis terão sua dinâmica favorecida no solo e na planta daninha durante o período chuvoso, agindo de forma mais eficaz.”

Outras técnicas que reduzem o banco de sementes de plantas daninhas, incluem: pastagem ou produção de forrageiras; utilização de adubos verdes; queima de resíduos da cultura ou de plantas daninhas após a colheita; não utilização de material orgânico provenientes de locais infestados de plantas daninhas; limpeza de equipamentos de preparo e colheita através de bombas de água ou ar comprimido para remover sementes; limpeza de carreadores, beiras de estradas e terraços e rotação com plantas supressoras.

Usinas Itamarati e Jalles Machado estão entre as adeptas do PPI para desinfestação do banco de sementes

Uma das principais preocupações da Usinas Itamarati, localizada no município



Segundo Jari de Souza, o PPI é a alternativa mais eficaz para manejo nas áreas infestadas com capim camalote na Usinas Itamarati

mato-grossense de Nova Olímpia, é sua alta infestação de capim camalote (*Rottboellia exaltata*), daninha extremamente agressiva e que pode diminuir a produtividade do canavial em até 100%. O gerente agrícola da unidade, Jari de Souza, afirma que as áreas com elevada presença dessa planta recebem aplicação de clomazone em PPI.

A operação ocorre no momento da reforma do canavial, geralmente no final do ano, após a dessecação e antes da última grade niveladora. “Esse método realiza



DIVULGAÇÃO USINAS ITAMARATI

uma limpeza da área sem que sejam necessárias altas doses de produtos químicos pós plantio, que poderiam causar fitotoxicidade à cana.”

Outra adepta ao PPI é a Usina Jalles Machado, de Goianésia/GO. A prática já foi muito utilizada no passado visando diminuir a infestação das brachiarias, daninhas mais agressivas encontradas nos canaviais da unidade. “Foi apenas com o PPI que conseguimos reduzir a pressão do banco de sementes”, conta o gestor de tratamentos culturais da empresa, Igor Cruvinel.

Hoje, com um banco de sementes menos numeroso, a estratégia da Jalles é não deixar as plantas daninhas produzir sementes. “Todo nosso foco é para uma aplicação de produtos em pré-emergência das ervas invasoras, visando eliminá-las antes que produzam novas sementes, que elevarão novamente a pressão no solo.”

LEONARDO RUIZ



Igor Cruvinel: “Foi apenas com o PPI que conseguimos redução a pressão do banco de sementes”

CONTROLE AS GRAMÍNEAS COM DUAL GOLD.

O herbicida em
que você confia.

Sem FITO na sua lavoura
e nas culturas vizinhas.

Use na semisseca e semiúmida.

Atravessa a palhada.

Dual Gold.

É assim
que se combate
as gramíneas
da cana.

 **DualGold®**

syngenta.

Informe-se sobre e realize o manejo integrado de pragas.
Descarte corretamente as embalagens e os restos de produtos.

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

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



c.a.s.a.
0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

Gestão de vida e carreira

O EQUILÍBRIO ENTRE O BEM-ESTAR PESSOAL E O PROFISSIONAL DOS COLABORADORES É FUNDAMENTAL PARA O SUCESSO DAS EMPRESAS



As profissionais da Multi Training, Sandra Schiavetto e Fabiane Za, desempenham a arte de transformar pessoas

O volume e a qualidade das pesquisas desenvolvidas pelo Centro de Cana do Instituto Agrônomo (IAC) têm contribuído muito para a melhoria do setor sucroenergético. O Instituto tem foco na inovação, com lançamento de variedades de cana mais produtivas, personalizadas e pesquisas de variedades de cana-energia e transgênica. Também se destaca nas áreas de controle de pragas e plantas daninhas e em estudos de solo. Em 2013, ao lançar o sistema de plantio de muda pré-brotada (MPB), o

IAC mostrou para o setor que era possível formar canaviais com mudas saudias, além de renovar o plantel com variedades mais modernas, de um jeito mais rápido e com menor custo. Em pouco tempo, a tecnologia do MPB apresentou muito mais benefícios e virou um sucesso, confirmando que o IAC está no caminho certo.

Marcos Landell, diretor do Centro de Cana do IAC, está feliz com o desempenho de sua equipe, mas acha que o potencial de seus pesquisadores pode ser melhor trabalhado. O gestor também está

alerta para outro ponto: o processo sucessório do programa Cana do IAC. “Analisar que seria importante aperfeiçoar as lideranças, treiná-los para que pudessem crescer, para que tenham uma visão mais ampla sobre o contexto que atuam, seja no IAC ou no setor sucroenergético. Também é fundamental torná-los mais abertos e motivados para trabalhar em equipe.

O diretor do Centro de Cana do IAC conta que pensou que esses potenciais poderiam ser despertados a partir de algum processo de análise de autoavaliação. Foi aí que passou a pesquisar sobre o sistema de coaching. “E quando amigos que atuam na Coplana (Cooperativa Agroindustrial) falaram-me sobre o trabalho realizado pela Multi Training, fiquei interes-

sado, quis saber mais, gostei e apresentei o assunto à diretoria. Mesmo não sendo algo habitual para uma empresa pública, iniciamos, em novembro de 2016, o processo de coaching para alguns de nossos pesquisadores”, informa Landell.

Mas o que é Coaching?

Sandra Schiavetto, Pedagoga, Psicopedagoga, Master Coach e sócia da Multi Training, empresa especializada em Gestão de Vida e Carreira, explica que Coaching é um método desenvolvido estrategicamente para as pessoas que desejam reinventar profundamente sua vida pessoal e profissional. “O mundo mudou e foi muito rápido. A tecnologia mudou nossos comportamentos, nossos hábitos e formas de se relacionar na vida e no trabalho. Porém, ainda precisamos fazer algo muito importante por nós: permitir a experiência do autoconhecimento”, observa.

Há mais de 20 anos, Sandra atua no desenvolvimento de pessoas e transformando talentos. Em sua visão, as pessoas, os profissionais em geral, têm dominado muitas técnicas, o conhecimento científico cresceu muito. “No entanto, nunca nos sentimos tão sós. O coaching se valida pelo método socrático: “conhece a ti mesmo”. Somente a partir do conhecimento de quem eu sou, quando conheço quais são as minhas competências reais, bem como as minhas dificuldades, poderei ajudar a formar pessoas saudá-



Marcos Landell: investimento para o desenvolvimento pessoal e profissional da equipe do Programa Cana do IAC



veis, eficientes, criativas e capazes de entregar resultados; mas que também estão em busca de um sentido elevado para ser e agir no mundo: da paz interior ao sucesso reconhecido. Vivemos a era do mundo sem fronteiras, então precisamos nos tornar profissionais sem fronteiras, ou seja, abertos para nos reinventar a partir desta realidade instigante, desafiadora e cheia de oportunidades.”

O resultado do Coaching no IAC

“Na minha visão, temos avançado principalmente em aspectos de inter-relacionamento. Em nossa equipe, havia ilhas de dificuldade, o que é normal em qualquer grupo. Mas como temos uma equipe de pesquisa relativamente pequena, não podemos nos dar ao luxo de perder ninguém por isolamento, por não conseguir interagir com os colegas. E o coaching está promovendo essa aproximação, pois fornece às pessoas elementos que agregam maior percepção para entenderem que fazem parte de um time, que não é para caminhar sozinhos, que para sermos fortes, temos de ser coesos. Particularmente, estou muito satisfeito com o trabalho da Multi Training, são muito competentes”, afirma Landell.

O parecer de Carlos Alberto Mathias Azania, Pesquisador Científico do Centro de Cana do IAC, representa muito bem o que as pessoas pensam ou acham que sa-



“Foi a partir do coaching que consegui observar qualidades, virtudes, aptidões que, por si só, jamais teria observado”, salienta Azania

bem sobre o processo de coaching.” Há pouco tempo ouvi a palavra coaching pela primeira vez e, no primeiro momento e de forma simplista, me disseram que se tratava de sessões nas quais um profissional ajuda a pessoa em escolhas e decisões que precisam ser tomadas. Transcorrido pouco tempo, a instituição na qual trabalho me ofertou sessões de coaching. Com a visão simplista que me passaram as inicie, confesso, um tanto receoso. A partir das primeiras sessões descobri que o coaching era muito mais impactante na vida das pessoas, quando comparado à visão simplista que haviam me passado. Foi a partir do coaching que consegui observar qualidades, virtudes, aptidões que, por si só, jamais teria observado.”

Azania salienta que foi uma experiência sensacional. “Hoje consigo ter uma visão melhor da vida, seja profissional e familiar. Readaptei e reorganizei minhas atividades profissionais, familiares e planos futuros de forma simples. Recomendo o coaching para meus amigos e familiares, realmente, acreditem, é uma transformação fantástica na vida. Você descobrirá que o universo que nos cerca está muito além do mundo que vivemos. Descobertas suas qualidades e aptidões, o céu é o limite para seu sucesso profissional e paz familiar. Sou grato à equipe da Multi Training”.

Quem também se sente muito melhor após a realização do coaching é o pesquisador científico Mauro Alexandre Xavier. “O Coaching foi uma oportunidade maravilhosa de trabalhar a parte emocional, comportamental e de relacionamento no trabalho. Não saberia mensurar



Para Mauro Xavier. “O Coaching foi uma oportunidade maravilhosa de trabalhar a parte emocional, comportamental e de relacionamento no trabalho”



“O treinamento também tem sido importante para apontar e lapidar deficiências pessoais”, diz Silvana

exatamente todos os benefícios, mas tenho um forte sentimento de que hoje posso ser uma pessoa produtiva e ao mesmo tempo com elementos internos que inspirem o desafio a renovação e a realização de minha atividade profissional. Sou grato à equipe da Multi Training por contribuírem com esse estado de bem-estar e me ensinarem a encontrar abrigo na brisa e sombra de muitas árvores.”

Silvana Creste, Pesquisadora Científica e Vice-diretora do Centro de Cana IAC, diz que o treinamento com a Multi Training tem sido relevante para sua capacitação em liderança e desenvolvimento de equipe. “Como líder de um time que representa gestão pública e privada, as ferramentas oferecidas nas sessões de coaching têm contribuído para desenvolver minha segurança na tomada de decisões em questões de liderança, envolvendo aspectos administrativos e operacionais com vistas à profissionalização de minha instituição. O treinamento também tem sido importante para apontar e lapidar defici-





“Para liderar pessoas é preciso ter preparo emocional”, observa Renata

ências pessoais, principalmente aquelas relacionadas à comunicação, que sem dúvida, se constituem em obstáculos para a consolidação das mudanças projetadas. Hoje me sinto mais segura para gerenciar conflitos, identificar perfis e desenvolver habilidades e performance nas diferentes áreas em que atuo.”

É preciso preparo para liderar as pessoas

A agrônoma Renata Morelli, sócia-fundadora da startup AgriLearning, acredita que independente do apoio financeiro por parte das empresas para o aperfeiçoamento de seus colaboradores, cabe ao profissional investir para desenvolver o seu potencial. Foi o que a levou a realizar na Multi Training o coaching pessoal. “Eu estava em processo de mudança de profissão, além de trocar de empre-

sa, ia sair de uma função de coordenação para uma de gestão, ia liderar pessoas. Para isso, é preciso preparo, é necessário desenvolver conhecimento, fui atrás desse conhecimento.”

Em relação à liderança, um erro muito comum nas empresas, observa Renata, é colocar em cargo de chefia, por exemplo, aquele que é o melhor operador de colhedora. “Ser bom na operação, não significa que naturalmente será bom na gestão. É preciso ter preparo psicológico, emocional, para que os liderados respondam de forma positiva, alcançando os resultados esperados. O processo de coaching auxilia as pessoas a atingir esse processo de gestão e dá ferramentas para que aconteça de forma mais tranquila, mais harmoniosa.”

Renata conta que sua experiência com a Multi Training, sobre a gestão de Sandra Schiavetto e de Fabiane Zat, foi tão proveitosa que achou que deveria compartilhar com outros profissionais, foi aí que levou para a Coplana a ideia de coaching para seus gestores.

“Hoje temos uma equipe mais coesa e que trabalha de forma mais franca”, conta Mirela



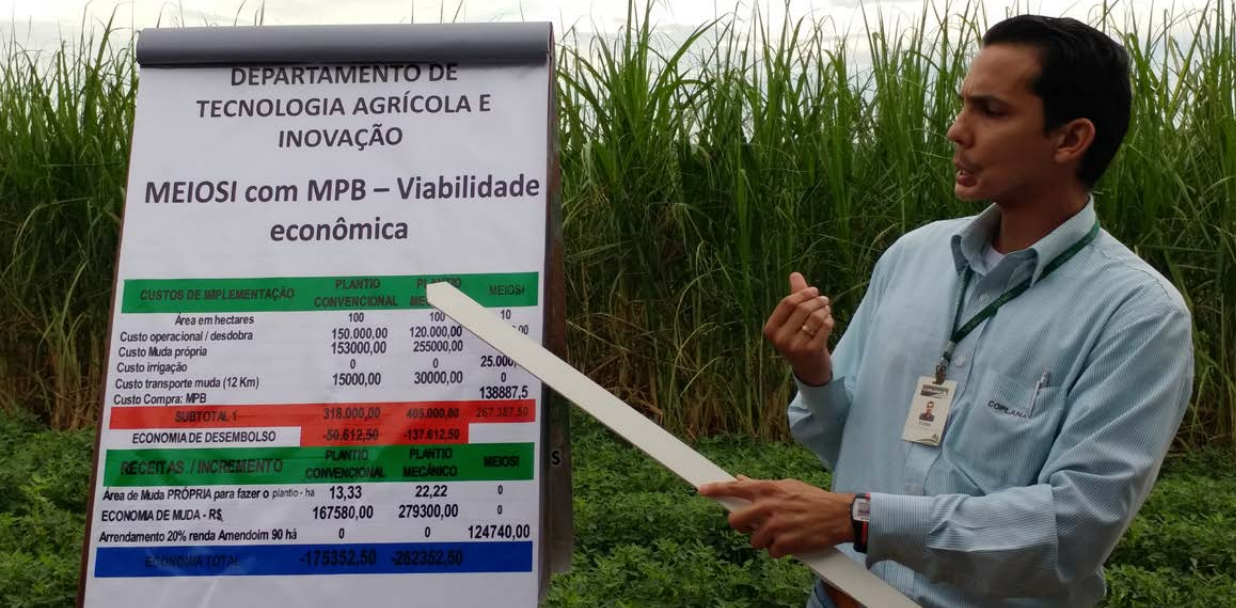
EWERTON ALVES

Coplana oferece coaching à equipe de gestores e obtém ótimos resultados

Mirela Cristina Gradim, superintendente da Coplana, lembra que o processo teve início com o coaching para um gestor, mas o resultado foi tão interessante, a mudança para melhor foi tão perceptível, que ao surgir uma verba, a Cooperativa resolveu direcionar 10 gestores para realizarem

os objetivos propostos pela companhia.”

Tudo que envolve o comportamento é algo complexo, observa Mirela. “Mas as profissionais da Multi Training conseguiram captar muito rapidamente as nossas necessidades e o jeito de ser de cada um dos gestores. Foi fantástico.” A Superintendente da Coplana salienta que o coaching não muda as pessoas, no entanto, por meio desse processo, elas pas-



The image shows a man in a light blue shirt pointing at a large chart titled "DEPARTAMENTO DE TECNOLOGIA AGRÍCOLA E INOVAÇÃO" and "MEIOSI com MPB - Viabilidade econômica". The chart compares costs and revenues for conventional and mechanical planting methods. The chart is divided into two main sections: "CUSTOS DE IMPLEMENTAÇÃO" and "RECEITAS / INCREMENTO".

