

Entrevista:



Arnaldo Luiz Corrêa - Acher Consulting

Ribeirão Preto SP
Novembro / 2008
Ano 1 | N° 9
R\$ 12,00
www.canamix.net

Canamix

Especial
Presentes para
os executivos

Tecnologia
Industrial
Um ano cheio
de inovações
tecnológica

Gestão
O seguro morreu
de velho

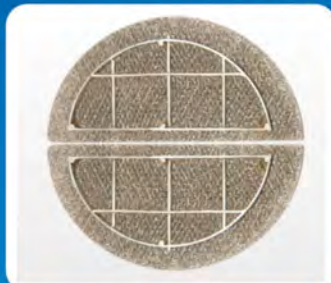
Negócios
Brinquedo verde

Desenvolver variedades
de cana sob medida
é o desafio de entidades
de pesquisa como o CTC,
que tem como
diretor-superintendente
Nilson Boeta

Cana com sotaque

- Ancoragem de concreto refratário
- Equipamentos para separação de sólidos
- Telas e Tecidos Metálicos Sintéticos
- Secadores Fluidizados

- Filtros Industriais
- Filtro Giustinévoa



Giusti & Cia Ltda.

Tradição em inovar.

CERTIFICADA ISO 9001:2000

Matriz: Rua Itália Giusti, 328 - Itaquera - São Paulo - Tel 11 2523-9700 - Fax 11 2521-6755

Belém - PA
Tel 91 3258 0201

Mossoró - RN
Tel 84 3316 2455

S. Sebastião - BA
Tel 71 3655 1318

Salvador - BA
Tel 71 3358 3125

Rio de Janeiro - RJ
Tel 21 2240 8269

Macaé - RJ
Tel 22 2773 3011

www.giusti.com.br - giusti@giusti.com.br



A cana sobe ao pódio



Troféu do GP Brasil de Fórmula 1, projetado por Oscar Niemeyer e produzido com o plástico verde da Braskem

Era um domingo com direito a GP de Fórmula 1 no Autódromo de Interlagos em São Paulo. O clima era tipicamente paulistano: céu nublado, com previsão de sol e chuva. Era a última prova da temporada 2008, o piloto brasileiro Felipe Massa tinha chances matemáticas de sagrar-se campeão mundial, para isso, além de vencer, precisaria torcer para que o piloto inglês Lewis Hamilton chegasse ao máximo em sexto lugar.

Hamilton tinha sete pontos à frente de Massa, excelente vantagem, no entanto, caminhava com ele a frustração de ter perdido, por afobação, o título de 2007, quando também na última prova do campeonato, tinha tudo para vencer. Massa entrou na pista como franco-atirador. Só tinha o que ganhar. Lewis Hamilton tinha a obrigação de vencer, afinal a vantagem era sua. Se ficasse sem o título, seria o grande perdedor.

O medo de errar, como errara em 2007, deixando escapar o título, entrou na pista com Hamilton. Ah, esse implacável medo que turva o raciocínio, que acelera o coração, e cega os olhos. A pressão sobre seus ombros pesou e nos treinos oficiais, Hamilton

Carta ao leitor



conseguiu apenas o quarto melhor tempo. Massa foi pole. Mas na corrida, o inglês soube manter o equilíbrio, correu pelo resultado que precisava, não que isso significasse tranquilidade, pelo contrário. Foi um enorme teste para os seus nervos, pois teve de lutar com o sol, a chuva, os adversários e, contra o pânico de errar, de perder novamente.

Pânico que aumentou quando em uma vacilada, caiu para a sexta colocação, fazendo de Massa campeão entre a 12ª e a 18ª volta. O inglês, entretanto, foi capaz de superar o italiano Giancarlo Fisichella em uma manobra arriscada, assumiu o quinto lugar e recuperou o título. No entanto, a oito voltas do final, a chuva, que já havia marcado presença no começo da prova, voltou a cair. Os pilotos foram forçados a ir para os boxes, Hamilton caiu para quinto e, a duas voltas do final, Sebastian Vettel superou o inglês, jogando-o para o sexto lugar, o que dava o título ao brasileiro.

Nesse momento da ultrapassagem de Vettel, Hamilton não reagiu, não sei se estava paralisado pelo terror da perda, ou se resolveu não arriscar, batendo em Vettel e matando de vez suas chances. Tudo aconteceu em segundos, Massa chega em primeiro e recebe a bandeirada como campeão do mundo. Mas, a uma curva do final, o piloto da McLaren ultrapassou Timo Glock, o piloto da Toyota que não havia trocado os pneus para chuva e assim comprometeu seu desempenho na pista molhada. Hamilton recuperou a quinta colocação, e com um ponto a mais que Massa, conquistou o título.

Pois é, nas fases de crise, também o executivo sucroenergético necessita agir como os pilotos, além de contar com chuva e sol na hora certa, deve manter-se estratégico e ponderado, não se deixando levar pelo efeito manada, principalmente, saber controlar o medo disseminado pelos especuladores. Esses instrumentos bem utilizados levarão à conquista de um lugar no pódio desse fantástico segmento bioenergético.

Alcançar o pódio como fez a cana-de-açúcar neste GP Brasil de Fórmula 1. O plástico verde elaborado com o etanol da cana, produzido pela Braskem, foi a matéria-prima escolhida para a confecção do troféu projetado por Oscar Niemeyer. Um troféu com linhas modernas, arrojadadas, leve, ecologicamente correto e brasileiro, como Oscar Niemeyer, como Massa e como o etanol da cana-de-açúcar.



Luciana Paiva
Editora



SUMÁRIO

- 8 Entrevista** – Arnaldo Corrêa
- 12 Economia** – Brasil amplia a área de grãos
- 14 Conjuntura** – Biocombustíveis
- 16 Ambiental** – Carrinho elétrico
- 18 Logística** – Noble investe em terminais portuários
- 30 Tecnologia Industrial** – Um ano cheio de evoluções tecnológicas
- 36 Capa** – Cana com sotaque - a concepção de variedades de cana personalizadas, adaptas as condições das regiões canavieiras
- 46 Tecnologia Agrícola** – A Syngenta entra no mercado de produção de mudas de cana
- 48 Eventos** – É preciso evitar o pânico do curto prazo
- 54 Pesquisa & Desenvolvimento** – Chegou o “ponto final”
- 64 Negócios** – Brinquedo verde – Braskem e Estrela lançam o banco Imobiliário produzido com plástico de etanol
- 66 Estilo** – Presentes para executivos que têm tudo
- 72 Lançamento** – Nascido para qualquer terreno

20

Gestão

O seguro morreu de velho





26

Marketing

Doce equilíbrio

Expediente

Diretoria

Plínio César
plinio@pcebaldan.net
Marco Baldan
marco@pcebaldan.net

Redação

Editora Chefe
Luciana Rodrigues Paiva
Mtb.20.732
luciana@canamix.net
Martha Sá
Mtb.22.222
martha@canamix.net

Editor Gráfico/Arte

João Domingos Lança
joao@pcebaldan.net

Arte/Web

Caio Ingegneri
caio@pcebaldan.net

Gerentes de Negócios

Luís Fernando
luisfernando@pcebaldan.net
Marcos Renato
marcosrenato@pcebaldan.net
Ogue Morengi
ogue@pcebaldan.net

Administrativo

Guilherme Vilela
guilherme@pcebaldan.net
Vanessa Cassimiro
adm@pcebaldan.net

CanaMix

Periodicidade mensal,
tiragem 5 mil exemplares.
Impressão e circulação
auditas pela
BLB Auditores Independentes.
Publicação da PC & Baldan
Consultoria e Marketing Ltda.
Tel./Fax: 55 -16. 3620 0555
3234 0377
Av. Independência, 3262
Cep: 14025-230
Ribeirão Preto-SP

56

Comunicação

Alô, alô comunidade!

76

Caderno Especial

Sonho de consumo



Previsão do Tempo: chuva de resultados.



Soluções contra as gramíneas de difícil controle.

© Syngenta 2408

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 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



UNIDADE DE
NEGÓCIOS ON-LINE
c.a.s.a.

0800 704 4304
faleconosco.casa@syngenta.com



Dual Gold acaba de ser aprovado no teste mais difícil que existe: o teste de campo. Se o clima foi bom para a safra, foi melhor ainda para quem usou Dual Gold. Confira os depoimentos:



"O herbicida Dual Gold vem contribuindo de forma **eficaz, seletiva** e com **custo competitivo** no controle das principais gramíneas que competem com a cultura da cana-de-açúcar no período úmido, e sendo assim, insere-se na nossa proposta sobre controle racional de plantas daninhas".

Weber Geraldo Valério
Sócio-diretor das empresas: Consult-Agro Ltda
e Agro Analítica - Consultoria Agronômica



"Estamos utilizando Dual Gold como uma ferramenta **importante no controle de gramíneas** na época úmida, pois apresenta um **excelente custo-benefício** e **alta eficiência**. Por isso, o produto tem contribuído bastante para nosso manejo de plantas daninhas".

Renato de Arruda Zacharias
Usina Santa Cruz

Produto de melhor relação Custo/Benefício, devido aos seguintes aspectos:

- Alta Seletividade;
- Controle eficiente das principais gramíneas (Capim-braquiária e Capim-colchão);
- Pode ser usado em cana-planta de ano e ano e meio e em cana-soca úmida;
- Eficácia em condições de muita chuva;
- Mecanismo de ação diferenciado;
- Não interage negativamente com inseticidas de solo;
- Permite rotação de cultura;
- Parceiro ideal como graminicida.

syngenta

www.syngenta.com.br



ENTREVISTA

Arnaldo Luiz Corrêa - Acher Consulting

O setor verga, mas não quebra

Consultor especializado na área de gestão de riscos para commodities agrícolas fala sobre a repercussão da crise mundial de liquidez no setor sucroenergético

Luciana Paiva

O ritmo intenso de trabalho já faz parte da vida de Arnaldo Luiz Corrêa, diretor-sócio da Archer Consulting – consultoria especializada em gestão de riscos para commodities agrícolas. Porém, nestes dias que o mundo está sendo varrido pelo tsunami econômico, sua agenda superlotou. As empresas buscam os consultores atrás de saídas para atenuarem a crise e até para se salvarem do abismo. “Eu deixo claro que não sou guru e que não tenho saídas milagrosas. Tudo é fruto de análises, muito trabalho e constante acompanhamento de mercado, que deve ser estudado por longo tempo. Não se cria uma estratégia de uma hora para outra”, ressalta o consultor. Arnaldo tem MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV); é autor do livro “Derivativos Agrícolas”, lançado pela Editora Globo, em 2005; e é professor de Gestão de Risco do curso de MBA da FGV com foco no Agronegócio. Atuou como diretor de

“Quando esse furacão passar. Quem sobreviver à crise sairá dela mais forte”



derivativos da Coimex Trading; diretor associado da Macquarie Brasil Limitada; superintendente de Mercados Agrícolas, depois diretor-executivo da Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F); gerente-geral de exportação da Copersucar e diretor da área agrícola da Fimat Futures (Grupo Société Générale) pioneiro na abertura da área agrícola no Brasil. Suas posições sobre o mercado de commodities são seguidas não só por seus clientes, mas também por seus leitores. Arnaldo escreve para revistas, sites econômicos e também criou um relatório semanal online com suas análises sobre o mercado de açúcar. O relatório começou de forma despretensiosa, e passou a fazer o maior sucesso. “Enviava para umas 600 pessoas, hoje segue para mais de dois mil

profissionais. A intenção não era promover a consultoria, mas está acontecendo isso. No último ano, crescemos 200%. Acho que o pessoal gosta porque recebe no fim de semana”, diz Arnaldo. Com certeza, não é só por isso, o relatório conquistou os executivos por ser bem escrito, por apresentar análises coerentes e esclarecedoras. Arnaldo acrescenta ao texto doses de humor e até romantismo, essa verve explica-se talvez ao fato de o consultor integrar a geração que é apaixonada por Rock, principalmente, os Beatles e pelo Santos Futebol Clube. “Não sou viúva do Pelé, não. Depois dele, o Santos teve outras boas fases. E no setor, o Santos tem outros ilustres torcedores, como o Rubens Ometto e o Pedro Mizutani”, defende-se, aliviado pela não queda do time



do coração para a segunda divisão.