CUSTOS DE IMPLEMENTAÇÃO	PLANTIO CONVENCIONAL		PLANTIO MECÂNICO	
	ÁREA	CUSTO	ÁREA	CUSTO
Área em hectares	100	100	10	10
Custo operacional / desdobra	150.000,00	120.000,00	0	0
Custo Muda própria	153000,00	255000,00	0	0
Custo irrigação	0	0	25.000,00	0
Custo transporte muda (12 Km)	15000,00	30000,00	0	0
Custo Compra: MPB	0	0	0	138887,5
SUBTOTAL I	318.000,00	495.000,00	25.000,00	138.887,50
ECONOMIA DE DESEMBOLSO	-50.812,50	-137.812,50	0	0
RECEITAS / INCREMENTO	PLANTIO CONVENCIONAL	PLANTIO MECÂNICO	MEIOSI	
Área de Muda PRÓPRIA para fazer o plantio - ha	13,33	22,22	0	
ECONOMIA DE MUDA - R\$	167580,00	279300,00	0	
Arrendamento 20% renda Amendoim 90 há	0	0	124740,00	
ECONOMIA TOTAL	-175352,50	-262352,50	124740,00	

Pablo: “Recomendo a todos a oportunidade de investirem em suas carreiras, ampliar os horizontes e evoluções estratégicas.”

o coaching na Multi Training. “Somos seres humanos e quando não estamos bem, isso reflete na vida pessoal e profissional, não dá para separar uma coisa da outra. As técnicas do coaching levam a pessoa a lidar melhor com as situações. Hoje temos uma equipe mais coesa e que trabalha de forma mais franca, sem o receio que vai melindrar um ou outro, porque agora as pessoas sabem trabalhar melhor esse lado. Com isso, atingimos mais facilmente

sam a ter um ‘estado consciente’. “Durante a vida inteira agimos de uma forma, então é muito difícil corrigirmos tudo, vez ou outra temos uns deslizes, mas estamos mais atentos e abertos para mudar nossas práticas.”

A adesão da equipe dos gestores da Coplana ao coaching foi total, segundo Mirela. “Quando oferecemos a oportunidade de participarem desse processo, achávamos que a proposta seria bem acei-





2017 pode ser considerado um ótimo ano para a Coplana, e muitas das conquistas realizadas foram possíveis em decorrência do processo de coaching

ta, mas foi melhor do que imaginávamos, o pessoal entrou de cabeça, enxergaram como um momento deles, uma chance de enriquecimento pessoal e profissional.” As sessões aconteceram a cada 15 dias por seis meses. A adesão não foi obrigatória, mas todos os convidados participaram. “O custo foi inteiramente bancado pela Coplana, mas o ganho não é só para a empresa, a pessoa vai levar esse aprendizado para o resto da vida. Eles entenderam isso”, diz Mirela.

Pablo Humberto da Silva, Gestor do Departamento de Tecnologia Agrícola e Inovação da Coplana, é um dos profissionais que passou pelo processo de coaching, ele conta que por 12 excelentes sessões viveu uma imersão de autoconhecimento, tendo como pressuposto primordial a empatia e confiança recíproca entre a coach e o coachee. “A relação foi se aprofundamento na medida em que

eram exploradas minhas fraquezas, atitudes em condições de conflitos, reatividade, relações interpessoais e visão holística de humanidade, na busca de crescimento pessoal e profissional, equilíbrio, foco e alta performance de resultados. Recomendando a todos a oportunidade de investirem em suas carreiras, ampliar os horizontes e evoluções estratégicas.”

Para Valdeci Malta da Silva, Gerente de Originação da Coplana, o coaching foi realmente uma ferramenta de transformação, propiciou melhor aplicação de seus conhecimentos em suas atividades pessoais, profissionais e em seu dia a dia. “Foi de grande importância para o desenvolvimento de minhas habilidades e competências que eu sentia estarem latentes dentro de mim, mas ocultas na aplicação prática.”

Valdeci chama a atenção para o fato de que a sinergia entre Coach e Coachee

ser de fundamental importância para o bom aproveitamento do processo de coaching. “É a ‘entrega total’ nas sessões o segredo para que o profissional Coach conheça nossos pontos fortes e pontos a serem melhorados, e essa entrega se faz através da confiança passada pela minha Coach Sandra Schiavetto. Tenho muito orgulho e honra em dizer que a Multi Training foi não somente essencial, mas de fundamental importância na minha transformação principalmente profissional, possibilitando-me a oportunidade de trabalhar e lapidar a pedra bruta ainda existente dentro de mim. Hoje me sinto mais leve e confiante nas minhas decisões tomadas, e também espero compartilhar os ensinamentos aprendidos com minha equipe de trabalho e com meus familiares.”

A Coplana quer mais

De acordo com a Mirela, 2017 pode ser considerado um ótimo ano para a Coplana, e muitas das conquistas realizadas foram possíveis em decorrência do processo de coaching, por isso, a cooperativa quer mais. “Terminamos uma turma e já pensamos em oferecer o coaching para mais uma equipe de gestores. E para aqueles que já realizaram o processo, o objetivo agora é que façam o curso de Mentoria para consolidar o conhecimento obtido no processo de coaching”, informa.

Fabiane Zat, sócia fundadora da Multi Training e responsável pela área de rela-

cionamento, explica que a Mentoria é um processo que possibilita o refinamento das competências trabalhadas no processo de coaching, “o desenvolvimento humano é um processo contínuo, e a Mentoria é um caminho para ir além, consolidar os aprendizados conquistados e se preparar para novos desafios”. Neste caso, o Coach exerce o papel de Mentor, discute futuras ações com base em competências essenciais para que a felicidade e a prosperidade sejam projetos de vida realizáveis em todas as etapas da vida.

O agronegócio oferece margens muito pequenas de ganhos, observa Mirela, e qualquer deslize gera grandes perdas. “Para contornar isso, precisamos que nossos profissionais estejam com a cabeça boa, bem emocionalmente para estarem focados e produzirem mais. Confirmamos, por meio do trabalho da Multi Training, que o coaching é uma ferramenta muito importante para conquistarmos esse objetivo. Com certeza eu recomendo”, finaliza a Superintendente da Coplana.

Multi Training



Saiba mais sobre a Multi Training

Contatos

sandra.schiavetto@multitraining.com.br

fabiane.zat@multitraining.com.br

(16) 99248-0092 / (16) 3325-5290

www.multitraining.com.br



De vento em popa

COM MÃO FIRME NO LEME, CERRADINHOBIO AVANÇA, TORNANDO-SE A MAIOR TERMOELÉTRICA DE BIOMASSA DO PAÍS, COM CAPACIDADE PARA ABASTECER UM MUNICÍPIO DE 500 MIL HABITANTES

Andréia Vital

Enquanto muitas usinas afundam, a Cerradinho Bioenergia levanta a âncora, enfrentando as tempestades e as marés ruins, navegando em um mar de almirante, mesmo em um conturbado cenário econômico brasileiro. Prova disso é que, no dia 20 de setembro, a companhia, localizada em Chapadão do Céu, Goiás, inaugurou uma nova fase de sua cogeração de energia. Com R\$ 250 milhões investidos, as obras para instalação da nova caldeira, de duas novas turbinas e dois novos geradores elevaram a capacidade de exportação de energia da usina para 850 GWh/ano. "Com o acionamento da segunda caldeira, a capacidade instalada de geração de energia passou a ser de 160 MW,





Com R\$ 250 milhões investidos, as obras para instalação da nova caldeira, de duas novas turbinas e dois novos geradores elevaram a capacidade de exportação de energia da usina para 850 GWh/ano

suficiente para abastecer um município de 500 mil habitantes e suas indústrias, fato que consolida a empresa como a maior termoelétrica de biomassa do país”, afirmou Paulo Motta, presidente da companhia, ressaltando a eficiência energética e operacional do parque industrial da usina.

De acordo com Luciano Sanches Fernandes, presidente do Conselho Administrativo da companhia, a obra de expansão, que teve início em abril de 2015, contou com projetos de empresas estrangeiras e nacionais, como o caso da caldeira, que é da HPB Energia, e do projeto e da turbina, da WEG/TGM, empresas de Sertãozinho, SP. “Além do impacto na região da usina, a instalação da nova fase contribuiu também para aquecer a economia do interior de São Paulo, tradicionalmente ativa neste setor e que, com a crise, atravessou períodos ociosos”, comentou em cerimônia que contou com colaboradores, acionistas, empresários e autoridades como o vice-governador de Goiás, Zé Eliton, o prefeito de Chapadão do Céu, GO, Rogério Graxa, e o prefeito de Chapadão do Sul, MS, João Carlos Krug, entre outros.

Com sistema de ciclo regenerativo, a nova caldeira permite produzir va-



por e energia de forma eficiente. “Ambientalmente sustentável, a caldeira tem flexibilidade para a queima de matérias-primas alternativas, como braquiária, resíduos químicos e outras fontes de carbono, e hoje estamos queimando cavaco de eucalipto”, explicou Fernandes. Segundo ele, em escala de teste, já foram utilizados como biomassa o sorgo, que pode ser uma alternativa para o futuro, e a cana-energia, sem viabilidade para o projeto. “A caldeira tem tecnologia para utilizar resíduos urbanos também, mas, para ser utilizado, o produto exige um pré-processamento e não está disponível no mercado atualmente”, completou Motta.

Deslizando, calma e velozmente

Próxima de atingir R\$ 1 bilhão de faturamento, a companhia vem crescendo



Luciano Sanches Fernandes, presidente do Conselho Administrativo da companhia e Paulo Motta, presidente da companhia



Luciano Sanches Fernandes, presidente do Conselho Administrativo da companhia e Paulo Motta, presidente da companhia

continuamente. “Na safra passada, moemos 5,061 milhões de toneladas, fato que nos posicionou como a maior unidade industrial em moagem individual do estado de Goiás”, disse Motta, completando: “Neste ciclo, vamos moer 5,4 milhões de toneladas e devemos chegar a 6,5 milhões nos próximos três anos”, afirmou.

Com produtividade média de 104 toneladas por hectare, a usina utiliza 30% da matéria-prima oriunda de fornecedores parceiros e 70% de cana própria, sendo que toda a operação agrícola é mecanizada. “Hoje operamos em 60 mil hectares e, como pretendemos ultrapassar os 6 milhões de toneladas na moagem, já temos a área para esta expansão”, explicou o presidente da empresa, contando que a CeradinhoBio, que tem 3.800 funcionários diretos e indiretos, produz ainda 455 mil metros cúbicos de etanol e exporta, atualmente, 540 GWh de energia, trabalhando com três contratos no mercado regulado, tendo um quarto que entra em vigor em 2019.

No caso do etanol, uma das vantagens da empresa é que a companhia mantém em Chapadão do Sul, MS, município vizinho de onde fica a sua sede, um terminal férreo de transbordo para escoamento da produção própria de biocombustível e de terceiros para a região de Paulínia-SP, principal polo de distribuição do combustível do Brasil.

projeto exigiria investimento da ordem de R\$ 120 milhões, mas decidimos botar em espera até que a competitividade logística permita-nos fazer açúcar aqui e exportar 20 mil sacas por dia”, contou Motta, lembrando que, com o desenvolvimento do segmento logístico no Brasil, com escoamento da safra pelo Norte e execução do planejamento estratégico de desgargala-



Crianças e adolescentes do Projeto Criança Doce Energia se apresentaram na solenidade de inauguração da expansão da companhia

Previendo a bonança

Apesar de a vantagem logística não se replicar para o açúcar, a empresa mira em uma demanda mundial para a commodity e já tem na gaveta um plano para produzir o produto num futuro próximo. “Este

mento da linha férrea, da Rumo, que vai de Rondonópolis, MT ao Porto de Santos, SP, vislumbra-se a solução desse problema a médio prazo.

O executivo salienta a possibilidade de no futuro se adequar o parque indus-



Com a expansão, a empresa passa a ser a maior termoelétrica de biomassa do país, com capacidade para abastecer um município de 500 mil habitantes



A usina fez a doação de uma Hilux para a Polícia Militar na inauguração da nova fase



trial para produzir o etanol de milho. “Estamos analisando este projeto, sem definição ainda, mas há bastante tempo estamos acompanhando isso de perto. Existem sinergias importantes, tanto na parte da indústria quanto com a integração com os nossos parceiros”, elucidou.

Preocupados com o entorno

“Nós não crescemos pelo propósito apenas de ser grande. Nossa visão é fa-

zer da CerradinhoBio, até 2020, a empresa que mais gera valor no nosso setor e a melhor empresa para se trabalhar, na avaliação de nossos colaboradores. Avançamos bastante, mas ainda há muito a ser feito”, diz Motta, atribuindo o sucesso da companhia

à confiança e à credibilidade desenvolvidas junto aos parceiros, preocupação com o meio ambiente, governança e seriedade. Dentro do princípio do desenvolvimento sustentável, a empresa se fortaleceu nos pilares econômico e ambiental, mas não deixou de lado o social. Neste contexto, mantém projetos, como o Criança Doce Energia, pelo qual crianças e adolescentes participam de oficinas de reforço escolar, esportes, informáticas, aulas de

artesanatos, música e encaminhamento ao mercado de trabalho. Criada em 1999, na unidade de Catanduva, SP, a iniciativa já beneficiou mais de dois mil alunos, sendo que, hoje, o projeto atende diariamente 75 alunos em Chapadão do Céu, que passou a contar com o projeto a partir de 2010, e, desde então, mais de 580 crianças e adolescentes tiveram a oportunidade de participar de suas atividades.

“O projeto começou com 34 alunos e já ajudou mais de 2.500 alunos”, contou Silmara Sanches Fernandes, filha do fundador da CerradinhoBio, o senhor José Fernandes, e de dona Neide Sanches Fernandes, e que sempre atuou na área social dentro da usina, bem como a irmã, Andréa Sanches Fernandes, que foi diretora industrial da companhia durante 20 anos. Am-

bas, agora, fazem parte do Conselho da empresa. “Eu sempre ensinei aos meus filhos que a união faz a força e eles, unidos e trabalhando juntos, iam vencer”, afirmou, emocionada, Dona Neide, contando que sempre ajudou o marido na empreitada, indo para a usina fazer os pagamentos e sendo a peça fundamental na união familiar e grande apoio do fundador, segundo seus filhos. Hoje, com 86 anos, a matriarca vê, maravilhada, os frutos das sementes que plantou no passado.

A empresa também contribui com a segurança da população ao seu entorno. No dia da cerimônia de inauguração de suas novas instalações, por exemplo, que contou com a benção do padre Jacó, da igreja católica de Chapadão do Céu, a usina fez a doação de uma Hilux para a Po-



A usina fez a doação de uma Hilux para a Polícia Militar na inauguração da nova fase





Ex-ministro Roberto Rodrigues elogiou o investimento feito pela companhia

lícia Militar. A chave da camionete foi recebida pelo vice-governador de Goiás, Zé Eliton, pelo prefeito de Chapadão do Céu, Rogério Graxa, e pelo comandante da 14ª CRPM, o coronel Ricardo Mendes.

Na crista da onda

“O nosso avanço é contínuo e o momento é de gratidão, pois, graças a Deus,

a empresa foi crescendo ao lado de Chapadão do Céu. Desde que aqui chegamos, em 2008, a população cresceu, indo de 4.500 habitantes para mais de 12 mil, atualmente, e, sem falsa modéstia, o PIB mais que quadruplicou”, afirmou o presidente do Conselho, Luciano Sanches Fernandes, ao descerrar a placa de inauguração. Sucesso aplaudido pelo ex-ministro Roberto Rodrigues, atual coordenador do Centro de Agronegócio da FGV/EESP e conselheiro da CerradinhoBio, por André Rocha, presidente do Sifaeg/Sifaçúcar e do Fórum Nacional Sucreenergético, por Tarcilo Rodrigues, diretor da Bioagência, e pelo vice-governador, Zé Eliton. O ex-ministro afirmou que, como o ipê amarelo floresce no auge da seca, a CerradinhoBio se supera e produz cada vez mais.

Para Rocha, o investimento feito de-



Vice-governador de Goiás, José Eliton, ressaltou as facilidades em empreender no estado

Luciano Sanches Fernandes agradeceu a participação da mãe, dona Neide Sanches Fernandes, a construção da companhia



André Rocha avaliou positivo o empenho da companhia

que já foram retificadas pelo governo brasileiro e que nós queremos que sejam implementadas a partir do programa do RenovaBio,

monstra que os empresários ainda acreditam no setor sucroenergético e têm esperança de dias melhores. “Existe a expectativa de que o país volte a crescer, a consumir mais energia, mais combustível, mais alimentos, e nós estamos prontos para atender através do nosso setor, produzindo energia limpa e renovável. Podemos atender as metas previstas no protocolo feito pelo país no Acordo de Paris,

programa o qual temos a expectativa que seja efetivado logo”, afirmou.