Bem, vamos deixar o Santos de lado e falar sobre o mercado.

CanaMix – A crise mundial de liquidez vai afetar o setor sucroenergético de que forma?

Arnaldo – Não tenha dúvida que a torneira deve secar. Os investimentos mundiais terão um vôo para a qualidade. Os créditos dos bancos para as tradings e usinas deverão sofrer um decréscimo fazendo com que as tradings, por exemplo, restrinjam as fixações por parte das usinas para períodos mais curtos. Se antes elas admitiam fixar preços para as usinas nos mercados futuros, com antecedência de 12 meses, isso vai restringir a três ou seis meses. Outro ponto que pode interferir é a redução de crédito para a venda de carros novos. Já notamos que o juro subiu, o prazo para pagamento diminuiu, as exigências aumentaram, tudo isso deve reduzir a venda de veículos e com isso haverá redução na expectativa do aumento do consumo de etanol para 2009.

CanaMix – Esta crise é tão grave mesmo, ou há muita especulação e estão criando um clima de terrorismo?

Arnaldo – Com certeza há muita especulação. O clima de pavor não deixa as pessoas pensarem corretamente. Em março de 1933, em meio a mais profunda depressão da economia americana consequência da crise iniciada em 1929, o então recém-eleito democrata Franklin Delano Roosevelt, maior estadista da história americana, encontrou o país de joelhos, bancos falidos e perspectivas sombrias para a indústria e a agricultura. Em seu discurso de posse, cunhou a célebre frase abaixo e ajudou os americanos a recuperarem a fé graças a sua ação célere e pujante. “Deixem-me garantir-lhes minha firme crença de que a única coisa de que devemos ter medo é do próprio medo — terror sem nome, sem razão, injustificado, que paralisa todos os esforços necessários para transformar recuo em avanço”.

CanaMix – O setor pode se beneficiar da alta do dólar?

Arnaldo – Sim, desde que haja limites por parte dos bancos de permitir que as usinas fixem seus dólares por períodos maiores para poder aproveitar essa distorção. O ponto é que muitos bancos estão com seus limites de exposição ao risco cambial limitados. As usinas não devem esquecer, no entanto, que dólar é um dos componentes do tripé de negociação de açúcar no exterior, os outros dois são o hedge em Nova York e a negociação comercial junto às tradings.

“

Se pegarmos o valor patrimonial da Cosan e dividirmos pelo total de cana moída, veremos que está cotada abaixo de 30 dólares

”

CanaMix – O preço do açúcar desabou nos últimos dias, isso é só um susto, ou a queda será mais prolongada?

CanaMix – A queda ocorreu em função dos fundos terem liquidado 800.000 toneladas. Os fundos estavam vendendo tudo que podiam para trazer valor ao seu portfólio provavelmente atingido pelas perdas em outros mercados. Nessas horas de pânico é difícil fazer uma análise racional dos acontecimentos. A lógica sai pela janela quando o pânico entra pela porta.

Os fundamentos do mercado continuam positivos. A Archer Consulting estimou que os preços para 2009 poderiam atingir 17 centavos de dólar por libra-peso. Mas isso também tinha por trás um dólar mais estável de R\$1,85. Se mantivermos o real desvalorizado em grande proporção, esses 17 centavos de dólar por libra-peso terão que ser revistos.

CanaMix – As empresas sucroenergéticas já atuam melhor no mercado?

Arnaldo – Você ficaria surpresa com o profissionalismo de várias usinas no País. Dentro de suas limitações de fluxo de caixa, há sempre uma enorme preocupação em se proteger contra variações negativas de preços, de fixar o câmbio, de trazer valor para o acionista. Agora, não podemos nos esquecer que a gestão de risco é algo novo e muitas empresas estão procurando se adaptar aos novos tempos. Tenho um exemplo claro: a Archer Consulting faz dois cursos intensivos anuais sobre futuros opções e derivativos, abertos a todo o setor do agronegócio, o setor sucroenergético se apresenta com 2/3 do público, demonstrando o nível de amadurecimento do mercado.

CanaMix – Qual a expectativa para os valores do açúcar e etanol, na entressafra e para 2009?

CanaMix – Difícil essa pergunta. Entendo que vamos precisar analisar primeiro quais as mudanças estruturais na matriz que ocorrerão após o furacão da crise financeira passar. Ela pode derreter o preço do petróleo, pode restringir o crédito afetando a venda de carros, pode elevar o dólar. Enfim, existem muitas peças ainda a serem analisadas nesse quebra cabeças. As figuras ainda não são nítidas.

CanaMix – A queda no valor do barril de petróleo pode desestimular a implantação de novos projetos de etanol?

Arnaldo – Sim, sem dúvida. Mas ainda é cedo para afirmarmos isso.

CanaMix – A atual crise piora a situação das empresas sucroenergéticas que estão mal das pernas?

Arnaldo – O que era ruim passa a ficar pior e o que estava se remediando sofre um duro golpe no crédito. Vamos ter um período de aquisições, fusões, reenquadramentos, renegociações em 2009. O setor verga, porém não quebra. Como ocorre em situações assim, o setor vai sair mais fortalecido (em qualidade de empresas) quando esse furacão passar. Quem sobreviver à crise sairá dela mais forte.

CanaMix – O apetite do investidor pelo setor continuará grande?

Arnaldo – O apetite será diferente. Vamos entrar numa nova era em que confiança e segurança andarão lado a lado.

CanaMix – É o momento para investir nas ações de empresas sucroenergéticas?

Arnaldo – Pessoalmente invisto em duas das três que são listadas. A Cosan, por exemplo, se pegarmos o valor patrimonial da Cosan e dividirmos pelo total de cana moída, veremos que está cotada abaixo de 30 dólares por tonelada. Isso é muito barato considerando que um greenfield hoje deve sair por 80-90 dólares por tonelada. Amador Aguiar, fundador do Bradesco, dizia que a estratégia era vender as ações quando estavam em alta e comprar na baixa.

Então é o momento.

CanaMix – Qual seu balanço de 2008 e sua expectativa para 2009?

Arnaldo – Acho que em termos de retorno o ano de 2009 será melhor do que o de

2008. Em 2008, as usinas perderam aproximadamente 4 dólares por tonelada de cana moída. Em 2009, deverão ter lucro de 3 dólares por tonelada, mas a dívida em dólares vai incomodar. As dificuldades para atravessar 2009 serão enormes para

“

**Ainda existem
muitas
incertezas
que não nos
permitem ver
claramente
a luz**

”

as empresas menos capitalizadas. As que menos investiram terão fôlego redobrado. Em termos de preço, ainda acredito que os preços em termos de dólares por tonelada serão maiores do que aqueles alcançados

pelas usinas. No entanto, o dólar pode fazer a diferença. Se ele continuar a apreciar, o retorno nos açúcares para exportação será maior, mas o etanol vai perder o prêmio que estava negociando no mercado interno sobre Nova York. É desse descompasso entre ambos os produtos que pode haver uma ruptura no atual quadro positivo para o etanol. Temos de ficar de olho. Ainda existem muitas incertezas que não nos permitem ver claramente a luz. Muita coisa pode acontecer, ainda não sabemos qual bicho sairá da cartola.

CanaMix – Mas então há esperança de que em 2009 o cenário seja melhor do que se pinta?

Arnaldo – Os fundamentos do mercado são positivos, eles indicam que a demanda mundial de açúcar será maior que a oferta, um dos fatores que pesa para isso é que a Índia vai produzir menos. Se os fundamentos se mantiverem, já será um alívio.

CanaMix – Nós vamos organizar uma partida de futebol entre os executivos do setor, podemos contar com você?

Arnaldo – Sou apenas um torcedor apaixonado, mas não jogo nada. Já cantar, eu canto. Desde 2000, faço parte de uma banda de rock a Seabelt, sou vocal. Somos cinco integrantes, os outros não são do setor. Nos apresentamos uma vez por mês no bar Uptown, em Santos, e já temos dois CDs gravados.

Anuncie no Guia de Compras SA edição 2009/2010!



Preparamos um conteúdo ainda mais inovador, pois nossa principal meta é desenvolver produtos e serviços para que sua empresa alcance a melhor performance na comunicação com o setor.

PC&Baldan
Parceria de Sucesso



Nas mãos de quem decide

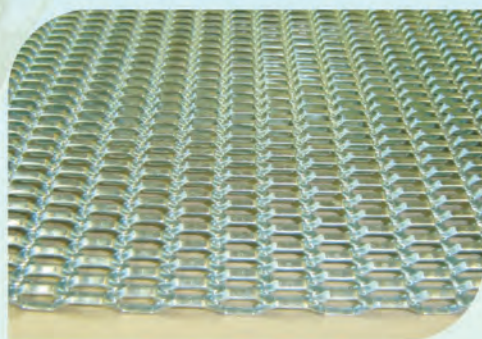
Saiba mais sobre nossos produtos e serviços acessando www.pcebaldan.net



Permetal S.A.
Metais Perfurados



**MELHOR RENDIMENTO, MAIOR DURABILIDADE,
QUALIDADE COMPROVADA**



**Contra-telas para
Centrífugas Automáticas:
Furos Tubulares**



**Telas em Inox para
Centrífugas Automáticas:
Furos Redondos e Cubana**



**Chapas Retentoras para
Filtros Rotativos à Vácuo**



**Furos Tipo Gota para
Seleção de Bagacilho**



Grades para Guarda-Corpos



Metal Expandido para Pisos

Agora com estoque para pronta entrega em Ribeirão Preto

Fábrica - Guarulhos/SP

Fone: (11) 2823-9222 - Fax: (11) 2823-9266
marketing@permetal.com.br

Filial - Ribeirão Preto/SP

Fones: (16) 3916-3699 - 3916-4710
vendas.ribeirao@permetal.com.br

**NOVA
UNIDADE**

www.permetal.com.br

Brasil amplia área de grãos na safra atual

Plantio da safra de grãos 2008/2009 deverá bater novo recorde

Nem mesmo a alta dos preços dos fertilizantes ou a diminuição da oferta de créditos reduziram o otimismo dos produtores na hora de plantar. De acordo com o primeiro levantamento da safra de grãos, ciclo 2008/09, divulgado no dia 8 de outubro pela Conab, a área semeada no Brasil crescerá entre 1,2% a 2,7% em relação ao período anterior, ou seja, as lavouras vão ocupar entre 47,9 e 48,6 milhões de hectares. Com essa expansão, a colheita de alimentos deverá bater outro recorde histórico, se confirmado o intervalo superior. A projeção é de 142,03 a 144,55 milhões de toneladas. A produção anterior foi finalizada em 143,8 milhões de t. Segundo o presidente da estatal, Wagner Rossi, o comportamento dos preços das commodities agrícolas têm mantido o interesse do agricultor pelos grãos. “Apesar da queda dos preços e do aumento dos custos de produção, o agricultor eficiente ainda vislumbra a possibilidade de bons resultados. Isso mantém uma nova esperança”, completa. O estudo também aponta duas culturas como as apostas dos produtores neste início de plantio. O feijão

Foto: Luiz Adolfo



Reinhold Stephanes, ministro da Agricultura e o feijão, cultura que deve ter aumento de área plantada

primeira safra deve ter um crescimento de área variando entre 8,6% e 11,6%, ou 1,43 a 1,47 milhões de hectares no total. Com isso, a colheita deverá ficar entre 1,39 e 1,43 milhão t. Já as terras destinadas à soja devem aumentar entre 1,3% e 3,2%, ocupando entre 21,59 e 22,00 milhões de hectares. A produção deve ficar em 60,1 milhões e 61,3 milhões de toneladas.

Clima – a Conab também analisou a interferência do clima sobre a plantação neste último trimestre. No Sudeste e em

alguns estados do Norte e Centro-Oeste, as precipitações pluviométricas devem ficar entre normal e acima da média histórica. Na região Sul, a previsão é de chuvas um pouco abaixo da média, mas sem prejuízos significativos para as culturas de inverno e verão. Nas demais áreas do país, as chuvas devem ficar em torno da média histórica. Para realizar esta pesquisa, a estatal apurou dados referentes às culturas de inverno (trigo, triticale, aveia, centeio e cevada) e às lavouras de milho, feijão e amendoim



"O agricultor eficiente vislumbra a possibilidade de bons resultados", diz Rossi

(primeiras safras), algodão, arroz e soja, nos estados do Centro-Sul. Nas outras regiões, onde o plantio começa a partir de janeiro/09, foram mantidas as áreas da safra anterior. Nestas localidades, a produtividade foi calculada considerando as médias dos últimos cinco anos, tirando os anos atípicos e somando o ganho tecnológico.

Insumos — a partir de dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) e da Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda), a Conab avalia que, até o final do ano, serão comercializados 26,50 milhões de toneladas de fertilizantes, crescimento de

7,7% em relação ao ano passado. Só de janeiro a agosto, os produtores compraram 16 milhões de toneladas. Para o diretor de logística e gestão empresarial da Conab, Sílvio Porto, a questão do aumento do dólar não rebate diretamente no preço dos fertilizantes. "A dívida já foi contraída e a elevação do dólar aumenta a liquidez dos produtores", explicou.

A crise mundial de liquidez — "Estão sendo tomadas as medidas para tranquilizar o setor agrícola, entre elas a continuidade da produção e a disponibilidade de crédito para que o agricultor continue plantando", disse o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Reinhold Stephanes, ao anunciar o primeiro levantamento da safra de grãos 2008/2009. Sobre a alta do dólar, o ministro avaliou a crise como pontual e afirmou que a estimativa de crescimento da safra não será afetada. A área será no mínimo igual à do ano passado e o agricultor vai continuar plantando porque precisa produzir. Explicou ainda que está seguro quanto ao crédito para o plantio e comercialização. "O crédito está disponível, a demanda está forte e o governo vai dar respostas positivas", completou.

A área com plantio de soja deve aumentar entre 1,3% e 3,2 %



Biocombutíveis fazem bem à saúde e ao planeta, diz Minc

"A Amazônia e o Pantanal Matogrossense estão fora do zoneamento ecológico e econômico para o plantio da cana-de-açúcar", afirma Minc

O ministro do Meio Ambiente é francamente favorável ao aumento da produção de etanol e biodiesel, desde que ocorra com segurança técnica

Durante audiência pública na Comissão de Agricultura e Reforma Agrária do Senado Federal, realizada em 8 de setembro último, o ministro do Meio Ambiente, Carlos Minc, disse que é francamente favorável ao aumento da produção de etanol e biodiesel, desde que ocorra com segurança técnica. Segundo ele, o zoneamento agroecológico da cana-de-açúcar é a melhor forma para conduzir este processo. Minc participou da audiência sobre zoneamento agroecológico da cana-de-açúcar juntamente com o ministro da Agricultura, Reinhold Stephanes. O ministro do Meio Ambiente reforçou que o etanol brasileiro é o mais competitivo do mundo, além de ser considerado um combustível

"verde". "Se temos 65 milhões de hectares no Brasil para escolher cinco e dobrar a produção de cana-de-açúcar, temos condições de fazer isso de forma técnica e considerando questões de infra-estrutura, escoamento da produção e fragilidades de bioma", ressaltou. Minc explicou que o Ministério da Agricultura não tem sido um adversário do Ministério do Meio Ambiente e que ambas as pastas estão preocupadas com a produção e a proteção ambiental. Os dois ministros têm mantido diálogo permanente. "Sem a proteção não há produção, pois quando a água fica escassa e o solo começa a rachar, não há possibilidade de o agricultor continuar produzindo".

Pantanal Matogrossense não terá cana

Amazônia e Pantanal – o ministro do Meio Ambiente também afirmou que a Amazônia e o Pantanal Matogrossense estão fora do zoneamento ecológico e econômico para o plantio da cana-de-açúcar. Minc acrescentou que os estudos para a definição das áreas passíveis de plantio para posterior exploração de etanol estão em fase final de elaboração. A expectativa é a de que, até o fim deste ano, o estudo seja concluído. “Não haverá novas usinas de cana na Amazônia nem no Pantanal”. Minc acrescentou que a preocupação do governo está na ampliação da área destinada ao plantio de alimentos, assunto que está sob discussão, neste momento, pelos técnicos do Executivo. “Não basta não afetar áreas ambientais, nós queremos evitar que o aumento do etanol e do biocombustível causem carestia alimentar”.

De acordo com o ministro, “o que está sendo afinado até o fim do mês é garantir a expansão da área de alimentos simultaneamente à expansão do etanol”. Ele ressaltou que o primeiro plano brasileiro de mudanças climáticas prevê um aumento na produção do etanol em 11% ao ano. Para que possa cumprir essa meta, o governo necessita de uma área nova de plantio de 6 milhões de hectares. “Temos 60 milhões de hectares disponíveis e vamos escolher esses seis nos 60 milhões. O Brasil é o único país que tem terra para aumentar a proteção, aumentar o etanol e aumentar a produção de alimentos com a Amazônia e o Pantanal preservados.”



Stephanes: “o País precisa ser inteligente para compatibilizar a produção de alimentos com a de energia limpa”

Brasil tem área apta de 37 milhões de hectares de pastagens para expansão da cana-de-açúcar - dados técnicos do zoneamento agrícola da cana-de-açúcar mostram que o Brasil tem área apta e disponível de 65 milhões de hectares para expansão da cultura. Deste total, 37 milhões são áreas de pastagens. “A expansão da cana-de-açúcar será direcionada para essas áreas de pastagens que estão bem distribuídas pelo País. Se considerarmos que nestes próximos oito anos o Brasil vai precisar de quatro a cinco milhões de hectares para dobrar a produção, temos boas opções para a cultura da cana”, disse o ministro da Agricultura, Reinhold Stephanes, na abertura da audiência pública na Comissão de Agricultura e Reforma Agrária, do Senado Federal. Stephanes afirmou que o País precisa ser inteligente para compatibilizar a produção de alimentos

com a de energia limpa, considerando as questões ambientais. Segundo ele, o zoneamento é o instrumento para isto.

O ministro explicou ainda que o estudo é um trabalho do governo, técnico e científico, que considerou, por exemplo, as aptidões de solo e clima, as questões ambientais para produção e a declividade da terra para estimular a mecanização. “Nos próximos 30 dias, devemos ter uma posição definitiva do governo em relação ao estudo do zoneamento agroecológico da cana-de-açúcar, que envolveu o trabalho da Embrapa, Unicamp e instituições estaduais de pesquisa, que gerou 15 mil mapas informativos”, anunciou o ministro da Agricultura. Conforme Stephanes, a partir do zoneamento haverá um direcionamento para expansão da cana-de-açúcar, com apoio de instrumentos como os financiamentos.

Ambiental

Veículo elétrico para catadores de recicláveis

O carrinho já está em uso no Paraná

O carrinho elétrico vem equipado com um motor elétrico de 1,0 hp e tem capacidade de transportar mais de 300 quilos de carga

A Itaipu Binacional apresentou, no 7º Festival Lixo e Cidadania, que aconteceu, entre 2 e 6 de setembro, em Belo Horizonte, o projeto do veículo elétrico para catadores de recicláveis, desenvolvido pela Plataforma Itaipu de Energias Renováveis. O carrinho para coleta desenvolvido pela Itaipu em parceria com a Blest Engenharia, de Curitiba (PR), já está em operação na região Oeste do Paraná e em São Paulo. A parceria rendeu até o momento 50 unidades, sendo que 35 estão sendo usadas por cooperativas de municípios paranaenses e outros 15 foram doados ao Movimento Nacional dos Catadores de Recicláveis (MNCR).

O veículo vem equipado com um motor elétrico de 1,0 hp e tem capacidade de transportar mais de 300 quilos de carga. Sua autonomia é de 4 a 5 horas de movimento contínuo. São duas baterias de 150 amperes. A recarga completa da bateria leva em torno de 6 horas. O acionamento do motor e o controle de velocidade são feitos manualmente apertando dois botões localizados no guidão. O custo estimado por unidade é de R\$ 4 mil.