O Presidente do Sifaeg observou que Goiás sai na frente mais uma vez. “O estado tem usina flex e, agora, a principal em cogeração de energia. Goiás apresenta condições favoráveis para o crescimento do setor; nós já somos o segundo estado produtor de cana-de-açúcar, o segundo de etanol e de energia e o quarto



estado produtor de açúcar, mas nós temos condições climáticas por período de safra seco que proporcionam uma boa safra, terras favoráveis, com declividade favorável e um programa ambicioso de incentivos fiscais, o que permite às empresas recuperarem a sua competitividade e, ao mesmo tempo, o estado atende os empresários através de suas instituições, fóruns empresariais, das federações, dos sindicatos... O diálogo é amplo, fácil, a burocracia é pequena aqui dentro”, explicou.

De acordo com o Sifaeg/Sifaçúcar e do Fórum Nacional Sucroenergético, esse conjunto de fatores positivos faz com que o empresário possa fazer o que ele tenha mais aptidão para empreender, pois o estado está pronto a ajudar, e não a atrapalhar. “Essas condições favoráveis fizeram



Andréa Sanches Fernandes, Neide Sanches Fernandes e Silmara Sanches Fernandes



Tarcilo Rodrigues afirmou que setor tem muito ainda a contribuir com o país

com que Goiás crescesse nos últimos anos, em todos os setores da economia, com indicadores positivos na criação de emprego, na melhoria do desenvolvimento humano, no saldo de balança comercial e no crescimento econômico”, argumentou.

Rodrigues, da Bioagência, lembrou que o setor sucroenergético está expandindo, apesar do Governo, de toda a incerteza política e das notícias ruins que aparecem todos os dias. “O Brasil vai virar essa página e o setor canavieiro tem a chance de sair na frente por ser um setor muito pujante. Exemplos de empreendimento estão surgindo, como este aqui na CerradinhoBio; outros aguardam uma política pública clara, definida e esperamos que o Governo tenha uma visão da importância e urgência de se consolidar o crescimento do segmento”, disse.

Já o vice-governador salientou a questão da sustentabilidade ambiental, reforçando a importância de boas parcerias entre os setores público e privado, necessárias para o desenvolvimento sustentável e atenção a projetos sociais.

OS QUATRO PILARES PRINCIPAIS DA CONFERÊNCIA

#DATAGROSP



17ª CONFERÊNCIA INTERNACIONAL SOBRE AÇÚCAR E ETANOL

DATAGRO

RENOVABIO
O NOVO PLANO NACIONAL
DE BIOCOMBUSTÍVEIS



**SUGAR S&D
E TRADE FLOWS**
BALANÇO MUNDIAL

**ELETRIFICAÇÃO
PARA A MOBILIDADE**
PLANEJAMENTO
DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA



6 e 7
novembro
2017

Hotel Grand Hyatt
São Paulo

**PERSPECTIVAS
DE FINANCIAMENTO**
ACESSO A FINANCIAMENTOS
E ENDIVIDAMENTO

MAIS INFORMAÇÕES

+ 55 (11) 4133.3944
conferencia@datagro.com

    /datagro

WWW.DATAGROCONFERENCES.COM

Patrocinador:



CBCA

CLARIANT

COPERSUCAR

CNS+

datamaps

deag

Apoio Especial:

FMC MARSH



GeoCane
CANE FROM THE SKY

Itaú BBA

pwc

São Martinho

UNICA
UNião de Indústrias de Açúcar e Etanol do Brasil

Realização,
Organização
e Curadoria:

DATAGRO

Os desafios na gestão do agro, unindo tradição e novas possibilidades



DIRCEU PORTUGAL

Hoje, é possível fazer a administração de três safras, pagando custos do ciclo finalizado, custeando a atual e planejando a próxima colheita

¹Ana Palazzo e ²Reiner Santos

O agronegócio sofreu profundas mudanças ao longo das últimas décadas. Todas as tecnolo-

gias desenvolvidas possibilitaram o aumento de produtividade, do número de safras plantadas no ano e a redução nos

ciclos de produção na pecuária. A gestão dos negócios também acompanhou essa evolução e se tornou muito mais complexa. Hoje, é possível fazer a administração de três safras, pagando custos do ciclo finalizado, custeando a atual e planejando a próxima colheita. Isso inclui, ainda, a venda da produção no mercado futuro.

Nesse sentido, a administração dos custos de produção é um dos maiores gargalos, com especial atenção aos insumos, principalmente sementes, defensivos

e fertilizantes. No caso de culturas como soja, milho e café, por exemplo, a categoria pode representar mais de 60% do custo de produção, segundo diferentes fontes, como a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) e o Instituto Matogrossense de Economia Agropecuária (Imea). Existem boas dinâmicas no mercado, que trazem a possibilidade de operar de forma eficiente, em um cenário globalizado e complexo.

O cooperativismo, apesar de ser uma



DIRCEU PORTUGAL

Na lavoura de soja, as sementes representam um dos maiores custos



prática centenária no Brasil, permanece como peça fundamental do agronegócio nacional. Segundo dados da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), as mais de 1.500 cooperativas de produção brasileiras, concentram 48% da produção agropecuária nacional, em alguma parte ou na totalidade de sua cadeia. Essas instituições trazem vantagens no custo de produção, pois conseguem comprar maiores volumes de insumos a valores mais competitivos, balizando preços em suas regiões de atuação. Além disso, também existem os benefícios da assistência técnica e armazenamento.

As cooperativas de crédito também ganham cada vez mais relevância, principalmente com a situação de restrição das formas tradicionais de financiamento. De acordo com o Banco Central do Brasil (Bacen), o valor de crédito contratado acumulado de 12 meses, até junho, cresceu 21% para as cooperativas de crédito, enquanto a participação de bancos públicos caiu 17%.

A operação de barter é outra prática de financiamento de insumos, relativamente mais nova, que vem ganhando destaque no mercado. O barter cresceu principalmente devido ao ambiente doméstico desafiador e a necessidade de toda a cadeia de continuar operando.

Ela vem como alternativa para diferentes empresas, como tradings, multina-

cionais, agrovendas e outras, financiam a compra de seus produtos. A prática consiste, basicamente, no pagamento pelo insumo, através da entrega futura da produção, no pós-colheita. Grandes empresas, como Bayer (divisão de agroquímicos) e FMC, reportaram que o barter já representa em torno de 25% e 35% do faturamento e do total de negócios, respectivamente. Para que a modalidade traga ganhos reais para todos os envolvidos, as operações devem estar juridicamente respaldadas, com estabelecimento de preços e demais compromissos.

Sendo assim, as incertezas do cenário econômico atual, com restrição de crédito e grandes oscilações cambiais, tem impacto direto nos custos de produção. O ideal, portanto, é que o produtor rural utilize das boas práticas existentes no mercado, com o intuito de reduzir as incertezas ao longo de sua safra e otimizar a rentabilidade.



¹Eng. Agrônoma formada pela Universidade Federal de Viçosa (UFV)



²Eng. de Produção Mecânica formado pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (Unesp)



16° PRODUTIVIDADE & REDUÇÃO DE CUSTOS DA AGROINDÚSTRIA CANAVIEIRA

Dias 06 e 07 de dezembro

Ribeirão Preto/SP



- ▶ Atualização de custos de produção de cana, açúcar e etanol.
- ▶ Projeção de preços açúcar, etanol e energia elétrica.
- ▶ Perspectivas para safra 2018/19 no Centro Sul do Brasil.
- ▶ Novos projetos para geração de bioeletricidade.
- ▶ Apresentação de casos de sucesso na redução de custos.
- ▶ Gestão agrícola com base em metas de produtividade.
- ▶ Técnicas de plantio e colheita que resultaram em redução de custos.
- ▶ Uso de irrigação por gotejamento para aumento da produtividade e redução de custos.
- ▶ Novos produtos e tecnologias que melhoram a produtividade canavieira em 2017.
- ▶ Novas formas de adubação que estão trazendo benefícios financeiros.
- ▶ As vantagens das variedades transgênicas para agroindústria canavieira.
- ▶ Debate: custos de produção x investimento em usinas e produtores.

INSCREVA-SE PELO SITE:

www.ideaonline.com.br

MAIS INFORMAÇÕES:

Telefones: (16) 3211 4770 | (16) 99711 4770

E-mail: eventos@ideaonline.com.br

PATROCÍNIO (até 10/10)



APOIO



A cana contra o câncer



Mulheres ligadas ao setor sucroenergético visitam o Hospital de Câncer de Barretos – que passará a ser chamado Hospital de Amor – e são recepcionadas por Henrique Prata, presidente da Instituição

DESDE 2012, UNIDADES SUCROENERGÉTICAS DOAM ENERGIA
AO HOSPITAL DE CÂNCER DE BARRETOS. AGORA, A INSTITUIÇÃO
CONQUISTA O APOIO DAS MULHERES DO SETOR

Andréia Vital

A cogeração da biomassa da cana tem sido a tábua de salvação de muitas unidades do setor sucroenergético nos últimos tempos e passou a ser também uma ajuda bem-vinda ao Hospital de Câncer de Barretos (HCB), referência mundial no tratamento da doença, por meio do Projeto Energia do Bem, pelo qual as usinas fazem a doação de energia renovável para a entidade.

Desde que foi criado, o projeto já beneficiou o HCB com a doação de 16.200 MWh, representando economia de quase R\$ 4 milhões. "O hospital está no mercado livre de energia, que permite negociar a compra da eletricidade por um preço mais baixo, com o apoio da Comerc, que conduziu o processo de migração em 2012 e



Camila Venturini, administradora hospitalar e responsável pela unidade de Jales, Tânia Lourenço, enfermeira responsável pela unidade de Fernandópolis e Riolando Ribeiro Netto, superintendente comercial da Comerc

faz a gestão dos contratos do HCB sem nenhum custo", explicou Riolando R. Ribeiro Netto, superintendente comercial da empresa.

As usinas que doam energia são: Viralcool, Grupo Tereos, São José da Estiva, Santa Isabel e a Ipiranga. A iniciativa ganhou um importante reforço no dia 28 de setembro, com a entrada do Grupo COFCO. A empresa chinesa fez uma doação suficiente para atender às necessidades



Henrique Prata, presidente do hospital explica como funciona a instituição para o presidente da COFCO, Marcelo de Andrade



das unidades do hospital em Jales e Fernandópolis, no interior paulista, até dezembro de 2018.

“A doação do Grupo COFCO representa, aproximadamente, 20% do montante consumido pelas cinco unidades do HCB presentes no mercado livre”, disse Netto, referindo-se às unidades Hospital Infantil; Antenor Duarte Vilela; Rua 20; Ivette Sangalo e Jales/Fernandópolis. “Hoje, com a doação da empresa (4.386,800 MWh), a ajuda das usinas sucroenergéticas passa a representar 35% do consumo do hospital”, avaliou o executivo.

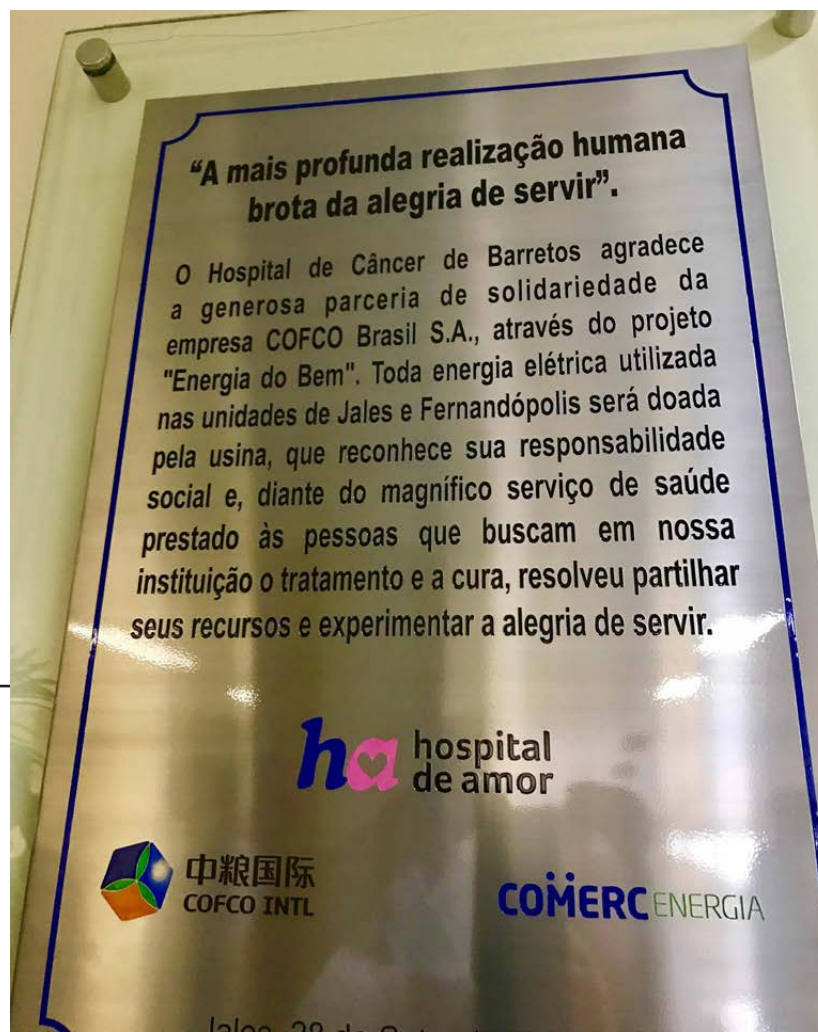
Energia divina

“A vinda da energia para nós veio da providência, da visão de um grande gestor, de uma grande empresa que enxergou uma coisa que tem muito mais valor do que o dinheiro. Obrigado, vocês não sabem o quanto foi importante esse exemplo que estão dando de nos confiar o custo dessa energia”, agradeceu Henrique Prata, presidente do HCB. A economia gerada pela doação ajudará a diminuir o déficit operacional da instituição, que ultrapassa R\$ 2 milhões por mês, em um momento de expansão, com novas unidades por diversas regiões do país. “A energia tem um peso significativo nos gastos do hospital,

que investe muito em tecnologia e atendimento de excelência”, justificou, contando que, em Jales, o gasto mensal com eletricidade é de R\$ 100 mil.

“Esta doação é um exemplo que vai abrir consciências e portas e precisamos pensar nestas parcerias, visto que uma pesquisa divulgada pela MD Anderson Cancer Center, em Houston, no Texas, um dos maiores centros de tratamento e pesquisa contra o câncer do planeta, afirma que, em 2050, 50% da população mundial irá entrar em um hospital para tratar de câncer”, disse Henrique, completando: “Meu pai (Paulo Prata) criou essa instituição com o princípio de quebrar o direito de que o dinheiro determina a forma de tratar as pessoas; que o dinheiro determina o respeito e a dignidade das pessoas”, afirmou, contando que o hospital em Ja-

A placa para firmar o acordo resalta a parceria de solidariedade entre a COFCO e o hospital





Marcelo de Andrade visitou a sede da Associação de Voluntários de Combate ao Câncer (AVCC) de Jales

les nasceu com metade das verbas oriundas do Governo Estadual e a outra metade de doação de uma empresária da região, Eunice Diniz, que dá nome a um dos pavilhões do local.

Unidades de Jales e Fernandópolis

Inaugurado em 2010, o Hospital de Câncer de Jales possui atendimento ambulatorial, oncologia, clínica, radioterapia, diagnóstico por imagem, pequenas cirurgias, endoscopia, colonoscopia e exames laboratoriais e preventivos. “A unidade de Jales surgiu para desafogar Barretos, já que os pacientes dessa região podem fazer o tratamento aqui”, explicou Camilla Venturini, administradora hospitalar e responsável pela unidade. A profissional ressaltou a importância da doação feita pelo Grupo COFCO, visto que o hospital, credenciado pelo SUS, que tem 335 funcionários e faz mais de 600 atendimentos diários de pacientes adultos de todo

o Brasil, enfrenta déficit e se mantém graças à colaboração de empresas e da população.

Opinião compartilhada por Tânia Louren-

ço, enfermeira responsável pela unidade de Fernandópolis. “É um hospital de prevenção; ali realizamos exames de câncer, pequenas cirurgias de pele e mama, com mais de 70 atendimentos diários. Além disso, temos duas unidades móveis, que percorrem a região de São José do Rio Preto, SP e de Araçatuba, SP, abrangendo 89 municípios, realizando mamografia em mulheres de 40 a 69 anos, com 110 atendimentos diários”, explicou, enfatizando a relevância da doação para a unidade, que foi inaugurada em dezembro de 2012. “Nas unidades móveis, do começo do ano até agora, já foram detectados 95 casos de câncer de mama, a maior parte em fase inicial, quando há uma grande probabilidade de cura”, contou.

O apoio da COFCO ao Hospital de Câncer de Barretos

A idoneidade da instituição, sua excelência em atendimento e o fato de estar



diretamente ajudando as pessoas foram essenciais para a COFCO resolver destinar sua ajuda para o hospital, explicou Marcelo de Andrade, presidente global de negócios de açúcar, contando que ficaram sensibilizados com o trabalho do HCB e com a proposta do Projeto Energia do Bem.

“A companhia é preocupada com a comunidade na qual é inserida e é por isso que estamos aqui hoje. Na região de São José do Rio Preto, temos um escritório e quatro usinas (Catanduva, Meridiano, Potirendaba e Sebastianópolis), com seis mil colaboradores diretos, e queríamos participar de um projeto para ajudar a comunidade. Avaliamos vários e optamos por este, pois achamos maravilhosa a iniciativa, por isso colocamos nosso dinheiro aqui”, afirmou Andrade, ressaltando que outras parcerias futuras deverão ocorrer,

comentando: “a nossa companhia não quer só lucro; quer ter um papel maior na sociedade, contribuir com os funcionários e com a comunidade ao seu redor”, disse ele, contando que mais de 90 cidades e mais de 20 mil pessoas estão na abrangência de suas unidades.

A COFCO é uma empresa estatal chinesa, que atua na produção, no fornecimento e trading de produtos agrícolas, está presente em mais de 140 países e fatura mundialmente US\$ 75 bilhões, sendo R\$ 20 bilhões no Brasil, onde, além das usinas, tem negócio de sementes, faz operação de café, de algodão e de grãos (soja e milho), produz óleo de soja e farelo de milho. A produção brasileira ainda inclui uma safra de 14,5 mm toneladas de cana processadas, 500 mil m3 de etanol, 1.250 milhões de toneladas de açúcar e 670 mil megawatts de energia.

“Queremos consolidar as nossas usinas, pois ainda temos uma capacidade disponível. O nosso objetivo agora é crescer organicamente e depois vamos olhar outras coisas também”, afirmou Andrade, despistando ao ser questionado sobre possíveis novas aquisições no Brasil, a exemplo do que ocorreu em 2014, quando a empresa chinesa adquiriu as quatro usinas da Noble. Chegou a se cogitar no mercado que a empresa estava interessada na Renuka do Brasil, controlada pela indiana Shree Renuka Sugars, que está em recuperação judicial e deve ir a leilão em breve.



Maura Cicotti, tesoureira voluntária, Cidinha Iglesias, presidente da AVCC e Cleusamar Negrão dos Santos, voluntária e coordenadora do depósito e bazar



Projeto Mandalas, relacionado ao Outubro Rosa e ao Novembro Azul enfeita o hospital de Jales nestes dois meses

Durante sua visita à unidade de Jales, o presidente global de negócios de açúcar da COFCO também conheceu a sede

da Associação de Voluntários de Combate ao Câncer (AVCC) de Jales e algumas de suas atividades, como o bazar permanente e ações como o Projeto Mandalas, relacionado ao 'Outubro Rosa' e ao Novembro Azul, movimentos internacionais criados para conscientizar sobre o câncer de mama e de próstata.

“O colorido das mandalas traz boas energias ao ambiente hospitalar e chama a atenção das pessoas para as diversas campanhas de conscientização e prevenção de diversos tipos de câncer anualmente”, explicou a presidente da AVCC, Cidinha Iglesias, contando que o projeto tem o nome de “Amor, Cor e Prevenção” e foi feito em parceria com o grupo de trabalho de humanização do hospital.

Criada há 12 anos, a AVCC tem sede



Profissionais da Cofco visitaram a sede da Associação de Voluntários de Combate ao Câncer (AVCC) de Jales



própria dentro do hospital desde 2015 e vem fazendo um bonito trabalho tanto com os pacientes e familiares quanto com a instituição, já que também faz doações de equipamentos para o hospital, como ultrassom e carrinhos de anestesia.

Uma Usina Belo Monte em capacidade instalada nos canaviais

De acordo com o representante da Comerc, se outras quatro usinas fizessem doações como a do grupo chinês, 100% do consumo do hospital (mais de 18.000 MWh/ano) seria suprido. Portanto, a busca por novas doações é frequente, tanto que, em maio, a empresa realizou um evento no hospital para homenagear as usinas que já participam do projeto e também para mostrar o local a outras usinas que não conheciam o trabalho humanitário feito ali. "Desse encontro, surgiram algumas possíveis novas parcerias, que avaliam a doação", disse.



Sede do HCB em Barretos – o hospital precisa de mais luz



Rioldo Netto, superintendente comercial da Comerc, explicou como funciona o projeto Energia do Bem

Netto explicou que, por conta da regulamentação atual, existe também a possibilidade de o consumidor livre fazer uma doação por meio de cessão de energia. "São elegíveis a participar do mercado livre de energia consumidores com demanda contratada acima de 500 quilowatts, o equivalente em número de valor financeiro de empresas que gastam de R\$ 60 mil por mês para cima, normalmente indústrias, shoppings centers, centro empresariais, condomínios, cooperativas", explicou.

Para o gerente em Bioeletricidade da União da Indústria de Cana-de-Açúcar (UNICA), Zilmar José de Souza, o Projeto Energia do Bem é bastante meritório. “Auxilia um hospital que, reconhecidamente, presta um serviço de excelência à sociedade brasileira. Além do mais, é importante mencionar que a energia doada envolve a geração a partir de uma fonte renovável e sustentável que é a bioeletricidade sucroenergética, dignificando ainda mais a iniciativa”, afirmou.



Marcelo de Andrade assina o convênio de doação de energia

De acordo com Souza, devido ao mérito do projeto, há potencial para avançar com outras usinas do segmento. Além disso, conforme o representante da Comerc adiantou, o consumidor livre pode também participar dessa iniciativa. A tí-

tulo de exemplo, ele citou ainda o Programa de Certificação da Bioeletricidade, que é um Selo de Energia Verde concedido gratuitamente a empresas que adquiram energia gerada a partir da biomassa de cana-de-açúcar, conforme as diretrizes do Programa. O Programa é uma iniciativa da UNICA em parceria com a Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE) e a Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia (Abraceel).

“Em abril, entregamos o primeiro Selo Energia Verde do ano a um consumidor de energia no mercado livre. Foi para a Cooperativa dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo (Copercana), mostrando que o agronegócio brasileiro está ligado tanto à produção sustentável quanto ao consumo responsável de energia elétrica no Brasil”, contou.

Mulheres da Cana Contra o Câncer

Engajadas e tendo cada vez mais papéis importantes para o crescimento do agronegócio, as mulheres também querem deixar seu legado junto a um trabalho reconhecido e admirado por todos. Neste sentido, uma comitiva de representantes do setor sucroenergético participou de uma visita ao HCB no dia 29 de setembro. A iniciativa deu o pontapé inicial ao projeto “Mulheres da Cana Contra o Câncer”, idealizado pela CanaOnline com o intuito de sensibilizar as mulheres do segmento





Mulheres ligadas ao setor sucroenergético durante visita ao Hospital de Câncer de Barretos, no centro, Henrique Prata, no final, à direita, Marcos Landell, diretor do Centro de Cana do IAC, que acompanhou a comitiva

canavieiro nacional a influenciar suas unidades a apoiar o hospital.

Participaram da iniciativa Livia Cury, Responsabilidade Social da Raizen; Aline Silva, da Solidaridad Network; Cristiane de Simone, da Socicana; Olivia Pinheiro Merlin, Gerente de Qualidade e Meio Ambiente da Usina Batatais; Carina Spindola, Saúde, Segurança e Meio Ambiente da Biosev; Maria Evaristo, Enfermeira do Trabalho da

Biosev; Evelin Duarte, RH da Biosev; Maria Luiza Barbosa, TerraGrata Sustentabilidade; Elizabeth de Almeida Alves, coordenadora de comunicação da Orplana; Patrícia



Dr. Rui Manuel Reis, diretor-científico do Instituto de Ensino e Pesquisa do HCB, fala às visitantes sobre as pesquisas em desenvolvimento



Dr. Edmundo Mauad, diretor-técnico do hospital e coordenador do departamento de prevenção do HCB também recepcionou as profissionais do setor sucroenergético

Fontoura, gerente agrícola da COFCO; Andréia Vital, jornalista da CanaOnline; Regina Baldin, diretora da CanaOnline e Luciana Paiva, editora da CanaOnline.

A visita seguiu por diversas alas do hospital, como o prédio da prevenção e do Instituto de Ensino e Pesquisa, construído com o objetivo de trazer a área da genética, possibilitando a realização de novos testes e tratamentos mais personalizados, além de projetos com parcerias com diversas instituições internacionais como a Fundação Bill & Melinda Gates, no sentido de se tentar detectar o câncer de colo na urina, não mais necessitando de um exame Papanicolau, como ocorre atualmente. “Queremos desenvolver tecnologias que possam gerar não só o tratamento, mas, neste caso, a prevenção do câncer do colo do útero”, explicou o Dr. Rui Manuel Reis, diretor-científico do Instituto de Ensino e Pesquisa do HCB.

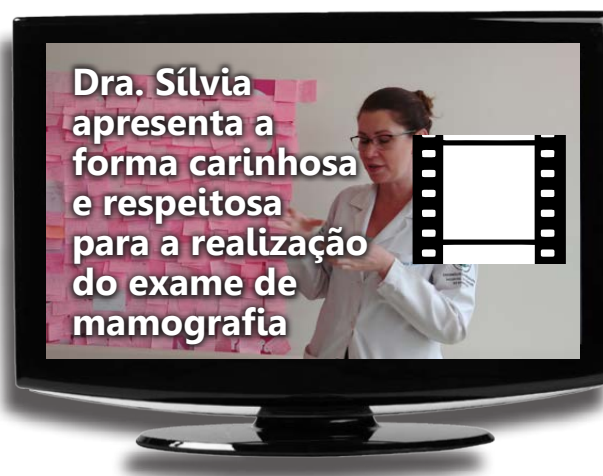
Outro local que chamou a atenção das representantes femininas foi o Núcleo

de Mamografia, em que a Dra. Silvia M.P. de S. Sabino, coordenadora médica do Núcleo de Aperfeiçoamento em Mamografia, explicou os procedimentos e mostrou o corredor de diagnóstico com capa-



Dra. Silvia M.P. de S. Sabino, coordenadora Médica Núcleo de Aperfeiçoamento em Mamografia apresenta os procedimentos personalizados para o atendimento às mulheres

cidade de realizar 300 exames por dia. “A mulher precisa ter tranquilidade para fazer o exame, porque incomoda mesmo, a mama é supersensível; precisamos apertar porque é isso que gera qualidade no exame e a gente consegue diagnosticar o câncer, mas, se pudermos dar um estímulo



Dr. Luiz Fernando Lopes, diretor-médico do Hospital Infanto-juvenil recepciona as visitantes



lo a mais para ajudar para que isso seja menos desconfortável, melhor”, elucidou, mostrando as salas temáticas usadas para estimular os sentidos da mulher para desfocar a ansiedade, o desconforto e a dor relacionados à mamografia.

Também foram visitadas as obras da Casa Ronald McDonald, uma casa de apoio que está sendo construída pelo Hospital em parceria com o Instituto Ronald McDonald e contará com apartamentos para receber os pequenos pacientes e

seus familiares durante o tratamento. Ainda é oferecido trabalho para o pai ou a mãe do paciente. O objetivo é manter a família unida, pois, muitas vezes, após o tempo de tratamento, quando o paciente retorna para casa com a mãe que veio lhe acompanhar, o pai abandonou o lar.

Hospital Infanto-juvenil balançou ainda mais o coração dos visitantes

Mas o Hospital Infanto-juvenil balan-



As visitantes se encantaram com o atendimento humanizado e a tecnologia de ponta disponível no HCB

çou ainda mais o coração dos visitantes. Com cerca de 300 atendimentos diários, o local foi inaugurado em 24 de março de 2012, mesmo dia em que foi celebrado o aniversário de 50 anos da instituição. “Conseguimos muitos progressos aqui e nos tornamos referência em alguns tratamentos, como no caso da pré-leucemia (mielodisplasia), uma doença antes só diagnosticada em idosos e que eu desco-

ala para possibilitar o transplante a mais crianças que estão na fila de espera. Já temos 600 pacientes catalogados com a doença”, explicou Dr. Lopes. O prédio, que receberá a Unidade de Transplante de Medula Óssea e Unidade do Adulto Jovem, demanda a verba de R\$ 10 bilhões e ajudará a aumentar o índice de cura, já que mais crianças poderão ser transplantadas.

“A iniciativa ‘Mulheres da Cana Con-



Como muitos pacientes e familiares são analfabetos, para facilitar a identificação das alas, as luminárias de cada ala do HCB têm uma cor específica

bri em uma criança, em 1989. Com procedimentos personalizados, combinando medicamento e transplante, as chances de cura para a mielodisplasia subiram de 10% para 60%”, contou o dr. Luiz Fernando Lopes, diretor médico da unidade.

Segundo ele, a doença que prejudica a formação de células do sangue é mais agressiva na criança, impossibilitando, às vezes, o diagnóstico e o tratamento. “Por isso, estamos construindo uma nova

tra o Câncer’ tem o intuito de contribuir com esta causa, levando à ala feminina do segmento a necessidade de todos participarem de um trabalho tão humano e relevante”, afirmou Luciana Paiva, editora da Revista CanaOnline, que coordenou a visita ao HCB. Segundo ela, a ação será também destaque durante o VII Encontro Cana Substantivo Feminino, principal evento voltado ao universo das mulheres, que acontecerá em 20 de março de 2018.





Muito colorido e aconchego na recepção do Hospital Infanto-Juvenil

Mas o objetivo é conquistar o apoio das mulheres que atuam no agronegócio em geral, transformando a ação em: 'Mulheres do Agro Contra o Câncer'.

"A visita foi muito positiva porque nós, mulheres do setor sucroenergético, temos muito a contribuir; somos acolhedoras e este é um projeto totalmente acolhedor, então tem muito a ver com o que somos dentro da usina, a ver com o nosso papel perante a sociedade e eu acho que é totalmente possível a gente se juntar, se organizar, mobilizar os empresários do setor e construir esse prédio no nosso nome. Vamos deixar a nossa marca como mulheres fortes do setor", ressaltou Patrícia Fontoura, gerente agrícola da COFCO.

Opinião compartilhada com Marcos Landell, diretor do Centro de Cana do IAC, um dos homens a acompanhar a comiti-

va feminina no dia da visita à instituição. "A visita foi maravilhosa, tocante, surpreendente, nos eleva, nos leva para aquilo que é mais significativo para a vida humana. A nossa vida é mais completa, não é só trabalho, é nossa família, é o nosso entorno, são as pessoas que estão próximas da gente, e se envolver em um projeto como este é se envolver com o próximo, se envolver com as pessoas que estão próximas, sendo muitas que já foram tratadas e outras que poderão", disse ele, emocionando, concluindo: "Tem todo o nosso apoio, o meu apoio pessoal, com o mesmo idealismo que eu realizo minhas pesquisas. Aqui é um lugar cheio de idealismo, as pessoas aqui têm sonhos. Com todo o desafio que eles têm, todo o déficit, estão investindo em uma situação tão desfavorável por terem a visão de ampliação para

atender as pessoas”, afirmou.

Henrique Prata recebeu os visitantes e contou a trajetória do hospital, suas conquistas e dificuldades enfrentadas “em um país no qual a doença não tem iniciativas efetivas do Governo para a prevenção e nem para o tratamento”.