As dimensões e características do veículo elétrico são semelhantes às dos convencionais, de tração humana ou animal. Ele tem 2,10 m de comprimento e de altura, com 95 cm de largura. A carroceria é fabricada com esquadria de ferro e tela metálica, bem resistente para o transporte de carga. A gaiola é removível, podendo ser retirada para facilitar o descarregamento. O único "opcional" que diferencia o carrinho elétrico dos convencionais é um toldo, que protege o condutor do sol e da chuva.

As principais inovações do carrinho elétrico são na área de segurança. Ele vem equipado com setas de sinalização eletrônica, item fundamental para circular pelas ruas das grandes cidades. O guidão foi projetado para proteger o condutor, minimizando riscos de atropelamento. Mais informações sobre o projeto entrar em contato com: imprensa@itaipu.gov.br

Permetal inaugura filial em Ribeirão Preto



tenha a certeza desta procedência. Para evitar este tipo de transtorno, passamos a adotar a impressão de uma marca de identificação com o logotipo da empresa na área perfurada para diferenciar os materiais fornecidos, salienta Jorge. De qualquer forma a empresa orienta os consumidores a adquirir os produtos diretamente do fabricante como meio de garantir sua procedência.



Filial da Permetal em Ribeirão Preto: atendimento direto e processo mais ágil

Tradicional fabricante da linha de componentes para usinas de açúcar e álcool, como telas para filtros rotativos, centrífugas automáticas, metal expandido para pisos e chapas perfuradas em geral, a Permetal inaugurou no último mês de agosto sua filial na cidade de Ribeirão Preto, SP.

A Empresa, que completou 50 anos de atividades em 2008, sendo a maior do País em seu segmento de atuação, optou pela cidade de Ribeirão Preto, pela localização privilegiada junto às unidades produtoras como fator principal para a escolha da sede de sua primeira filial. “A escolha de Ribeirão Preto como sede de nossa primeira filial se deu a partir da necessidade de melhorar o nosso atendimento e agilizar o processo de entrega de nossos produtos para as usinas, o que é uma solicitação antiga de nossos clientes desta região” avalia Jorge Luiz Leal Filho, analista de marketing da empresa. Outro fator importante na estratégia de estabelecer um ponto de distribuição própria na região foi a eliminação da necessidade da participação de distribuidores no processo de fornecimento, o que onera

o preço final do produto e não garante a procedência do mesmo. “Temos reparado no decorrer dos últimos anos que alguns distribuidores têm optado pela aquisição de materiais das mais diversas procedências, com preocupação exclusiva em buscar custos mais baixos sem se importar com a qualidade dos produtos. Além disso, muitas vezes o consumidor final acaba adquirindo materiais com a informação de que são de fabricação da Permetal sem que se

A empresa mantém um estoque abastecido para agilizar a entrega

A filial da Permetal em Ribeirão Preto funciona de segunda a sexta, das 08:00 às 18:00hs e possui atendimento à pronta entrega de todos os produtos da linha da empresa. Mais informações pelo telefone 16-3916-3699 ou pelo e-mail adm.ribeirao@permetal.com.br

Vista área da matriz da Permetal, em Guarulhos, SP





A Noble vai construir um terminal graneleiro no Porto de Santos

Noble investe em terminais portuários

Líder global na gestão de produção, estocagem e distribuição de produtos agrícolas, industriais e de energia, anuncia investimento estratégico

Entre meados de setembro e começo de outubro o Noble Group anunciou dois importantes investimentos em terminais portuários no Brasil. Em 17 de setembro, divulgou a construção de um terminal de exportação dedicado a grãos sólidos no Porto de Santos, o maior porto da América Latina. Será seu primeiro terminal graneleiro e de açúcar localizado no Brasil. O empreendimento terá área coberta de dez mil m² e capacidade estática de

armazenamento para 90 mil ton de açúcar ou para 73 mil ton de grãos. Está previsto para entrar em operação em novembro de 2009. O projeto já foi aprovado pela Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp) e demais órgãos. Em 2 de outubro, o Noble anunciou o início da construção de seu terminal para combustíveis no Brasil, localizado no Porto de Itaqui, próximo a São Luiz do Maranhão através de sua subsidiária integral Temmar (Terminal Marítimo do

Maranhão). Segundo a assessoria do Grupo, esta particular região do Nordeste brasileiro vive momento de rápida expansão e possui ainda grande potencial de desenvolvimento. O Noble Group, com esta iniciativa, sinaliza sua firme intenção de fazer outros possíveis investimentos, de modo a tirar o melhor proveito das características diferenciadas do porto de Itaqui, como seu calado, que permite a entrada de grandes navios. Esta atitude faz parte da estratégia da companhia

em fortalecer sua moderna cadeia de suprimentos e a baixo custo operacional. Numa área coberta de 10 mil m² e com capacidade estática total prevista de estocagem de 132.990 m³ de combustíveis – biodiesel, diesel e etanol –, o terminal será construído em três fases e entrará totalmente em operação em novembro de 2009, sendo que ficará conectado ao pier do porto para carga e descarga de navios por dutos dedicados ao terminal. Richard Elman, CEO do Noble Group, afirma que “este novo terminal visa a potencializar o crescimento da região com demanda crescente pelo armazenamento de commodities líquidas para uso doméstico e/ou para importação e exportação de combustíveis – biodiesel, diesel e etanol”. Esse investimento permitirá que o Noble Group tenha ainda mais “acesso a área com elevado potencial, tanto em energia quanto em agricultura”, complementa Elman. A companhia possui ainda outros terminais na América Latina:

Timbues, e Delta Dock, Argentina; Paraguai e Uruguai. A empresa conta também com seis armazéns no Mato Grosso e no Paraná, bem como com instalações no Uruguai e na Argentina.

Entre outras atividades do Grupo no Brasil estão operações de usinas de açúcar - duas no Estado de São Paulo, sendo que uma se encontra em construção e entrará em operação em meados de 2009 –, unidade de processamento e de estocagem de café e empreendimento de fertilizantes que irá fortalecer as operações de grãos e outros produtos locais como açúcar, café e algodão. Além disso, o Noble Group possui participação minoritária na Mhag, mineradora localizada no Nordeste, em área com vasta riqueza a ser explorada. Noble Group (SGX: NOBL – ações cotadas na Bolsa de Singapura) é uma companhia líder no gerenciamento global de cadeia de suprimentos de produtos agrícolas, industriais e de energia. A empresa opera

em mais de 100 escritórios, localizados em mais de 40 países, e possui número superior a quatro mil clientes. O Grupo atua com diversificado portfólio, que inclui diversas matérias-primas, e integra fontes, marketing, processamento, financiamento e transporte. Com faturamento superior a US\$ 19 bilhões na primeira metade de 2008, a companhia continua com seu foco de aquisição e gerenciamento de ativos mais estratégicos e com a busca de produtores de baixo custo como Brasil, Austrália e Indonésia. Atende mercados em crescimento que incluem China, Índia e Oriente Médio. Hoje o Grupo possui minas próprias de minério de ferro e carvão, instalações de processamento de grãos, plantas de açúcar e etanol, embarcações, terminais portuários, entre outras fontes de infra-estrutura que garantem produtos de alta qualidade com eficiência e agilidade.

Porto de Itaqui no Maranhão: Grupo Noble inicia a construção do terminal para combustíveis





O seguro morreu de velho

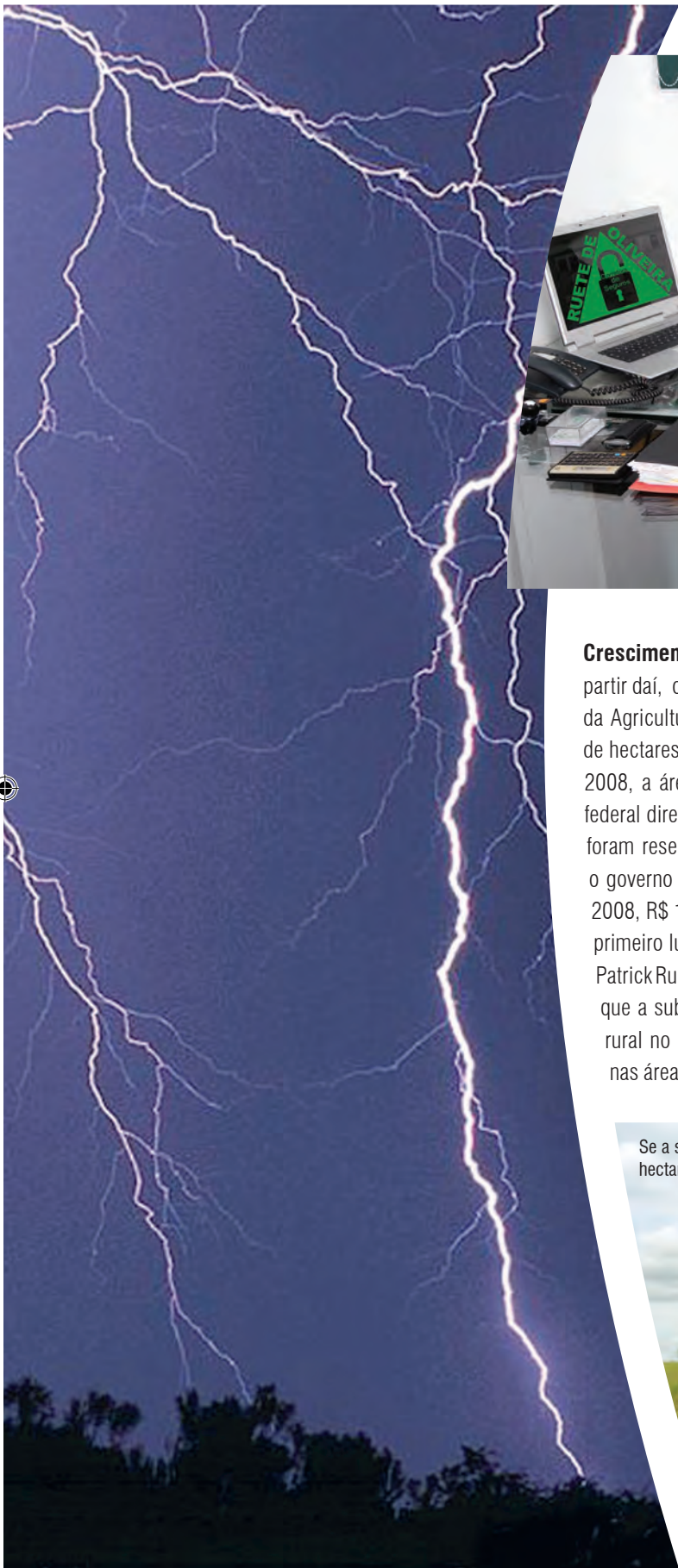
A subvenção ao seguro rural e o aumento da mecanização da lavoura estimulam a agroindústria canavieira a investir em seguros

O produtor rural brasileiro é bastante apegado às tradições e a sabedoria popular, no entanto, quando diz respeito a assegurar a produção, máquinas e instalações, não leva em conta o provérbio: é melhor prevenir do que remediar. A atividade agrícola é um negócio complicado de administrar. O produtor tem que lidar com eventos imprevisíveis, como as condições do tempo ou as oscilações econômicas. Mesmo com todas as dificuldades, a prática de proteger seu negócio não faz parte da cultura do produtor rural brasileiro. Fazer seguro agrícola sempre foi tido como algo caro. “O produtor assegura sua caminhonete no valor de R\$ 70 mil e não faz o mesmo com sua produção que vale R\$ 1 milhão, sendo que é ela que garante seu sustento, inclusive, o pagamento da caminhonete”,

salienta o engenheiro agrônomo Sérgio Satoshi Kumoto, coordenador de seguros agrícolas da Mapfre Seguros.