“Foi um dia importantíssimo na vida do hospital, com a reunião de representantes do setor canavieiro, pessoas que têm consciência do empreendedorismo que o país tem no agronegócio, mas que não conheciam profundamente a história de uma instituição que abrange o maior serviço de tratamento de câncer da América Latina, o maior serviço do país, um serviço de excelência e que, com certeza, ficaram impressionadas com o que viram e devem ter percebido que é possível leigos como nós salvar vidas”, afirmou.

O presidente do HCB reforçou que as

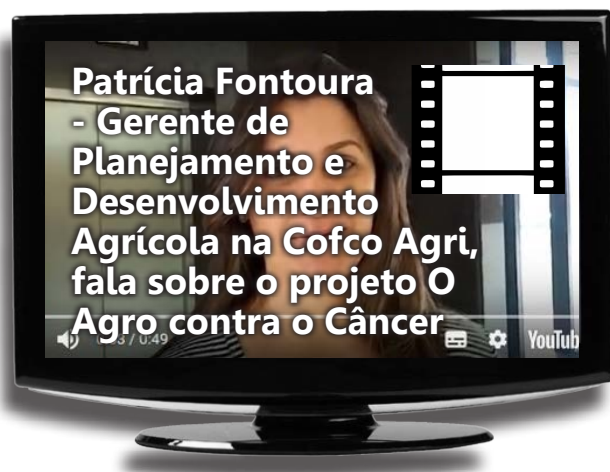
mulheres estão dominando o mundo, sendo que, no hospital, representam 70% dos cinco mil funcionários. “Temos aqui uma característica muito forte na prevenção da doença do câncer de mama e de colo de útero. Somos o maior serviço de diagnóstico da América Latina, o melhor serviço de protocolo de prevenção de câncer de mama do mundo e isso tem que ser abraçado pelas mulheres. Neste contexto, a cana pode ter seu diferencial e abranger o país inteiro com o símbolo da mulher da cana, transformando-a na grande colaboradora e grande salvadora da pátria neste projeto”, afirmou.

Prata comentou ainda sobre a mudança do nome dos hospitais, que passa a ter uma linguagem universal, chamando-se, a partir de agora, Hospital de Amor. “Somos um hospital de tratamento de amor; esse é o remédio, essa é a solução,



Uma das salas de quimioterapia no HCB Infante-Juvenil: tudo é pensado de forma a minimizar o desconforto





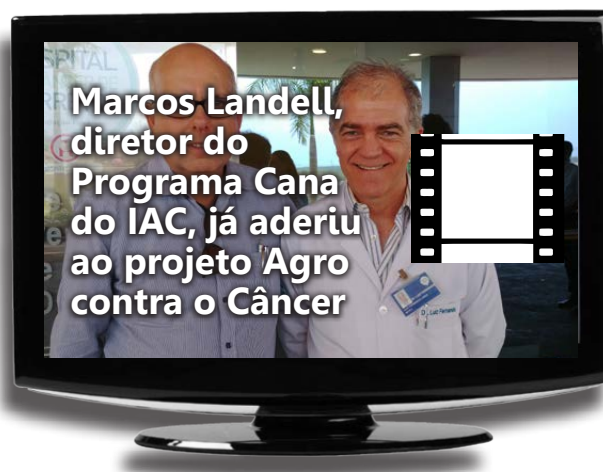
esse é o poder, por isso estamos ganhando este presente do Papai do Céu hoje em forma de energia da cana, energia das mulheres”, disse ele, devoto de São Judas Tadeu, padroeiro do hospital, que tem seu dia comemorado em 28 de outubro.

O Agro contra o Câncer

Ainda embrionário, o Projeto Agro contra o Câncer também é outra ação envolvendo o agronegócio. Anunciado na edição da Festa de Barretos deste ano, promete envolver ainda mais o setor considerado a locomotiva do país. “Devido às dificuldades financeiras enfrentadas pelo hospital, resolvemos nos engajar em uma iniciativa para angariar dinheiro para o HCB e reverter essa situação”, disse José Rubens Carvalho, coordenador do programa agro, comentando que a instituição amargou um déficit de R\$ 21,4 milhões em 2016.

O projeto consiste em arrumar parceiros no setor que disponibilizariam uma quantia irrisória, mas que, no volume, en-

gordariam bem as doações. “Iniciamos a ação com o Frigorífico Minerva, de Barretos, e eles doam voluntariamente R\$ 1,00 a cada boi gordo abatido, que custa R\$ 2.800,00. Então, é um tripé: o produtor doa R\$ 1,00, o frigorífico cuida da parte tributária e faz o repasse para o hospital”, explicou, comentando que o modelo será direcionado para outros segmentos do agro. No caso da cana, já iniciaram um projeto piloto com a COFCO, tendo como índice a doação de 0,07% da renda bruta de cada fornecedor. “Por exemplo, um produtor que entrega 80 mil toneladas por ano, que hoje dá mais de R\$ 5 milhões de fatu-



ramento, vai doar de R\$ 4 mil a R\$ 4,2 por ano para o hospital. A usina faz a mesma coisa: ela vai recolher o dinheiro, processar a parte tributária e jurídica e repassar o valor para depósito na conta”, explica Carvalho, que é pecuarista, fornecedor de cana-de-açúcar e amigo pessoal de Henrique Prata.

É mais um desafio para o agronegócio mostrar a sua força.



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.





Dinamismo e dedicação unem a presidente e a gerente

FERNANDA TEIXEIRA DESEMPENHA, COM SUCESSO, PAPÉIS DIFERENTES NO MUNDO CORPORATIVO E NO TERCEIRO SETOR



A ACESA Capuava promoveu, em 12 de agosto de 2017 na Galeria de arte Rabeca Cultural, uma Mostra Cultural desenvolvida pelos atendidos da Associação. O objetivo foi ampliar as potencialidades do projeto Espaço Cultural e preparar os alunos para a apresentação final do projeto. Os participantes conheceram a exposição das telas pintadas, fotos clicadas e oficina de desenhos animados, além de assistir apresentações artísticas de dança, música e jogos teatrais

Renato Anselmi

A dedicação e o esforço da gerente de Comunicação da FMC Agricultural Solutions, Fernanda Teixeira, em conciliar a seu lado profissional com a atividade no terceiro setor tem sido bastante gratificante. No corre-corre do

dia a dia, sempre enfrentando novos desafios, ela tem motivos para comemorar, por exemplo, os resultados decorrentes da reabertura, em março do ano passado, da Associação Cultural, Educacional, Social e Assistencial Capuava (Acesa Capuava), de



“Quando você quer, você consegue tempo na sua agenda. O terceiro setor traz algo que mexe com o coração”, diz Fernanda

Valinhos, SP. Essa entidade filantrópica é voltada ao atendimento de crianças, jovens e adultos com deficiência, principalmente com autismo.

Fernanda Teixeira teve papel fundamental na retomada do funcionamento da Acesa Capuava, tornando-se inclusive a presidente da entidade em sua nova fase. Essa associação, que chegou a atender quase cem pessoas ao mesmo tempo, tinha sido fechada por falta de verba no final de 2015, devido ao encerramento de um convênio por parte da Prefeitura de Valinhos. Com isto, algumas crianças ficaram sem atendimento; outras foram transferidas para um serviço com uma carga horária menor do que era oferecida pela Acesa.

O trabalho da entidade era importante para todos, inclusive para Fernanda. O irmão dela, João Luiz, de 37 anos, com autismo, estava entre os que ficaram sem atendimento. “A primeira coisa que eu fiz foi buscar um lugar para ele”, conta. Mas, só havia fila de espera. Mesmo assim, Fernanda percebeu que o trabalho realizado pela Acesa era diferenciado. “Quando se trabalha com pessoa com deficiência, existe algo além da atuação técnica. Tem que ter uma paciência a mais, um carinho a mais, um amor a mais em tudo o que é feito para as pessoas”, comenta.

O envolvimento de sete funcionários no projeto de retomada foi fundamental para que a Acesa voltasse a funcionar. “Havia um espaço de 1000 metros quadrados, que tinha sido construído para atender pessoas com deficiência, com piscina, sala de fisioterapia, salas de música, brinquedoteca, toda uma área preparada” – detalha.

Tudo isto não podia ser desconsiderado. Com muita garra e a visão de gestora de Fernanda – “importada” do mundo

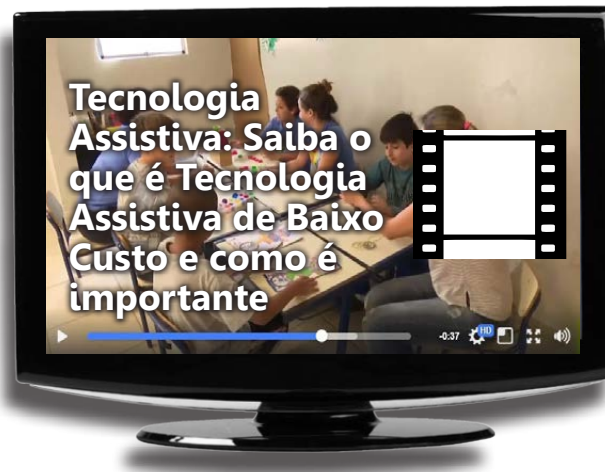




corporativo –, essa entidade retomou as atividades em março de 2016 conseguindo atender 18 crianças duas vezes por semana. “Passamos a realizar eventos, ação social para venda de pizza, confecção e comercialização de artesanato e produtos de campanha em prol do autismo, que é a nossa maior especialidade, por meio de loja online e de loja no shopping de Valinhos”, revela.

Trabalhando em diversas frentes, a Acesa Capuava conseguiu por meio da lei Rouanet, a partir do desenvolvimento de um projeto, a captação de recursos. Obteve também doações por meio do programa Nota Fiscal Paulista. Em 2017, o atendimento voltou a ser diário e foi ampliado para 29 pessoas – comemora. Existem três grupos: de 2 a 6 anos; crianças até 14 anos e de jovens adultos – informa. Mas, há ainda uma lista de espera de 48 pessoas. E novos desafios pela frente.

Apoio da empresa - A Fernanda, gerente de comunicação da FMC, tem um perfil parecido com a Fernanda, presidente da Acesa. Está sempre ligada em tudo o



que acontece na sua atividade, é bastante dinâmica e enfrenta os desafios. Está há 18 anos na FMC. Fez duas faculdades. Quando terminou a primeira, conseguiu estágio na empresa na área de importação e exportação. Em seis meses, foi aberta uma área de comunicação que não existia.

“Eu me sinto muito realizada em participar da história de sucesso da FMC, que está sempre em evolução. Agora, a empresa adquiriu uma grande parte da DuPont. É um momento único e precioso. Tenho orgulho imenso em trabalhar nessa empresa”, enfatiza Fernanda que é graduada em Relações Públicas e Administração de Empresas e possui pós-graduação em Marketing e Especialização de Comunicação, Branding e Gerenciamento de Crise.

A FMC tem na sua equipe o seu grande valor – afirma. “É uma empresa que olha para as pessoas de uma forma próxima, com cuidado mesmo”, observa. Fernanda Teixeira teve inclusive o apoio da FMC na decisão de fazer parte da Acesa Capuava. “Conversei antes de aceitar o convite para presidir a entidade. Eu me sinto extrema-

mente apoiada pela empresa. Existe uma linha tênue entre o meu trabalho na Acesa e na FMC. Não misturo isto. São dois momentos muito diferentes. Separo bem as coisas. Tenho que saber quais são os limites desse apoio”, diz.

Mexe com o coração - Fernanda

Teixeira resume em uma frase o grande segredo para conciliar a atividade profissional com a atividade no terceiro setor: “Quando você quer, você consegue tempo na sua agenda. O terceiro setor traz algo que mexe com o coração”.

Segundo ela, quando há engajamen-



Me dá uma forcinha aqui, vai?

Ajude a deixar o Arthur ainda mais forte para enfrentar sua deficiência.

Torne-se um sócio-contribuinte da ACESA CAPUAVA e nos ajude a continuar iluminando vidas como a deles.

Dados Bancários
Banco Bradesco / Ag.: 214 / C.C.: 0073848-4
CNPJ: 05.332.435/0001-57

Razão Social
Associação Cultural Educacional Social e Assistencial Capuava

Autismo, o respeito é o melhor remédio.
www.acesacapuava.com.br | facebook.com/acesacapuava

Me dá uma forcinha aqui: Saiba mais sobre a Acesa Capuava e como você pode ajudar, acesse www.acesacapuava.com.br ou [www.facebook.com/ACESACapuava/](https://facebook.com/ACESACapuava/)





to e motivação, o tempo é gerenciado de outra maneira. “Tenho trabalhado muito no final de semana. Faço reunião com o grupo técnico e com a diretoria no período da noite. Quando precisa, a gente sai correndo e faz alguma coisa no horário de almoço”, detalha.

Toda essa dedicação requer desprendimento. Ela sempre deixa algo de pessoal de lado, como ir para a academia ou sair para jantar com os amigos. Mas, há um propósito maior: “Você acredita na causa e sabe porque está fazendo aquilo. O trabalho é voluntário. Não é para ser remunerado ou reconhecido”, constata.

“Como tenho o meu irmão na entidade, eu sei o quanto a Acesa faz bem para ele. Sou retroalimentada todos os

dias. Só de ver que ele está feliz, que está bem, com equilíbrio, é muito importante para mim”, observa.

Fernanda salienta que este trabalho é melhor para o voluntário do que para a instituição. Possibilita, por exemplo, um enriquecimento no processo de aprendizagem e desenvolvimento profissional. “Se alguém tiver o desejo de fazer algo bacana, deixar um legado, uma vida melhor para a criança com deficiência, isto muda a vida dessa pessoa. Tem muita gente com tanto know how, que pode contribuir muito com as entidades. Quem possui conhecimento na área financeira, em Tecnologia da Informação – TI, em qualquer área, ou mesmo disposição para ajudar a fazer a pizza, pode contribuir bastante”, ressalta.



*Mulheres que
fazem a diferença*

**Veja mais no
VII Encontro Cana
Substantivo Feminino
20 de março de 2018
em Ribeirão Preto, SP**

22 e 23 de **NOVEMBRO** de 2017

ARAÇATUBA/SP

10^o Congresso Nacional da Bioenergia



ONDE A INTELIGÊNCIA DO SETOR SE REÚNE

INSCRIÇÕES ABERTAS

20 inscrições isentas para Associadas UDOP
Associados Orplana, Sindicatos e Entidades parceiras da UDOP têm descontos especiais

O congresso que é **referência** no setor da bioenergia e na difusão de **inovações tecnológicas**.