Mas a criação de programas de subvenção ao prêmio mudou o cenário para o mercado de seguros rurais e está incentivando cada vez mais produtores a contratarem apólices. Com a subvenção, o governo federal e por enquanto dois estaduais – São Paulo e Minas Gerais – se comprometem a pagar, para o produtor rural, parte do prêmio do seguro, numa porcentagem que varia entre 30% e 60%. O seguro rural permite ao produtor proteger-se contra perdas decorrentes principalmente de fenômenos climáticos adversos. Contudo é mais abrangente, cobrindo não só atividade agrícola, mas também a atividade pecuária, o patrimônio do produtor rural, seus produtos, o crédito para comercialização desses produtos, além do seguro de vida dos produtores. O objetivo maior do seguro rural é oferecer coberturas, que ao mesmo tempo atendam ao produtor e a sua produção, à sua família, à geração de garantias a seus financiadores, investidores, parceiros de negócios, todos interessados na maior diluição possível dos riscos, pela combinação dos diversos ramos de seguro.

Em relação ao humor do tempo e do mercado, é melhor prevenir do que remediar



Patrick: "mercado para conquistar"

Crescimento – a subvenção por parte do governo federal entrou em vigor em 2006. A partir daí, o crescimento da área assegurada é patente. Em 2006, segundo o Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (Mapa), a área assegurada foi de 1,56 milhão de hectares. Em 2007, saltou para 2,276 milhões de hectares, ou 45,88% a mais. Para 2008, a área assegurada deve dobrar, ficando em 5,67 milhões de hectares. A verba federal direcionada para a subvenção ao seguro rural também tem crescido. Em 2006, foram reservados R\$ 61 milhões, dos quais utilizaram-se R\$ 30 milhões; em 2007, o governo alocou R\$ 99,5 milhões, dos quais R\$ 61 milhões foram utilizados e, em 2008, R\$ 160 milhões estão à disposição do produtor rural. A lavoura de soja fica em primeiro lugar nas contratações. Em 2007, 1,66 milhão de hectares foram segurados. Patrick Ruete de Oliveira Pereira Carneiro, diretor da Corretora Ruete de Oliveira, salienta que a subvenção ao prêmio, é o principal responsável pelo crescimento do seguro rural no País. A Ruete de Oliveira é especializada em seguro rural, principalmente, nas áreas de cana-de-açúcar, soja e animais.

Se a seca reduzir a produtividade por hectare, o seguro cobre





Para liberar empréstimos para a compra de máquinas, os bancos exigem a contratação de seguro

Na área agrícola de cana-de-açúcar, a Mapfre oferece duas modalidades: o “Canavial Seguro” é para cobertura durante a entressafra no caso de incêndio. “Nesse período, a usina está parada e se houver fogo na lavoura a produção será perdida. Funciona da seguinte forma, o produtor, por exemplo, assegura o hectare no valor de R\$ 4 mil, e recebe o referente à quantidade de área atingida pelo fogo. O valor do seguro representa 1% do valor assegurado, mas com o subsídio do governo federal de 30%, sai por 0,7%. No caso de São Paulo e Minas que têm subsídio estadual, a porcentagem é menor ainda. Só não faz o seguro rural quem

não sabe de sua existência ou não se atreve às suas vantagens, é muito barato”, afirma Kumoto. A outra modalidade oferecida pela Mapfre é a “Colheita Garantida”, que vale desde o plantio até a colheita, e proporciona proteção contra geada, vendaval, seca e perda de produtividade. Nesse último caso, por exemplo, o produtor assegura a produtividade de 100 toneladas por hectare, se colher menos que isso, o seguro paga a diferença, a taxa é de 1,3% a 1,5%, mas também recebe o benefício do subsídio agrícola.

Seguro de máquinas e riscos de engenharia – segundo Patrick, outro importante

motivo do aumento dos investimentos em seguro no setor sucroenergético é a gestão profissionalizada, que enxerga a questão como parte natural do negócio. Profissionais das usinas, juntamente com corretores especializados chegam as melhores soluções para a empresa, levantando o que compensa segurar, qual o melhor custo-benefício e o que é primordial constar no plano. “As usinas seguram a lavoura desde o plantio até a colheita, outro item muito procurado é o seguro das máquinas contra incêndio, roubo, colisão. O custo do seguro é muito baixo, entre 1% e 1,5% do valor do bem”, observa o corretor. A Marítima Se-





guros é outra seguradora com forte atuação no segmento rural, de acordo com o gerente comercial Cláudio Saba, a empresa detém 38% do mercado de seguros de máquinas agrícolas. “Somos líderes no segmento”, afirma Saba. O gerente explica que essa liderança se deve a produtos diferenciados oferecidos pela Marítima, como cobertura dos vidros da máquina, operação de carga e descarga, transporte desse bem, responsabilidade civil e danos elétricos.

“Também oferecemos cortesias aos clientes da área de cana, como o seguro de equipamentos em operação em proximidade de água. Além disso, existem descontos em casos de equipamentos com até 1 ano de uso; para os equipamentos móveis com sistemas de rastreamento que permitam localizá-los em caso de roubo/furto. E pela quantidade de equipamentos contratados na apólice”, explica o gerente comercial da Marítima. Saba observa que outra



Saba: seguro de riscos de engenharia nos projetos chave na mão

modalidade oferecida às usinas é a de risco de engenharia, contratado principalmente nos projetos tipo “chave na mão”, nos quais os proprietários fecham acordos com

empresas para o desenvolvimento total da planta, recebendo a indústria pronta. O seguro garante todos os serviços na área de engenharia. A Marítima fechou uma parceria com a Dedini segurando a produção de caldeiras. “A Dedini tem pedidos para entrega de caldeiras no Brasil e no exterior para até 2012”, diz Saba. Segundo ele, outra área com maior demanda para seguros é a de desenvolvimento de tanques de etanol. O valor elevado das instalações sucroenergéticas, chega a ser um entrave para as seguradoras, mas a Marítima está firmando parcerias com resseguradoras. O fim do monopólio do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), em março deste ano, está facilitando essa operação. Desde o último dia 1 de outubro resseguradoras privadas, tanto nacionais quanto internacionais, foram liberadas para atuar no País, aumentando a concorrência no mercado de resseguros e reduzindo os riscos para as seguradoras.

Garanta a segurança e a construção de sua usina



PCEBALDAN

**Seguro de Responsabilidade Civil e Riscos de Engenharia,
Consulte quem mais entende do assunto.**

Rua Padre Anchieta, 1637 Jdm Antartica
Fone/Fax: 16 3633 9595 - Ribeirão Preto SP
www.kapsegseguros.com.br
kapseg@netsite.com.br

Marítima
seguros





A procura é maior
por seguro animal

“São projetos de usinas que chegam a R\$ 450 milhões e com o respaldo de uma resseguradora, a operação fica muito mais tranquila”, ressalta Saba.

Tem muito para crescer – o Mapa admite que ainda é incipiente o avanço do mercado de seguro rural, e que há um grande potencial de crescimento para o setor, já que, em 2008, apenas 9% de uma área total de 63 milhões de hectares cultivados, deverão ser segurados. Patrick informa que na área de cana, ainda há bastante resistência, poucos observam as vantagens. No entanto, está convencido de que o mercado será conquistado, assim

como vem ocorrendo na área de seguro de animais, como equinos e bovinos. “A procura é grande, existem animais que valem muito, e é feito seguro de vida, de transporte, até de sêmem. O custo do seguro corresponde de 3% a 3,5% do valor do animal”, salienta. Kumuto diz que é muito importante disseminar a cultura do seguro rural e os projetos de incentivo, a Mapfre promove em parcerias com cooperativas de produtores rurais seminários para explicar as vantagens do sistema. E que o seguro deve ser considerado como um investimento que permite uma renda estável independentemente das catástrofes

climáticas. Saba observa que também é fundamental esclarecer aos clientes que é preciso cuidar do seguro de forma profissional e não, por simpatia, deixando por conta de algum parente ou amigo que costuma lidar com o negócio, mas sem se especializar no tema. “É preciso boa orientação, coisas simples como atualizar o valor do seguro, tem gente que nos últimos 10 anos renova sem atualizar, e quando precisa, o que recebe está defasado. O corretor tem que encontrar um plano que atenda as necessidades do cliente e mostrar que não existe seguro caro, existe seguro mal feito”, conclui.



Uma corrente
de confiança
com tecnologia!



General Chains do Brasil

Tecnologia em Evolução!

www.generalchains.com.br



npplpropaganda



Rua Monte Castelo, 80 . Bairro Verde
Cep. 13424-390 . Piracicaba . SP
Fone: 55 19 3417.2800 . Fax: 55 19 3417.2822

Doce equilíbrio



Publicações da NovAmérica para difundir o conceito de vida saudável

NovAmérica associa seus açúcares ao conceito de vida saudável e mostra que é possível encontrar prazer na alimentação e, ainda, promover a saúde e prolongar a longevidade

Quem foi curtir o friozinho de Campos do Jordão no último mês de julho pôde aproveitar uma ação desenvolvida pelo Açúcar União. A NovAmérica, empresa detentora da marca União, levou para Campos profissionais das áreas de saúde e educação física para realizarem gratuitamente exames de pressão, batimento cardíaco, relação altura-peso e fornecerem às pessoas dicas corretas para a realização das práticas esportivas. “As pessoas podiam optar por

correr cinco quilômetros ou caminhar dois e meio quilômetros. Durante o trajeto, elas eram acompanhadas por personal trainer que analisava o desempenho e orientava sobre como realizar o exercício”, conta a nutricionista Patrícia Savino, gerente de produtos da NovAmérica.

Ações como essa, promovida em Campos do Jordão, fazem parte do Programa Vida Saudável adotado pela NovAmérica e que tem como objetivo associar seus produtos à saúde, alimentação equilibrada e a prática de esportes. Para difundir esse conceito a empresa tem patrocinado eventos esportivos como a Meia Maratona Corpore Açúcar União da Cidade de São Paulo e a Meia Maratona Internacional do Rio de Janeiro. A União também passou a marcar presença em eventos como o “12º Congresso

Brasileiro de Nutrologia”, realizado no mês de setembro pela Associação Brasileira de Nutrologia (ABRAN), em São Paulo. O Congresso reuniu mais de 1.700 profissionais, entre médicos, nutricionistas e estudantes de Medicina. A cada intervalo das palestras, os visitantes puderam degustar sobremesas feitas com União Light, além de conhecer os benefícios do açúcar no estande da União. A intenção é levar informação correta aos formadores de opinião sobre a utilização do açúcar e mostrar que o segredo da vida saudável está no equilíbrio. “O açúcar é fonte de energia e é muito importante em uma alimentação balanceada, atrelada à atividade física regular e a hábitos de vida saudáveis”, comenta Patrícia. A União também criou publicações como os informativos: Momento Saudável e Nutrição & Saúde que levam aos clientes e profissionais da área médica, dicas importantes para a obtenção de uma vida com qualidade.

O açúcar ficou mais magro – o União Light, lançado em 2001, segundo Patrícia, é a alternativa para pessoas com estilo de vida ativo, preocupadas em alcançar ou manter uma boa forma física, mas que não abrem mão do sabor. O produto é composto por 99,78% de sacarose (açúcar) e 0,17% de sucralose (único edulcorante derivado da cana-de-açúcar). Essa mistura tem o



União Light: vendas crescem 20% no último ano

dobro da capacidade adoçante do açúcar tradicional. Por isso, é possível substituir o açúcar tradicional das preparações culinárias, utilizando somente a metade da quantidade de União Light, resultando em receitas menos calóricas. “Possui o sabor semelhante ao do açúcar tradicional, não apresentando sabor residual amargo. Pode ser usado em preparações de forno e fogão, pois apresenta ótima estabilidade em temperaturas elevadas, assim substitui o açúcar tradicional em receitas não prejudicando o resultado final” afirma Patrícia. O União Light pode ser consumido por todos aqueles que habitualmente utilizam açúcar tradicional. O mercado confirma a tendência da busca por produtos menos calóricos, tanto que no último ano, as vendas do União Light cresceram 20 %.

Açúcar líquido invertido – também faz parte da estratégia da NovAmérica

ampliar sua participação no mercado de food service (refeições preparadas fora do lar). A empresa participou da “Mostra Food Service ABIA 2008”, promovida pela Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação (ABIA), em São Paulo. “Temos como objetivo participar mais intensamente do canal food no Brasil. Para isso apoiamos o ‘1º Congresso Internacional de Food Service’ e apresentaremos para este canal o açúcar líquido invertido União Pró



Balde do açúcar líquido invertido União Pró: maior umidade aos pães e bolos

comercializado em balde de 10 litros”, conta Patrícia. Na “Mostra Food Service ABIA 2008”, profissionais da NovAmérica demonstraram a versatilidade do Açúcar Líquido Invertido, o público pôde degustar sobremesas preparadas ou finalizadas na hora para conferir o desempenho do produto. Patrícia explica que o União Pró é ideal para confeitaria seca, fresca, gelada e panificação, o produto confere maior umidade a bolos e pães, evitando seu ressecamento e prolongando a vida de prateleira. Ele possibilita, por exemplo, aquele brilho ao quindim. Além disso, melhora a textura de sorvetes e sobremesas congeladas. Dá maior cremosidade, ajuda o alimento a congelar mais rápido e retarda o descongelamento.

Certificados para os mercados mulçumanos e Kosher – a NovAmérica também investe para conquistar novos mercados, recentemente recebeu a certificação Islâmica Cibal Halal – atestando que seus produtos são adequados para



A União tem patrocinado eventos esportivos como a Meia Maratona Internacional do Rio de Janeiro



atender ao público muçulmano. O conceito Halal significa garantia da qualidade de alimentos produzidos em fábricas que são inspecionadas e supervisionadas por muçulmanos praticantes tornando seus produtos autorizados para consumo dentro das normas religiosas conforme as leis islâmicas. Além do Cibal Halal, a Novamérica já era certificada com o selo Kosher. A Certificação judaica Kosher atesta que os processos de fabricação dos produtos obedecem às normas específicas que regem a dieta judaica ortodoxa. Ela é mundialmente reconhecida e atribuída como sinônimo de controle máximo de qualidade. Apesar de ser uma certificação que cumpre com determinações judaicas, grande parte dos consumidores que a procuram são constituídos por não-judeus que buscam produtos com alto padrão de qualidade, assim também acontece com produtos para o público islâmico que cada vez mais busca produtos de absoluta e incontestável qualidade. Todos os produtos da Novamérica produzidos nas unidades de Tarumã e Maracá receberam os certificados. São eles: açúcar refinado amorfo, açúcar refinado granulado, açúcar de confeitador, açúcar cristal, açúcares líquidos, adoçante de mesa e álcool. De acordo com Patrícia, além de atender ao mercado interno, os certificados criam oportunidades para o mercado internacional. A empresa já exportou para Israel 8 toneladas de açúcar com certificação Kosher.

Além de ser uma cozinha experimental para o preparo e teste de receitas, o União Docelar é um espaço para a realização de cursos de culinária gratuitos

A União está em festa – neste ano, o União Docelar (cozinha experimental) completa 50 anos. Tudo começou em meados dos anos 50, quando uma consumidora, imigrante italiana, encantada com a qualidade do açúcar União, enviou sua receita preferida para a Copersucar (empresa detentora da marca na época). A carta chegou às mãos de um diretor que solicitou o preparo da receita para uma doceira. Aprovada por toda a diretoria, essa receita foi levada ao conhecimento do público, através de sua publicação na embalagem do açúcar, com o nome da referida consumidora.

“Foi o Pavê da Lúcia”, conta Patrícia. A partir desta iniciativa, outras receitas recebidas passaram a ser testadas e então, em 1958, uma cozinha experimental – a primeira do gênero no país – foi criada. Neste local, as receitas eram selecionadas, testadas e premiadas. Em 1960, a cozinha experimental lançou o livro: 200 Receitas União. Até hoje, já foram lançadas 25 publicações diferentes. Em 2010, a marca União completará 100 anos e, segundo Patrícia, já estão sendo programadas várias ações para comemorar a data.

Quem quiser ficar por dentro de dicas de culinária e de receitas, basta acessar o site: www.ciauniao.com.br

Aproveitando o conceito de vida saudável aproveitamos para publicar esta receita que nos foi enviada pelo pessoal da União.

IOGURTE LIGHT DE MORANGO

CAPACIDADE DA XÍCARA: 200ml
RENDIMENTO: cerca de 20 porções

INGREDIENTES:

1 litro de leite desnatado
1 copo de iogurte desnatado (200ml)
1 caixa de morangos (cerca de 300g)
1 xícara (chá) de UNIÃO LIGHT (180g)
1 pacote de gelatina em pó, sem sabor, vermelha (12g)
5 colheres (sopa) de água (75ml)



MODO DE FAZER:

Esquente o leite, sem deixar ferver.
Fora do fogo, junte o iogurte.
Misture bem e tampe, cobrindo com um pano.
Reserve por 12 horas.
Ferva os morangos com o UNIÃO LIGHT,
até que amoleçam (cerca de 8 minutos).
Junte a gelatina, já hidratada na água e
derretida em banho-maria.
Adicione o iogurte reservado.
Leve à geladeira para gelar.

CONGELAMENTO/DESCONGELAMENTO:

Não aconselhamos.

OBSERVAÇÃO:

Todas as receitas elaboradas com
União Light seguem como padrão de medida,
colheres rasadas com capacidade de:

15 ml: colher de sopa
7,5 ml: colher de sobremesa
5 ml: colher de chá
1,25 ml: colher de café



iogurte light de morango: "delícia saudável"

Sua usina
quer mais
rentabilidade.
É aí que entra
o inox.



Produzir mais, com menor custo de manutenção
e oferecendo ao mercado produtos com qualidade
ainda melhor. Se as metas de sua usina de açúcar e álcool
passam por aí, a solução passa pelo inox.



ArcelorMittal

transforming tomorrow

Acesse: www.usinadealtaperformance.com.br e saiba mais.



Um ano cheio de evoluções tecnológicas



Tecnologias como a de ultrafiltração esteve entre os principais investimentos em 2008

Investimentos, principalmente na área de geração de energia, marcam o ano de 2008

“Tecnologicamente falando, 2008 foi um ano cheio de evoluções”, afirma Antonio Carlos Viesser, o Alemão, presidente do Gegis – Grupo de Estudos de Gestão Industrial. Segundo Viesser, não só novidades tecnológicas marcaram 2008, mas também foram colocadas em prática tecnologias que estavam sendo aperfeiçoadas nos últimos tempos. “Houve melhorias significativas em alguns equipamentos ou produtos existentes, com isso, as usinas e destilarias conseguiram e vão conseguir otimizar suas plantas sem muito impacto técnico e principalmente financeiro”, diz. De acordo com o presidente do Gegis, a área que mais recebeu investimentos nas

usinas foi a geração de vapor, visando à produção de bioenergia. O aumento na demanda por essas tecnologias por parte da indústria sucroenergética repercutiu diretamente no crescimento de empresas fornecedoras de serviços, entre elas a Fluid Brasil, destacada pelo Guia Exame entre as empresas que mais cresceram no último ano, ocupando a 15 colocação. De acordo com Francisco Faus, gerente comercial, a empresa cresceu de 2006 para 2007, 40%, e de 2007 para 2008, 60%. E o segmento de cana-de-açúcar representa entre 60% e 70% dos negócios da Fluid. “É claro que nosso crescimento está ligado ao aumento de negócios com o setor sucroenergético.



Francisco Faus: “o setor sucroenergético representa entre 60% a 70% dos negócios da Fluid Brasil”

O que explica essa nossa grande participação nesse segmento, é que, quando as usinas enxergaram a necessidade em investir em tecnologia de ponta para o tratamento de água visando à produção de bioeletricidade, encontraram a Fluid pronta para atendê-los”, salienta Faus. Segundo o gerente comercial da Fluid, a qualidade de água empregada em caldeiras de biomassa

de média e alta pressão requer alto grau de pureza para evitar mecanismos de incrustação, perda de eficiência térmica e danos mecânicos recorrentes as caldeiras, turbinas e demais equipamentos do circuito de geração de vapor. Para a obtenção dessa água ultrafiltrada, a empresa fornece tecnologias de separação por membranas (ultrafiltração, osmose reversa

e eletrodeionização) substituindo em boa parte os demais processos convencionais.