Confira a programação no site:

udop.com.br/congresso

+55 18 2103 0528

PROMOÇÃO



REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



LOCAL



APOIO CULTURAL



APOIO INSTITUCIONAL

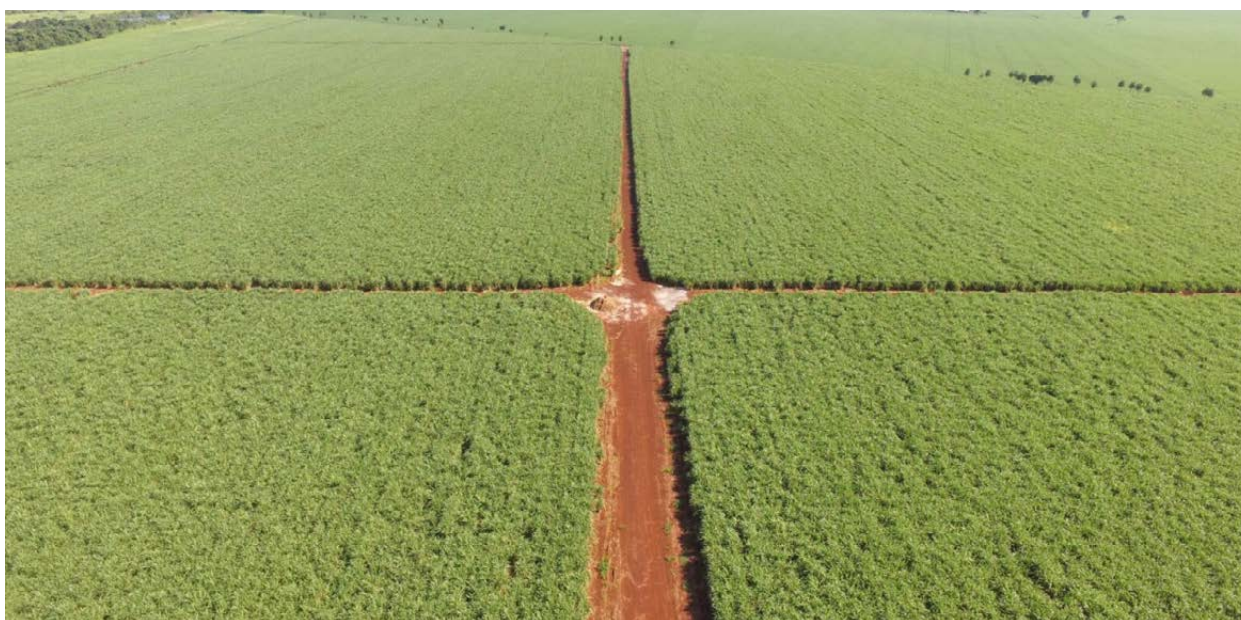


MÍDIA PARCEIRA



Produtores do Mato Grosso do Sul ressuscitam canaviais

PRODUTORES RETOMAM DE USINAS CANAVIAIS QUE IAM PARA REFORMA, REALIZAM UM BOM TRATO CULTURAL E ALCANÇAM PRODUTIVIDADE MÉDIA DE TRÊS DÍGITOS EM ÁREAS COM DEZ CORTES



ARQUIVO PESSOAL JOÃO BOSCO BRITTO FERNANDES

Arroz com feijão bem-feito é um dos segredos para obter alta longevidade do canavial com expressivas médias de produtividade

Leonardo Ruiz

Quando o contrato de arrendamento do produtor Antônio de Moraes Ribeiro Neto junto à usina da região de Maracaju, lá em Mato Grosso do Sul, findou, ele optou por não o renovar. A área, no sexto corte, danificada e atingindo, no máximo, produtividade na casa das 60 toneladas por hectare (TCH). Ao invés de reformar a área - e arcar com os altos custos de plantio da atualidade -, decidiu tratá-la. Hoje, no décimo corte, a

mesma área foi colhida com produtividade média de 98 TCH.

Para alcançar esse número, Ribeiro Neto não precisou de mágica. Nem ao mesmo pediu um milagre aos céus. O que fez, foi desenvolver um trabalho seguindo o que manda a cartilha. Um arroz com feijão mais do que bem-feito. "O segredo é cuidar certinho do canavial. Adubar corretamente e fazer o controle de pragas, doenças e plantas daninhas."



Canavial de décimo corte de Antônio de Moraes Ribeiro Neto alcançou uma produtividade de 98 TCH

Na época em que os tratos eram conduzidos pela usina, o canavial recebia muita aplicação de vinhaça vinda da unidade agroindustrial. O produtor concluiu que o canavial estava saturado de potássio, mas que talvez precisasse de um pouco de fósforo e nitrogênio. “Essa foi uma das técnicas que me permitiram recuperar a produtividade da área.”

Redobrar o cuidado na hora da co-

lheita também foi vital para ressuscitar o canavial do sr. Antônio. Embora ainda seja conduzido pela usina, esse processo também passou por melhorias. Mas apenas após inúmeros protestos. Ele conta que até pensou em parar de cultivar cana por conta desse pisoteio nas linhas de cana. “Antigamente, era comum manobrar em cima da cana. Parece que eles não tinham respeito pela agricultura. Agora, tudo mu-

dou. Não há mais pisoteio e, em todas as fazendas, há pátios destinados exclusivamente para transferência de cargas,

ARQUIVO PESSOAL ANTÔNIO DE MORAES RIBEIRO NETO



Antônio de Moraes Ribeiro Neto (de óculos) e parte de sua equipe de profissionais: canaviais com 10 cortes e TCH médio de três dígitos



GRÁFICO FAZENDA JOÃO BOSCO



Fonte: TCH Gestão Agrícola

manobras e áreas de vivência.”

Feliz com seu canavial e com os números alcançados, o produtor é categórico ao afirmar: se cuidar bem de um canavial, é possível fazê-lo durar 10 anos com produtividades médias de três dígitos. “Hoje, os custos de implantação de um canavial beiram os R\$ 6 mil o hectare. Isso sem falar do tempo perdido até que a cana cresça e comece a produzir. Aumentar a

longevidade do canavial muda completamente o negócio.”

**Aplicação em taxa variável
alavancou produtividade
de canavial da região
de Rio Brillhante/MS**

João Bosco Britto Fernandes é um tradicionalmente produtor de grãos e pe-

Uso de quadriciclos para amostragens de solo em grade foi uma das técnicas que auxiliaram João Bosco a alcançar altas médias de produtividade



ARQUIVO CANAONLINE

cuária, mas há dois anos, virou também produtor canavieiro. Adquiriu um canavial já estabelecido (área de 500 hectares), na região de Rio Brilhante. O problema era que a lavoura, já em sexto corte, mostrava sinais de fadiga, com uma produtividade de 74 TCH.

Em vez de reformar a área e implantar um canavial do zero, Fernandes preferiu tratá-la. A empreitada deu certo e, nesta safra, no oitavo corte, a produtividade dos mesmos 500 hectares foram de 106 TCH.

Segundo ele, um dos segredos de seu sucesso foi a utilização de técnicas de agricultura de precisão, principalmente a aplicação de insumos em taxa variável. "Contratei uma empresa que utiliza um quadriciclo para realizar amostragens de solo em grade. Após a operações, eu recebo um mapa de fertilidade que indica a necessidade de calcário, gesso, potássio e fósforo da minha propriedade subdividida em pequenas áreas. Com essas informações em mãos, consigo aplicar os insumos a taxas variáveis, levando em conta cada particularidade do terreno."

Utilização de cultivadores, que fazem a adubação e cultivo nas socarias, e de micronutrientes também foram fatores essenciais para o incremento de produtividade em seu canavial. "São tecnologias caras, mas que se pagam facilmente em função de um expressivo aumento de produção."

Cana não de três, mas de quatro dígitos

Por ser relativamente novos no negócio cana-de-açúcar, tanto Antônio de Moraes Ribeiro Neto como João Bosco Britto Fernandes decidiram contratar uma consultoria para ajudá-los na gestão das operações agrícolas. Uma prática comum no Mato Grosso do Sul - ao menos para grãos e pecuária, mas que também começa a chegar à cana-de-açúcar.

A consultoria contratada foi a TCH Gestão Agrícola, criada por José Trevelin Júnior, profissional com mais de 30 anos de atuação no setor e que há mais de 15 anos desembarcou em Mato Grosso do Sul. Atuou como gerente agrícola em usinas da região, aprimorando seus conhecimentos canavieiros e os adaptando às ca-

ARQUIVO PESSOAL



José Trevelin Júnior: "Nosso trabalho é assessorá-los [os produtores] a ressuscitar suas lavouras"





Adoção de tecnologias permite alcançar produtividades de quatro dígitos nos canaviais (10 cortes)

racterísticas das condições edafoclimáticas sul-mato-grossense, com o objetivo de fazer com que a cana apresentasse bons resultados nessa região. Uma das metas da TCH é oferecer suporte para àqueles agricultores que decidiram retomar a gestão das próprias lavouras, deixando seu negócio mais competitivo. “A maioria deles, quando assume um canavial em estágio avançado, o encontra numa situação, às vezes, até alarmante. Nosso trabalho é assessorá-los a ressuscitar essa lavoura, devolvendo produtividade a fim de que não tenham que arcar com os altos custos que envolvem uma reforma e plantio.”

Trevelin se diz um defensor do modelo Fornecedor de cana e acredita que o grande diferencial do trabalho de um produtor é os altos níveis de produtividade alcançados. “Infelizmente, as usinas possui dificuldade no processo de gestão em suas lavouras, devido ao grande volume e dispersão dessas áreas. Cada vez estou

mais convicto de que, para aumentar competitividade, as usinas deveriam passar seus canaviais para os fornecedores, reduzindo suas áreas ou até mesmo ficando só com processo industrial.”

O trabalho feito por Trevelin e sua equipe em diversas fa-

zendas no Mato Grosso do Sul já surtiu grandes efeitos. Os produtores citados anteriormente são apenas alguns dos exemplos. “Costumo dizer que não é nem mais cana de três dígitos, mas sim de quatro, pois na média de 10 cortes, a produção já esta atingindo mais de 1000 toneladas.”

Para aqueles que também sonham em ter suas canas de quatro dígitos, Trevelin afirma que não existe pulo do gato ou mesmo uma técnica inovadora. É fazer o necessário, bem-feito e na hora certa. “Agricultura, também em cana, está muito alicerçada no timing. Não adianta colocar insumo certo na hora errada. Para mim, é neste ponto que os grandes grupos falham, pois, devido ao alto volume de áreas para cuidar, acabam perdendo as janelas ideais.”

Utilizar as tecnologias disponíveis no mercado também pode ajudar aqueles que desejam aumentar suas produtividades. “No Mato Grosso do Sul, os produ-

tores que alcançam os melhores números em cana são aqueles que aplicam tecnologias, como o mapeamento de falhas com o uso de drones e o replantio das mesmas com mudas pré-brotadas (MPBs). Mas ter tecnologia, ter insumos, nada vale se não saber como e quando utilizá-los, o mais importante ainda é ter uma boa gestão agrícola”, salienta Trevelin.

Fornecedor da região de Angélica alcança cana de quatro dígitos em sua propriedade no MS (10 cortes)

Fornecedor de uma usina na região de Angélica e proprietário de uma área de 1050 hectares de cana, Alexandre Landim Garcia é um dos produtores que, com o apoio da consultoria da TCH Gestão Agrícola, alcançou também a cana de quatro dígitos: TCH de 1.000 ton. em dez cortes. Em 2005, ano em que se tornou produtor canavieiro, tanto o plantio como a colhei-

ta de sua área foram realizadas pela usina. Já no ano seguinte, todas as operações foram conduzidas por sua equipe, exceto o transporte para a unidade industrial.

Para ele, esse fato foi preponderante para alcançar tamanhas médias de produtividade. “A cana-de-açúcar, por ser uma planta C4, é bastante responsiva, ou seja, tudo o que fizer de bom, ela irá responder adequadamente. Dessa forma, procuro fazer um arroz com feijão bem-feito, que inclui uma colheita sem pisoteio, constantes análises de solo e uma adubação realizada de acordo com as necessidades dos talhões.”

Outra chave para o sucesso de Garcia é o controle de pragas, doenças e nematoides. Atualmente, a principal praga na propriedade é a cigarrinha-das-raízes (Mahanarva fimbriolata), presente em 90% da área. “Já há quatro anos, faço, no início das águas, a primeira aplicação contra cigarrinha, porque meu objetivo é segurar a primeira geração da praga, evitan-

do que ela atinja nível de dano econômico.” E assim, os canaviais de produtores de cana no Mato Grosso do Sul conseguem vida longa e próspera.

Por ser uma planta C4, a cana irá responder a tudo o que fizer de bom para ela



Empresas de pequeno e médio porte do agronegócio buscam ficar grandes!

* *Beatriz Resende*

Ter uma gestão profissional, com melhores práticas de mercado, não é mais privilégio de empresas grandes. Investir nisso também não. Há um número crescente de empresas menores, dentro do agronegócio, que tem buscado aprimorar o seu negócio, nos quesitos gestão dos processos, dos controles e informações, de pessoas e da comunicação interna, entre outros fatores.

Entendeu-se, e isto faz parte da evolução que o próprio mercado impinge a quem faz parte dele e quer ter aberturas e sucesso continuados, que é preciso fa-

zer direito e que para ter maiores resultados de lucro, rentabilidade, market share e outros indicadores de desempenho que mantém o negócio vivo, é preciso trabalhar para entregar o melhor, dentro e fora da empresa. Não basta produzir mais com menos e ganhar muito. Os tempos mudaram e essa equação não fecha mais como antes. A premissa da gestão atual diz que o negócio precisa fazer mais, melhor, mais rápido, com menos, e com sustentabilidade. E as boas práticas de gestão dão suporte para que esses resultados sejam alcançados e, o mais importante, mantidos.

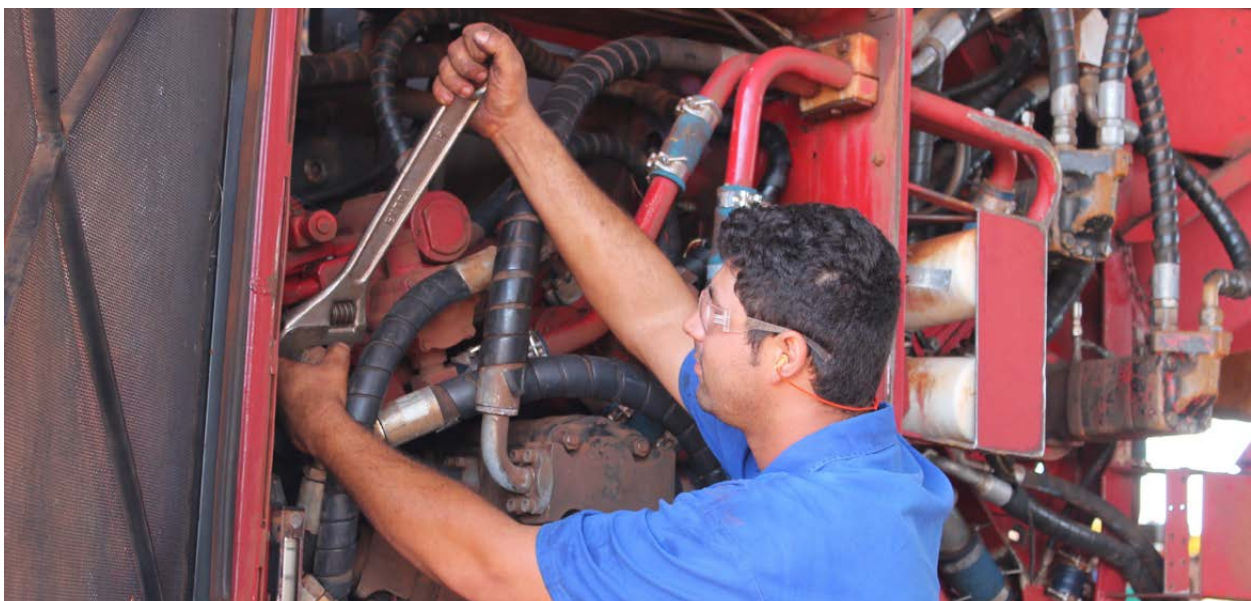
Temos vivido ciclos de cenários bons e ruins. Isto porque o agronegócio ainda tem conseguido se manter ou logo se reerguer frente a outros segmentos e realidades. Temos sido competentes para tal? Com certeza sim.

Minha vivência nesse setor não é grande como a de muitos que vão ler esse artigo. Mas, do que eu já vi, com tantos problemas econômicos, políticos, estruturais, climáticos e outros que os empresários dessa natureza de negócio passam, ainda considero que, num balanço positivo, temos visto mais ganhos do que perdas. Vou citar aqui uma lista de ganhos do setor, nos últimos anos, que sempre uso nas aulas que ministro sobre Gestão de Pessoas no Agronegócio:

- Posição de sempre destaque no sistema econômico do país;
- Expansão do agronegócio Brasileiro nas últimas décadas;

- Novas tecnologias de produto, processo e gestão aplicadas e certificadas;
- Avanço na gestão de controles e informações;
- Cadeias agroindustriais eficientes;
- Profissionais com maior qualificação e competências ampliadas;
- Atenção às questões ambientais e sociais;
- Gestão de Pessoas mais criteriosa e focada em relações mais humanas e interativas, com foco em parcerias fortalecidas;
- Conquista de certificações internacionais;
- Geração de empregos, contribuindo para mercado de trabalho promissor;
- Busca da melhoria da imagem do negócio.