Eletificação – o crescente interesse na venda de energia motivou as usinas a optar por soluções de maior eficiência energética, possibilitando o melhor aproveitamento da energia excedente. Desta forma, os acionamentos de moendas utilizando motores elétricos acionados por inversores de frequência de baixa tensão passaram a se tornar realidade em algumas unidades produtoras. Pablo Ponciano, diretor técnico do Grupo Vorax, explica que a adoção de motores elétricos para acionar os ternos das moendas, desfibradores e picadores, além de reduzir por volta de 10% o consumo de energia, aumenta a eficiência do sistema, a vida útil de motores e redutores e versatilidade de processo com melhoria da qualidade do produto final. Mas Ponciano salienta que, apenas a Guarani unidade Cruz Alta e Usina Termelétrica Pioneiros de Sud Menucci adotaram a eletrificação total do processo, outras estão eletrificando por parte, adquirem, por exemplo, um motor,



Usina José Bonifácio investe na eletrificação do processo em busca de maior eficiência e redução do consumo de vapor



para acionar o rolo de entrada da moenda, se capitaliza e depois eletrifica outro rolo. É o que vem acontecendo com a Usina José Bonifácio, do Grupo Virgolino de Oliveira, localizado no município paulista de José Bonifácio, cliente da Vorax, dos quatro rolos de sua moenda, três já foram eletrificados, falta apenas o rolo superior. Segundo Ponciano, mesmo realizando a eletrificação aos poucos, já é possível obter resultados como redução no consumo de energia e aumento de eficiência. O diretor técnico da Vorax observa que, a ausência de eletrificação em moendas nas novas plantas, ocorre, por que a grande maioria optou pelo difusor no processo de extração de sacarose. É o que ocorre com as indústrias que estão sendo implantadas pela Brenco, segundo seus profissionais, a opção pelo difusor deveu-se, principalmente, ao fato de o equipamento dar menor manutenção, e como as unidades estão longe dos centros de tecnologia, é melhor depender menos das empresas fornecedoras de serviço.

Mas a principal vantagem do difusor, de acordo com José Ieda Neto, gerente executivo industrial da USJ Açúcar e Alcool, é a eficiência de extração. “Quem fizer a conta com calma e contabilizar o custo do caldo mais barato, chegará ao difusor. A eficiência de extração nos processos da Usina São Francisco gira em torno de 97% a 98%. E o caldo é mais limpo e não apresenta problema para a produção de açúcar”, explica Neto.

Desidratante de álcool hidratado – não são apenas os grandes equipamentos que figuram entre as evoluções tecnológicas de 2008, na área dos produtos químicos, o setor conheceu o Carbosolv AZ 7095. Milton Lopes, gerente da unidade de negócios Ribeirão Preto da Carbono Química, explica que o Carbosolv AZ 7095 é um Solvente Alifático Leve (SAL) produzido pela Braskem, atua como agente azeotrópico no processo de desidratação do álcool, com características de desempenho e adequação ambiental superiores. Apresenta baixa toxicidade, é biodegradável, tem



Milton Lopes: “apresentamos para o setor um desidratante de álcool hidratado mais leve, menos tóxico, mas sem perder a eficiência”

baixo teor de benzeno (menos de 0,1% da massa), menor odor, disponível o ano todo, não sendo afetado por fatores como sazonalidade ou picos de demanda.

Além de todas essas vantagens e esse cuidado ambiental, Milton salienta que o produto possui a mesma eficiência que os produtos convencionais, basta um litro do Carbosolv AZ 7095 para desidratar mil litros de álcool. Outro benefício, é que por ser mais leve, esse produto necessita menor quantidade de vapor nas colunas de destilação, reduzindo o consumo de energia, atendendo a tendência do setor de aumento da produção de energia para comercialização. O Carbosolv AZ 7095 foi apresentado ao setor pela Carbono Química em janeiro deste ano, já está em uso em várias unidades produtoras, entre elas a Vale do Verdão, em Goiás, que aderiu 100% o uso do produto.

A Carbono também é a primeira empresa a oferecer gratuitamente o seguro contra danos ambientais, que traz benefícios para sua empresa, seus colaboradores internos e externos, a comunidade e a natureza. Através deste serviço emergencial, é possível agir rapidamente em caso de acidentes durante o transporte e armazenamento de produtos Carbono.

O que esperar de 2009 – Viesser acredita que no próximo ano, as usinas deverão buscar um maior equilíbrio financeiro, não só pelos preços baixos, mas principalmente pela velocidade de crescimento que o setor vem passando nos últimos tempos. “É hora de colocar a casa em ordem”, salienta. Em relação ao lançamento de novos e grandiosos projetos, Viesser acha que o setor vai tirar o pé do acelerador, “menos nos investimentos que já estão em andamento, em especial os que estão em estágios mais avançados”. O presidente do Gegis aconselha manter os pequenos

investimentos nas plantas já existentes. “A maioria dos parques industriais já têm certo tempo de implantação, querendo ou não, esses equipamentos na sua maioria estão obsoletos, os pequenos investimentos acabam minimizando um pouco mais seu custo.” No entanto, Viesser salienta que mesmo com a desaceleração nos investimentos, tecnologia é um processo irreversível. “É uma questão de sobrevivência não só para os fabricantes e prestadores de serviços, mas principalmente para as usinas, já que a implantação dessas tecnologias possibilita melhorar o desempenho da planta e torná-la cada vez mais competitiva.” Com a necessidade de cada vez moer mais e parar menos, Viesser vê que uma grande alternativa não só para as usinas e destilarias, mas também para os fabricantes de equipamentos e prestadores de serviços, será a manutenção assistida durante a safra, que nada mais é do que uma manutenção preventiva, porém executada



Viesser: “É preciso buscar maior equilíbrio financeiro, e é por meio de investimentos em tecnologia que reduzimos os custos”

pelo próprio fabricante ou pelo técnico que normalmente faz a corretiva durante a entressafra. “Esse tipo de serviço vai possibilitar aos fornecedores de produtos e serviços uma garantia de remuneração

durante a safra, e aos usuários a garantia de menor intervenção durante a entressafra. Quanto aos fornecedores em geral, vejo que uma boa oportunidade é oferecer aos clientes materiais em consignação.”



**TUBOS • CONEXÕES • CHAPAS •
VALVULAS-RETENÇÃO GLOBO • GAVETA**

A Krominox, empresa genuinamente brasileira, completa seus primeiros 10 anos de vida mostrando uma trajetória de compromisso com a Qualidade. Hoje, já consolidada como fornecedora de tubos, chapas e conexões em aços inoxidáveis, amplia seu fornecimento nas indústrias mais representativas do país, seja em materiais de reposição ou participando de projetos especiais.

Sede:
Estrada Particular Yae Masumoto, nº 470/500
Bairro Alvarenga - SBC - SP
CEP 09842-160
Tel. 11 2126-0622

Depósito:
Rua Auriverde, 1679
Ipiranga - São Paulo - SP
CEP 04122-002
Tel. 11 6215-6622

Redução nas vendas, mas sem perder o otimismo

— para 2009, a Fluid Brasil, segundo Faus, sabe que o crescimento não será o mesmo, mas o otimismo em relação ao setor sucroenergético continua grande, assim como os investimentos da empresa. Estão em desenvolvimento tecnologias voltadas para o reuso de água e tratamento de efluentes, que poderão ser lançadas em 2009 ou 2010, dependerá dos rumores do mercado. A Fluid Brasil também está construindo sua nova sede, que será no distrito industrial de Jundiaí, em um terreno de 5.000 m², sendo 1.200 m² de escritório, 2.400 m² de galpão e 50 m² de auditório para eventos e treinamentos.

Na área de eletrificação, Ponciano diz que para 2009, apesar da redução na expectativa de investimentos no setor, as tendências serão: a eletrificação de picadores e desfibradores; e o aumento da utilização de acionamentos de moendas em média tensão (motor e inversor de frequência de



A tecnologia da Osmose Reversa foi um dos sucessos de 2008

O acionamento por motores elétricos não deixarão de crescer no setor

M.T.), que além de trazer benefícios como redução das perdas na distribuição, apresenta vantagens da instalação em média tensão, como distribuição de potências elevadas em bitolas de cabos reduzidas. A menor utilização de cabos de cobre pode reduzir em 40% os custos dessa operação.

Quem também mantém o otimismo para 2009 é a Carbone Química, além do Carbosolv AZ 7095, a empresa fornece ao setor o corante laranja para diferenciar o álcool anidro. Mas a empresa prepara-se para engrossar seu portfólio atendendo aos segmentos de fertilizantes foliares, agrodefensivos e uma linha de lubrificantes ecológicos e biodegradáveis. “Confiamos no potencial do setor sucroenergético. Sabemos que essa crise promoverá um ajuste no segmento, e será para melhor”, salienta Milton Lopes.

A atuação do Gegis — para a evolução da indústria sucroenergética a participação de seus profissionais é fundamental, por isso, a importância do crescimento e da atuação do Gegis. No ano 2008, segundo Viesser, o grupo trabalhou com a expectativa de apresentar aos participantes não só palestras voltadas para área técnica, mas também assuntos ligados às áreas administrativas, jurídicas, ambientais, RH, comercialização de produtos, mercado interno e externo e segurança. “Tenho certeza que atingimos os nossos objetivos, essas palestras contribuíram e muito para que os integrantes do grupo passem a ter a visão de um profissional de negócio. Hoje, não podemos mais, de forma alguma, ser apenas técnicos, é preciso ser gestores de negócios. Para 2009, o Gegis deve manter a mesma filosofia com relação às palestras, mas buscará algo que faça cada vez mais a diferença, que é o que os nossos associados esperam e necessitam”, conclui.