Penso que são muitos motivos bons



O agronegócio é um grande gerador de empregos, contribuindo para mercado de trabalho promissor



Cada vez mais o agronegócio dirige atenção às questões ambientais e sociais

para que nos agarremos sempre a eles, no sentido de crédito nas possibilidades, buscando, é claro, a evolução de forma permanente e persistente. Dizem que os que vivem esse setor precisam ser muito resilientes. Isto não resta dúvida. Dizem o mesmo do brasileiro, e sendo o agronegócio a cara do nosso país, concluímos que ser brasileiro e estar no agronegócio requerem de nós resiliência dupla, se isso é possível. Portanto, o mérito é maior!

Quero contribuir dentro dos trabalhos que tenho realizado e as camadas de negócio que tenho alcançado, sobre o quanto tenho ficado contente e realizada ao ver empresas de menor porte, que nunca fizeram uma análise organizacional com foco em mudança na gestão, buscar investir nesse aspecto. Isso já está acontecendo. Começa sempre com a necessidade de se ter controles maiores sobre a gestão administrativa do negócio em si: custos, orçamento, investimentos, estratégias de ganho, tudo isto naturalmente impactando nos processos, para depois enxergarem a necessidade de melhorar outros focos da gestão: pessoas, relações, comunicação, imagem, benchmarking de



práticas, entre outros aspectos intangíveis do negócio. Não importa a ordem, mas sim a maior lucidez, seja ela advinda da necessidade, quase sempre o é, ou por visão genuína de melhoria, evolução, etc.

Depois de pensar várias vezes sobre precisar ou não de se investir nisso, dentro das dúvidas naturais de qualquer empresário, abrir espaço para o trabalho e ver os resultados na prática, que são logo percebidos, esses novos demandadores de trabalhos de consultoria, assessoria e outros, passam a acreditar que o negócio dele, se já bom, pode melhorar ainda mais e gerar resultados em vários níveis. Culturalmente, o empresário de pequeno e médio porte, do segmento que estamos tratando e com negócio familiar, tem como postura se manter no patamar de vitimização, agarrando-se às muletas que o nosso cenário nos permite usar de forma contínua. Ah, infelizmente é isso. Como brasileiros já nos acostumamos a nos suportar nesses objetos de apoio moral, para justificar muito das nossas próprias limitações ou intenções.

A ideia de gastar tem que dar lugar ao investir para evoluir. Não há outro caminho. Claro, falamos muito em sobreviver, em tempos como esses, mas para sobreviver é preciso também estar atentos ao que precisamos manter e o que precisaremos buscar, para garanti-la, a sobrevivência. Tudo isso em grande estilo!



Novas tecnologias contribuem para produzir mais e melhor

Creio que as portas abertas estão seguindo dessa forma: um familiar, geralmente da geração mais nova, que acredita e tem espaço na família para novas ideias; depois esse disseminando o valor do resultado obtido para seus parceiros e conhecidos. E assim essas empresas vão entrando num estágio de competir, em termos de gestão, com as grandes. Cada um em sua realidade, e nas devidas proporções.

Apesar dos pesares, vejo, como sempre, com olhar muito positivo, quero crer, não fantasioso, uma evolução clara à nossa frente. Precisamos acreditar, engajarmos-nos nesses movimentos que iniciam a mudança e fazer, no nosso espectro de atuação, o nosso melhor, como empresários, profissionais, parceiros, colaboradores, apoiadores e especialistas.

Essa cadeia, essa rede, tem muito a conquistar juntos! Isso sim é sinônimo de sinergia! Mudar pelo coletivo, mesmo que estimulados pelos objetivos individuais. É possível? Sim.



**Consultora Organizacional, Palestrante & Conselheira de Carreiras.
Dra. Empresa- Consultoria Empresarial.
www.draempresa.com.br
Fanpage: Beatriz Resende, a Dra. Empresa.**



Usinas investem em corredores ecológicos para as áreas florestadas, uma das estratégias mais promissoras e eficazes de conservação e preservação de flora e fauna

O setor planta árvores

SEGMENTO AMPLIOU AÇÕES PARA PRESERVAÇÃO DO MEIO AMBIENTE E RECUPERAÇÃO DE ÁREAS DE PRESERVAÇÃO PERMANENTE

Leonardo Ruiz

O plantio de árvores passou a fazer parte da gestão do sucroenergético. A proteção e recuperação de grandes extensões de terra – em sua maioria Áreas de Preservação Permanente (APPs) – tornou-se uma preocupação comum no segmento, que preza cada

vez mais pela conservação e ampliação das matas ciliares, que contribuem para a preservação dos solos e recursos naturais. Esses esforços são imprescindíveis para a conservação dos recursos hídricos, uma vez que a proteção do solo exercida pela cobertura vegetal ao longo das margens



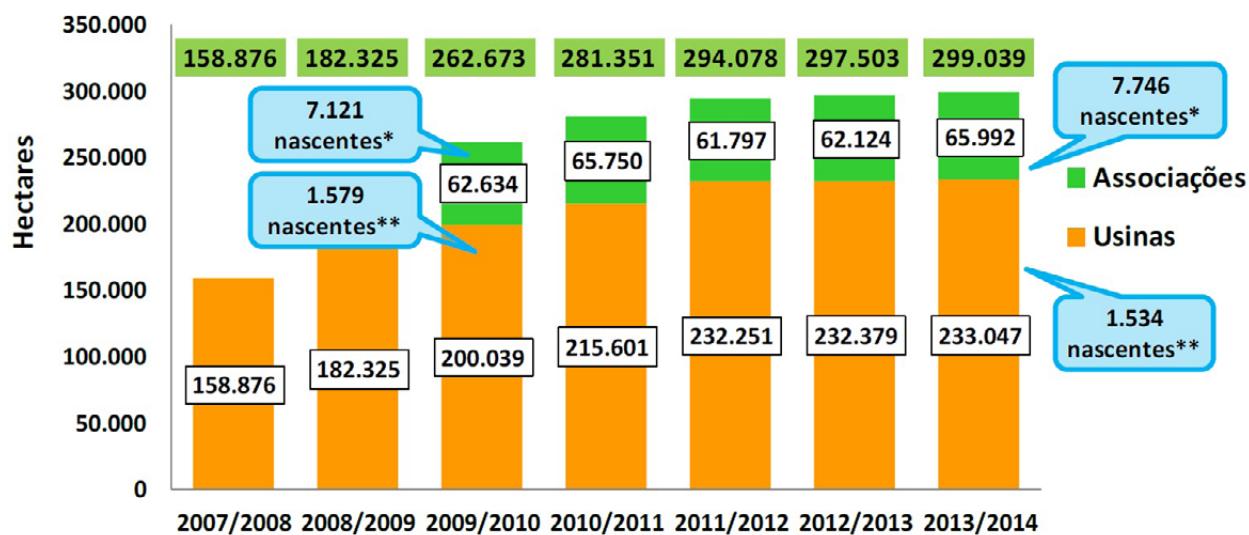
Conservação e ampliação das matas ciliares contribui para a preservação dos solos e de recursos naturais e hídricos

dos corpos d'água impede a erosão e o consequente processo de assoreamento.

Além disso, serve como uma espécie de barramento de resíduos, contribuindo

para evitar a poluição das águas e manter a sua qualidade e quantidade. Favorece também a preservação de corredores ecológicos, que facilitam o fluxo de flo-

EVOLUÇÃO DAS ÁREAS CILIARES COMPROMISSADAS COM A PROTEÇÃO PELAS SIGNATÁRIAS DO PROTOCOLO AGROAMBIENTAL, ESTADO DE SP



• Em áreas próprias+arrendadas
 ** Em áreas próprias

Fonte: Secretaria do Meio Ambiente



ra e da fauna entre áreas verdes situadas no perímetro urbano ou nas suas proximidades. As matas ciliares proporcionam a infiltração e a drenagem pluvial, contribuindo para a recarga dos aquíferos e diminuindo a ação das águas na dinâmica natural, evitando enxurradas, inundações e enchentes.

Áreas reflorestadas por usinas de cana-de-açúcar crescem em SP e MG

Um estudo conduzido pelo Instituto Florestal estimou um déficit de cobertura florestal de mata ciliar de 1.000.000 hectares no Estado de São Paulo. Deste total,



DIVULGAÇÃO SIAMIG

Segundo Jadir Silva Oliveira, usinas mineiras devem reflorestar, até o final de 2018, cerca de dois mil hectares

aproximadamente 30% estava em áreas rurais administradas por usinas e fornecedores de cana. Devido ao claro papel que o setor podia desempenhar na recuperação dessas áreas, o governo do Estado de São Paulo, representado pelas Secretarias do Meio Ambiente (SMA) e da Agricultura e Abastecimento (SAA), assinou com o setor sucroenergético, representado pela União da Indústria da Cana de Açúcar (UNICA) e pela Organização dos Plantadores de Cana da Região Centro-Sul do Brasil (ORPLANA), um protocolo de boas práticas agroambientais. Entre as diretivas, destacava-se a recuperação de matas em nascentes e a proteção das áreas de preservação de outros cursos d'água.

Apenas alguns anos após a assinatura do protocolo, resultados expressivos puderam ser observados. O número total de nascentes declaradas pelo setor saltou de 8.700 na safra 2009/10 para 9.280 na safra 2013/14. As áreas ciliares das usinas signatárias também registraram aumento, saindo de 160 mil hectares para 233 mil hectares no mesmo período.

Em relação às áreas ciliares dos fornecedores de cana, houve um aumento de cerca de 3.300 hectares de áreas ciliares entre as safras 2009/10 e 2013/14. A proteção dessas áreas aumentou de 73% para 83% no mesmo período, devendo atingir 100% no ciclo atual.

Mas não é apenas as usinas do Estado de São Paulo que se preocupam com



LEONARDO RUIZ

Grande parte das usinas possuem viveiros próprios. Enquanto outras optam por adquirir mudas de empresas especializadas

o assunto. Em 2008, o Estado de Minas Gerais também assinou um protocolo de boas práticas agrícolas, instituindo que, até o final de 2018, cerca de dois mil hectares devem ser reflorestados com mais de três milhões de mudas nativas. O gerente de meio ambiente da Associação das Indústrias Sucroenergéticas de Minas Gerais (SIAMIG), Jadir Silva Oliveira, afirma que tanto as usinas do estado quanto os fornecedores de cana tomaram para si a responsabilidade de recuperar e preservar as APPs do Estado.

“Não é apenas plantar. O setor deve tratar as árvores como uma cultura”

Grande parte das usinas que possuem programas de reflorestamento con-

tam com viveiros próprios que fornecem mudas para a realização de seus projetos de plantio. Porém, é comum que a demanda suplante a produção. Neste caso, elas optam por adquirir mudas de empresas especializadas.

Uma dessas empresas é a Florestal Casa da Árvore, que além de produzir e fornecer mudas florestais, elabora e executa projetos de reflorestamentos nativos e comerciais, com mão de obra especializada e manutenção das áreas por um tempo pré-determinado em contrato. A empresa atua num raio de 500 km de sua sede, localizada no município mineiro de Varginha.

O sócio proprietário da Empresa, Mathheus Pinto Vieira, afirma que nos últimos anos as usinas de cana-de-açúcar passa-

Sócios proprietários da Florestal Casa da Árvore: Luiz Otávio Frota Pinto e Matheus Pinto Vieira

ram a se atentar mais para o reflorestamento de suas áreas, seja por motivos legais ou para obtenção de certificações. Tanto que, atualmente, elas respondem por 40% do seu negócio.

Para atender toda essa demanda, a Florestal Casa da Árvore aplica a mais alta tecnologia na produção das mudas. Sacos plásticos e esterco são coisas do passado.

“Todas as nossas mudas contam com alto padrão de qualidade. Utilizamos tubetes de polipropileno, substrato e adubo inteligente. O resultado é um plantio otimizado e uma muda com maior pegamento.” Atualmente, o viveiro da empresa possui ca-



DIVULGAÇÃO FLORESTAL CASA DA ÁRVORE



DIVULGAÇÃO FLORESTAL CASA DA ÁRVORE

Viveiro da Florestal Casa da Árvore tem capacidade para produzir 500 mil mudas/ano da mais alta qualidade

pacidade de produzir 500 mil mudas por ano com espécies nativas dos biomas cerrado e mata atlântica, ecossistema característico da região sudeste do Brasil.

Além da aquisição das mudas, o sócio proprietário da Florestal Casa da Árvore explica que é muito comum as usinas contratarem os serviços de preparo da área, plantio e manutenção da flores-

nas não são as árvores, mas a cana. Todos os esforços são direcionados para ela. Por conta disso, preferem terceirizar o serviço, que ficará com melhor qualidade, isentando-as de preocupação.”

Vieira explica que tudo começa com a escolha do tipo de preparo de solo que será realizado, que ocorrerá em função das características do terreno. Nas áreas



LEONARDO RUIZ

Manutenção da área por, no mínimo, três anos é vital para o sucesso do reflorestamento

ta plantada. “O reflorestamento não é um processo barato, sendo que se as usinas não derem a devida atenção, o investimento todo é colocado em xeque”, afirma Vieira. Para ele, o alto risco e a falta de equipes próprias estão entre os principais fatores que levam a grande maioria das unidades agroindustriais a optar pela contratação de seus serviços. “O foco das usi-

tratoráveis, o primeiro processo consiste em uma análise de solo para que a aplicação de corretivos possa ser feita em função das necessidades da área. Em seguida, é realizada uma abertura de linha com subsolagem profunda de 60cm a 80cm visando facilitar o enraizamento e o arranque das plantas. Há ainda um controle de forrageiras em pré-emergência e aduba-





DIVULGAÇÃO SIAMIG

Meta de reflorestamento da Usina São Martinho foi amplamente superada, proporcionando diversos benefícios para a companhia e inúmeras externalidades para as comunidades do entorno

ção da linha de plantio. Já nas áreas cuja topografia impede a entrada de tratores, utiliza-se perfuradores de solo próprios para plantios florestais que impedem a formação de lâminas no solo, que dificultam o processo de enraizamento. “Independente da área, temos condições de realizar o plantio em qualquer época do ano, embora seja mais viável fazê-lo no período chuvoso, de novembro a março no Centro-Sul.”

Após o plantio, é vital que haja uma manutenção da área por, no mínimo, três anos. “A manutenção é fundamental para o sucesso do reflorestamento. Se apenas

plantarmos e, logo em seguida, deixar essa floresta a mercê da natureza, a taxa de perda poderá atingir 100%. A floresta tem que ser tratada com uma cultura”, ressalta Vieira.

Entre os processos realizados durante o período de manutenção, destacam-se o replantio dos indivíduos que morrem, a adubação de cobertura e o controle de mato competição e de formigas e cupins. “A partir do quarto ano, entregamos essa floresta para a natureza, pois ela já estará apta a se expandir de forma natural e constante.”

Grupo São Martinho alcança expressiva marca de 4,2 milhões de mudas de árvores nativas plantadas

Uma das primeiras usinas a se preocupar com preservação do meio ambiente e recuperação de matas ciliares foi a São Martinho, um dos maiores grupos sucroenergético do país, com capacidade de moagem de 24 milhões de toneladas de cana-de-açúcar. Suas primeiras iniciativas remontam aos anos 80, com ações para a proteção de áreas de mananciais e com a criação do seu primeiro viveiro de mudas nativas.

Em 2017, o Grupo alcançou a expressiva marca de 4,2 milhões de mudas de árvores nativas plantadas por meio do seu provejo “Viva a Natureza”. Número que equivale a mais de 350 mudas plan-

Juntos, viveiros do Grupo São Martinho têm capacidade de produção de 460 mil mudas por ano, de 210 espécies diferentes



DIVULGAÇÃO USINA SÃO MARTINHO

ais para 230 mil unidades, e hoje o plantio se estabilizou em 120 mil mudas por ano conforme dados da última safra.

Além de utilizar as mudas para o “Viva Natureza”, a companhia promove o reflorestamento de áreas de parceiros e fornecedores de cana da empresa. A São Martinho também realiza a doação de mudas para instituições, órgãos ambientais, escolas, entidades municipais, universidades e comunidade, entre outros. Já foram doadas mais de 760 mil mudas.

Grupo Usina Batatais já plantou 2,5 milhões de mudas em áreas de reflorestamento

O Grupo Usina Batatais se destaca por sua grande preocupação com o meio

ambiente. Em suas duas unidades, ambas localizadas no Estado de São Paulo, possui um forte programa de reflorestamento de APPs visando, sobretudo, a preservação dos recursos hídricos. Até 2016, já foram plantadas mais de 2,5 milhões de mudas de árvores em margens e nascentes de rios localizadas em áreas em que o Grupo possui atuação.

“A usina sabe da importância de preservar os recursos naturais para manter as atividades. Dessa forma, com intuito de proteger as áreas das matas ciliares das propriedades canavieiras, devido à relevância de sua contribuição para a preservação ambiental e proteção à biodiversidade, demos início ao programa”, explica a gerente corporativa de qualidade e meio ambiente da Usina Batatais, Olívia Merlin.

Ela destaca que a maioria das mudas utilizadas no plantio são produzidas em viveiros próprios, que possuem capacidade de produção de até 150 mil mudas por ano de, aproximadamente, 100 espécies florestais. “Nosso grande diferencial é o fato de que as unidades do Grupo são res-



GRÁFICO USINA BATATAIS

	USINA BATATAIS	USINA LINS
Quantidade de propriedades	478 fazendas	192 fazendas
Quantidade de hectares do projeto	4880 hectares	543 hectares
Quantidade de hectares já restaurados	860 hectares	340 hectares
Quantidade de hectares a serem restaurados	1020 hectares	203 hectares
Quantidades de mudas já plantadas	1,68 milhões	820 mil
Custo por hectare	R\$ 13.000,00 reais	R\$ 13.000,00 reais
Previsão de plantio	120 hectares/ano	60 hectares/ano
Total	R\$ 14.500.000,00 reais	R\$ 5.000.000,00 reais

Fonte: Usina Batatais

ponsáveis por todo o processo de levantamento, limpeza, preparo e plantio das áreas reflorestadas, com manutenção por até dois anos a fim de garantir o desenvolvimento da mesma até que ela se torne apta a crescer de forma independente.”

Usina Jalles Machado já promoveu o reflorestamento de três mil hectares em Goiás

Há cerca de 30 anos, a Usina Jalles Machado, de Goianésia/GO, deu início ao seu projeto de preservação ambiental. Até o momento, já foram plantadas mais de cinco milhões de mudas de árvores em mais de três mil hectares. “Nós procuramos sempre optar por mudas nativas frutíferas para não ter um deserto verde, ou seja, um amon-

toado de árvores sem vida. Desse modo, atraímos a fauna para dentro dessas áreas”, comenta o gerente de sustentabilidade da unidade, Ivan César Zanatto.

Ele explica que o trabalho de reflorestamento na usina começa com um levantamento das árvores nativas daquela região. Em seguida, são coletadas sementes para produção das mudas. O intuito é reproduzir o mais fielmente possível a fauna existente no passado. “Para o plantio, contamos com uma equipe exclusiva para a operação, que irá preparar o solo, plantar e fazer a manutenção por três anos. No quarto, entregamos a floresta para a natureza.”

Viveiro da Jalles Machado tem capacidade de produzir 100 mil mudas anuais de 80 espécies





LEONARDO RUIZ

Ivan César Zanatto: "Não queremos um deserto verde, por isso, investimos em mudas frutíferas"

Além de já contar com diversas áreas reflorestadas, a Jalles possui ainda uma reserva de mata em torno de 16500 hectares. "Temos uma preocupação contínua de manter essa reserva intacta, pois a fauna e flora do local são abundantes."

Grupo Santa Terezinha e FMC semeiam o verde no PR e MS

Tão importante quanto adotar atitudes visando a preservação do meio ambiente hoje é criar nas crianças uma consciência ambiental que irá garantir o perpetuamento das ações no futuro. Pensando nisso, a Usina Santa Terezinha, detentora de 11 unidades de produção no Paraná e Mato Grosso do Sul, com apoio da FMC Agricultural Solutions, realiza anualmente o "Semeando o Verde", cujo objetivo é contribuir com a formação de uma sociedade ambientalmente correta, responsável pela preservação da biodiversidade e comprometida com o futuro da nova geração.

O projeto contempla mais de cinco mil crianças - alunos do 3º, 4º e 5º ano de 33 escolas públicas dos municípios onde o Grupo possui atuação - e consiste em palestras, peças teatrais, concurso de de-



Semeando o Verde tem como objetivo contribuir com a educação ambiental dos mais de cinco mil alunos de 33 escolas públicas do PR e MS



florestal
casa da árvore

*Cada muda que nasce em
nossa sede representa o
nosso comprometimento e
esperança de fazer do mundo
um lugar melhor para se viver*

*A Florestal Casa da Árvore é
uma empresa que trabalha
com a produção de mudas
nativas, executando projetos
de reflorestamento com fins
de preservação e também
plantios comerciais.*

SERVIÇOS OFERECIDOS:



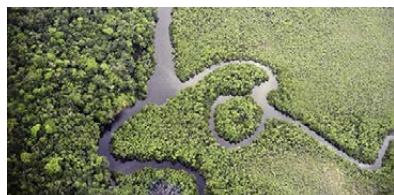
**Compensação
Ambiental**



**Adequação Ambiental
Propriedade Rural**



**Arborização
Urbana**



**Reserva
Legal**



**Execução de
Plantio no Campo**



**Venda
de Mudas**

FLORESTAL CASA DA ÁRVORE

Conheça mais sobre o nosso trabalho e como podemos contribuir para o seu negócio

www.florestalcasadaarvore.com.br

Estamos na Estrada de terra, Varginha / Três Corações, s/n. Zona rural. Varginha - MG

Contato: florestalcasadaarvore@hotmail.com

Matheus: (35) 98857.5987 - Luiz Otávio: (35) 99147+4879



senho e redação. A programação ressalta, de forma divertida, a importância da atitude e do comprometimento das crianças com a preservação ambiental. Há ainda, em comemoração ao dia da árvore (21 de setembro), um plantio de mudas em áreas de preservação da usina. Em 2017, foram plantadas mais de 20 mil mudas de árvores frutíferas.

O diretor da Usina Santa Terezinha, Júlio César Meneguetti, explica que o "Semeando o Verde" teve início há alguns anos, época em que contemplava apenas uma unidade da empresa. Com o sucesso e notada importância, o Grupo decidiu institucionalizar o projeto para todas



as unidades em 2012. "O objetivo aqui é criar a noção da consciência ambiental nas crianças. Por intermédio de parcerias com as secretarias de educação dos municípios onde atuamos, procuramos desenvolver atividades lúdicas culturais, recreativas e educativas com esses alunos."



Marco Faria: "É uma lição que [as crianças] irão levar para a vida toda"

De acordo com o Diretor Cana da FMC, Marco Faria, a companhia se orgulha de fazer parte de uma ação que instrui alunos a ser responsáveis para com o meio ambiente e conhecer, na prática, o conceito de sustentabilidade. "É extremamente gratificante ver a alegria nos rostos das crianças e constatar o quanto eles conseguem absorver das informações que são transmitidas. É uma lição que irão levar para a vida toda. Agradecemos a Santa Terezinha por promover um projeto tão dedicado e importante. Esperamos que iniciativas como essa se espalhem pelo país."

Por que Gestão Lean no Agronegócio?

*Livia Kosaka

Nos dez anos em que morei nos Estados Unidos trabalhei por seis anos na Toyota Motor Norte América e dois anos na Hart Energy na divisão de Energia, Meio Ambiente e Biocombustíveis, onde tive oportunidade de conhecer de forma aprofundada a situação do agronegócio mundial. Principalmente referente às culturas utilizadas para a produção de biocombustíveis, tais como: cana-de-açúcar, milho, beterraba e trigo para o etanol; e óleos vegetais: soja, algodão, girassol, canola, mamona e dendê para o biodiesel. E além de analisar o mercado de biocombustíveis para reportar à Alta Gestão da Toyota e filiais da América Latina, fui treinada dentro do Toyota Way/Lean Thinking, onde aprendi os pilares do Toyota Way: Respeito às Pessoas e Melhorias Contínuas.

Assim, desde que retornei ao Brasil em 2010 tenho forte convicção do potencial da Gestão Lean para ajudar o setor agro brasileiro, que sofre por má ou falta de gestão. Apesar da agricultura brasileira ser considerada de ponta e ainda ser um dos únicos setores a crescer neste momento no



Livia: "o agronegócio precisa fazer mais com menos"

país, é incrível como há desperdícios no setor. O meu pai, Gilberto Kosaka, que é ex-Diretor da Toyota e Sensei Lean treinado na matriz da Toyota no Japão, sempre comenta que o grande desafio do Brasil, como celeiro do mundo, é "fazer mais com menos".

Pude observar que um dos maiores problemas das usinas de açúcar e etanol que quebraram (mais de 80 desde 2008), foi principalmente a má gestão do negócio. A conjuntura política e econômica contribuiu, a falta de uma política energética no Brasil também, o controle dos preços da gasolina, os baixos preços e novos players no mercado mundial de açúcar, advento da me-

canização, enfim, são vários os fatores que contribuíram para que o setor não crescesse como esperado – o que levou à redução dos investimentos, do crédito, e ao eventual fechamento de usinas. Porém há várias empresas que sobreviveram, e algumas até cresceram. A gestão foi o grande diferencial!

Em conversas com o meu pai, que tem como grande desafio profissional e pessoal disseminar a Gestão Lean mundo afora, verifiquei se ele teria interesse em fazer um trabalho pioneiro dentro de uma usina de açúcar e etanol. A princípio, ele comentou: “Tudo o que está em processo é passível de aplicação do lean, e na usina temos muitos processos agrícolas e industriais; consequentemente, um potencial muito grande para reduzir custos através da eliminação de desperdícios. Por que não?”

Isto foi no final de 2010. Porém, ao ingressar na DATAGRO fiquei envolvida em vários projetos que me desviaram do foco lean. Mas a ideia de aplicar a Gestão Lean no Agro nunca me deixou. Até que, em 2014, passei a ser gestora da área de Custos de Produção da DATAGRO. Foi neste período que percebi in loco nas usinas como há desperdícios nos processos, desde a falta de um bom planejamento, má alocação dos recursos como insumos e mão

de obra, passando pela má utilização das máquinas (alto índice de manutenção corretiva vs. preventiva), falta de procedimentos e processos robustos, alta rotatividade da mão de obra... causados, em grande parte, pela ausência de uma cultura corporativa no qual o líder é o exemplo a ser seguido.

E a partir do momento que você passa a monitorar os custos, o próximo passo é melhorar a gestão para reduzi-los; e na minha visão, não há melhor estratégia de negócio do que o lean. De uma forma estruturada e citando as ferramentas lean, tentarei responder à pergunta inicial – por que Gestão Lean no Agronegócio?

1. Planejamento A3 PDCA e Hoshin Kanri

Todo projeto começa com um bom planejamento: como alocar os melhores recursos num determinado espaço de tempo, com metas bem definidas, buscando resultados, monitorando-os e reavaliando o que deu errado caso estes não sejam alcançados. Algo que também aprendi é a impor-

Mais de 80 usinas encerraram a atividade na última década no Brasil



tância do desdobramento das metas nas diversas áreas para que a empresa como um todo esteja alinhada. Sempre ouço do meu pai: “resultado é consequência de uma boa gestão, e com metas claras e um plano de ação bem definido, não tem o que dar errado”.

2. Otimização dos Processos

Buscar a melhor forma de fazer uma atividade por meio do mapeamento de todas as tarefas e da avaliação do que agrega valor do ponto de vista do cliente. O que agrega tem que ser feito em fluxo contínuo, sem interromper o fluxo de valor. A atividade que não agrega é considerada desperdício e tem que ser minimizada ou eliminada. A partir desta avaliação é possível definir processos mais robustos e passíveis de serem melhorados continuamente.

3. Trabalho Padronizado

“Onde não existe padrão, não pode haver melhoria”, dizia Taiichi Ohno, o pai do Sistema Toyota de Produção, há mais de 50 anos. O pré-requisito para melhorar uma atividade é estabelecer um padrão de trabalho como chamamos na Toyota - ou procedimento operacional padrão - e melhorá-lo continuamente.

4. Melhoria Contínua/Kaizen

Um dos pilares do Toyota Way busca a melhoria contínua das atividades, na busca pela perfeição. Em japonês, a palavra se tra-

duz como kai = mudança e zen = melhor – ou seja: mudar para melhor. A Gestão Lean nos provoca a sair da zona de conforto e buscar a melhoria contínua em todos os aspectos do negócio, o que leva à inovação e evolução. “Mudar é difícil, mas não mudar é fatal”, como aprendi com os meus colegas americanos.

5. Respeito às Pessoas

Mais uma vez citando Taiichi Ohno, a Toyota tinha uma grande preocupação em investir no seu ativo mais precioso: as pessoas. Afinal, este traria retorno por quase 40 anos, considerando que no Japão se pratica o lifetime employment até hoje. Sempre que vamos iniciar um projeto de consultoria, meu pai me diz: “primeiro temos que fazer kaizen nas pessoas, e a partir daí, iremos otimizar os processos, melhorar a qualidade da matéria prima e cuidar melhor das máquinas”. Na ordem de prioridade da Gestão Lean e utilizando o Diagrama de Ishikawa dos 4Ms, o M de mão de obra vem em primeiro lugar! “Antes de desenvolver produtos, temos que desenvolver pessoas.”

6. Trabalho em Equipe

Nos meus anos de Toyota, um dos aspectos que mais me marcou foi a força do trabalho em equipe, que é capaz de grandes realizações sob a liderança de um líder lean - que ensina como fazer. Pude observar como é possível, com instruções e metas



bem definidas pelo gestor e com uma equipe comprometida e unida – obter grandes ganhos de produtividade em pouco tempo – paralelamente ao aumento da qualidade e da obtenção do tão sonhado retorno financeiro.

7. Liderança

Diferentemente dos modelos de liderança convencional, a Gestão Lean dá ênfase no “siga-me”, no qual o líder demonstra o que fazer, dando o exemplo.

8. Inovação

A Toyota mesmo se reinventou pois era uma questão de sobrevivência – chegou a estar à beira da falência no período pós-guerra. A necessidade traz a inovação e o momento que nos encontramos no setor agro é bastante propício para isso.

9. Resultado como Consequência

“O resultado nada mais é do que consequência de uma boa gestão”. Estamos num momento de grandes dificuldades no País e no setor, porém na minha opinião poderíamos fazer mais com a devida “tarefa de casa”. Todas as discussões nos diversos níveis são importantes, mas a crise vem para todos. A empresa que estiver melhor preparada, com uma equipe capacitada e boa gestão, não só irá sobreviver como sairá fortalecida, e há muitos exemplos de empresas no setor que seguem crescendo,

mesmo enfrentando crise após crise.

10. Gestão Lean como Estratégia de Negócio

Pelos motivos citados acima, vejo a Gestão Lean como a melhor estratégia de negócio existente e, se bem aplicada, pode trazer grandes resultados ao setor agro. Uma gestão que coloca as pessoas em primeiro lugar, as capacita e utiliza sua inteligência para melhorar - e acima de tudo as respeita, é o futuro - pois quanto maior a capacitação, mais a mão de obra estará preparada para enfrentar os desafios que a inovação e tecnologia irão oferecer.

Após avaliar algumas ferramentas ligadas aos pilares e como poderiam trazer ganhos ao setor – reforço a pergunta do meu pai: por que não?

Nas próximas colunas, irei desenvolver mais cada princípio da Gestão Lean, assim como a aplicação das ferramentas lean nos projetos pilotos que implementamos nas usinas de açúcar e etanol.

Até a próxima!



***Livia Kosaka**
Sócia-Diretora da Honsha do Brasil e VP DATAGRO Lean
liviakosaka@honshadobrasil.com

MBAUSP ESALQ

INSCRIÇÕES ABERTAS

2º SEMESTRE 2017

AULAS E PROVAS
ONLINE*

CERTIFICAÇÃO
USP

GESTÃO DE NEGÓCIOS
MARKETING
GESTÃO ESCOLAR
AGRONEGÓCIOS
GESTÃO DE PROJETOS
VAREJO E MERCADO DE CONSUMO
GESTÃO EM COOPERATIVAS DE CRÉDITO
#VEMTAMBÉM

Pecege 





(19) 3375-4250   mbauspesalq.com
(19) 99948-4769   [mbaesalqusp](https://www.facebook.com/mbaesalqusp)

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