BulkBuster™ Descarregador de Bags



Bella™ Duplo Eixo - Misturador de Zona Fluidizada

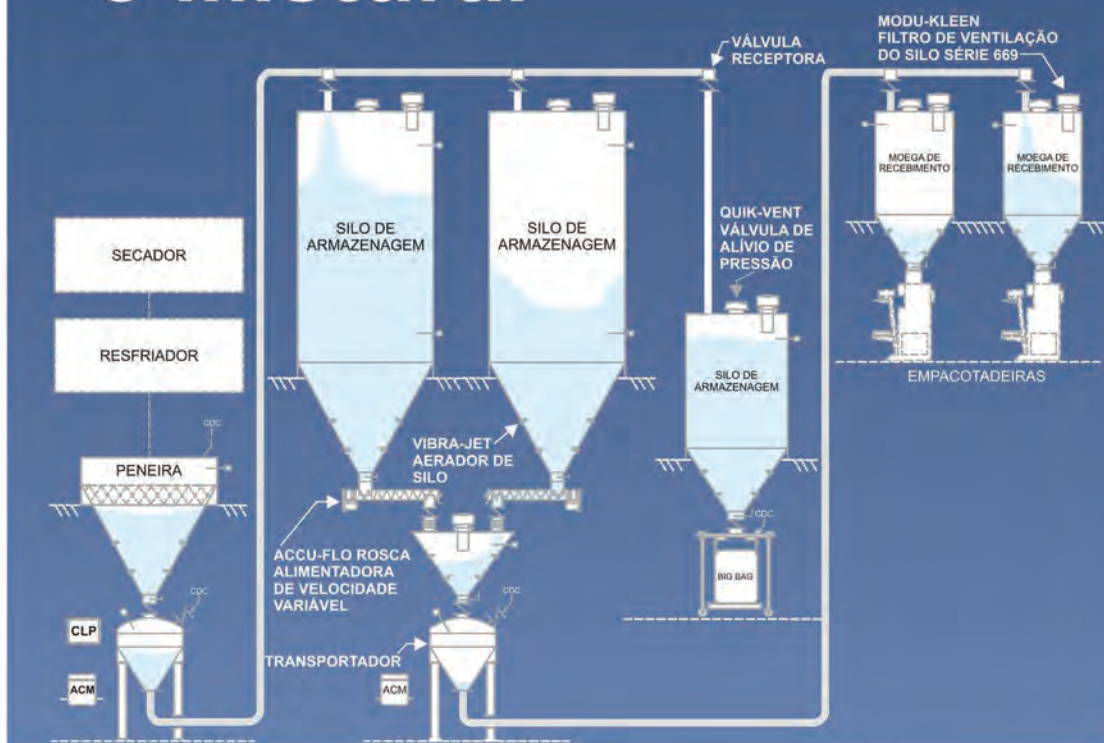


Dyna-Slide™ Alimentador de Alta Precisão Ativado a Ar



Transportador Pneumático Série J

A Maneira Inteligente de Descarregar, Transportar, Pesar e Misturar



Com o **Sistema de Transporte Pneumático em Fase Densa da Dynamic Air** ficaram no passado os problemas típicos enfrentados pelas usinas de açúcar com o tradicional sistema de transporte mecânico tais como as frequentes paradas de produção, os altos custos de manutenção, a contaminação do produto, etc.

A tecnologia exclusiva da **Dynamic Air** é a garantia de instalações flexíveis e simplificadas ocupando espaços

reduzidos, da qualidade do açúcar transportado com degradação mínima em um sistema 100% hermético e de uma operação totalmente automatizada.

Reconhecido por sua notável confiabilidade e manutenção praticamente inexistente, o sistema **Dynamic Air** pode ser projetado para atender múltiplos destinos, elimina o desperdício de produto e a contaminação do ambiente pelo pó do açúcar, além de apresentar um baixo consumo de energia.

Entre em contato conosco, conheça nossos sistemas e equipamentos, e encontre uma solução perfeitamente adequada ao seu processo.

Dynamic Air Ltda.

Av. Mathias Lopes, 5821
Nazaré Paulista - SP

Tel.: (11) 4597.8000
Fax: (11) 4597.8001

www.dynamicair.com.br

DYNAMIC AIR
Conveying Systems



BagBuster® Receptor de Ensacados com Cruncher® Compactador de Bags



Modu-Kleen® Filtro "Bin Vent" Tipo Cartucho



Blendcon® Cabeça Misturadora de Silo



Registro Receptor



Cana com sotaque

Desenvolver variedades de cana sob medida é o principal desafio das entidades de pesquisa em melhoramento genético

O Centro de Tecnologia Canavieira (CTC) realizou uma maratona, entre os dias 14 de outubro e 21 de novembro, para apresentar, em nove cidades e cinco Estados, suas três novas cultivares de cana-de-açúcar – CTC 16, CTC 17 e CTC 18. De acordo com o diretor superintendente do CTC, Nilson Zaramella Boeta, as novas variedades apresentam padrões superiores quanto ao teor de sacarose, produtividade e resistência a doenças. Favorecem ainda a colheita mecanizada de cana crua. Entre as características das variedades anunciadas está a precocidade. Segundo Tadeu Andrade, diretor de pesquisa e desenvolvimento do CTC, a cada ano, a safra de cana começa mais cedo. No Centro-Sul, por exemplo, a safra passou do começo de julho para o período entre março e abril, época do ano em que as canas ainda estão verdes. Por isso, há a necessidade de uma variedade que comece a safra com elevada quantidade de açúcar. Essas novas cultivares apresentam mais de 12% de açúcar no início da safra, enquanto as já existentes ficam em torno de 10%. No entanto, segundo Andrade, a inovação mais representativa da nova geração de cultivares em lançamento “está em sua capacidade de adaptação a diferentes regiões produtoras”. Andrade explica que as três variedades foram desenvolvidas com base em critérios edafoclimáticos, ou seja, considerando diversas combinações entre solo e clima encontradas nos diferentes ambientes de produção do Brasil. Ele informa que nos últimos quatro anos aconteceram pelo menos 50 ensaios em 24 usinas. “Ao final obtivemos excelentes cultivares, capazes de impulsionar a produtividade em todas as áreas de cana-de-açúcar”, afirma.



Vista aérea do CTC em Piracicaba: desenvolvimento de tecnologia visando o máximo aproveitamento potencial das lavouras



O diretor de mercados e oportunidades do CTC, Osmar Figueiredo Filho, ressalta ter sido a regionalização do trabalho do CTC a principal razão do êxito tecnológico obtido com a geração CTC16, CTC17 e CTC18. “Hoje mantemos um pólo de seleção de variedades em cada associada ao CTC, e elas já são quase 180. Este aspecto, sobretudo,

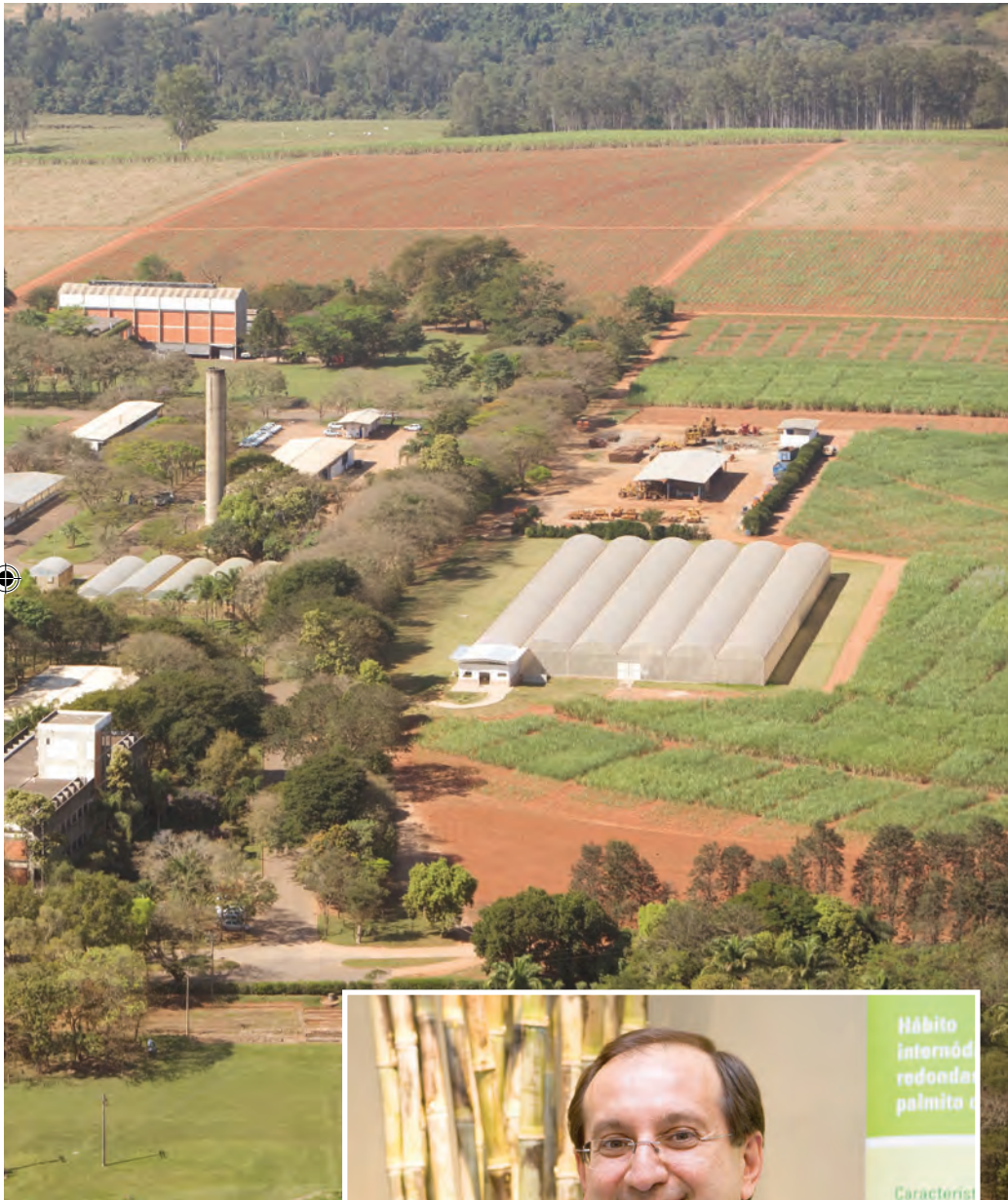
impulsionou a seleção de variedades eficazes, adaptadas às principais regiões produtivas”. Além das bases de seleção em cada associado, atualmente, o CTC mantém unidades regionais e pólos de seleção varietal instalados em pontos estratégicos da produção nacional de açúcar, etanol e energia — nas regiões Nordeste, Sudeste,

Sul e Centro-Oeste. Nos últimos quatro anos, o CTC liberou 18 variedades de cana-de-açúcar para plantio.

A variedade certa para cada local

— Boeta confirma que a descentralização dos pólos de pesquisa facilita solucionar o desafio de desenvolver variedades sob medida, que atendam as características edafoclimáticas de cada região. “É fundamental cultivar a variedade certa a cada região. Por exemplo, a variedade específica para a região de Ribeirão Preto, se for cultivada na região de Araçatuba, poderá ter uma queda de produtividade de 20%, isso porque foi desenvolvida para apresentar o que tem de melhor se for cultivada no ambiente de produção existente na região de Ribeirão Preto”, explica. Como ferramenta para auxiliar a definir o uso da variedade correta para determinada região, o CTC tem investido no programa de Carta de Ambientes de Produção, que é definido em função das condições físicas, hídricas, morfológicas, químicas e mineralógicas dos solos sob manejo adequado da camada arável em relação ao preparo, calagem, adubação, adição de vinhaça, torta de filtro, palha no plantio direto, do controle de ervas daninhas e pragas, mas sempre associadas às propriedades da subsuperfície dos solos e, principalmente, ao clima regional (precipitação pluviométrica, temperatura, radiação solar, evaporação).

Novos serviços — para a aplicação e melhor aproveitamento das tecnologias, o CTC investiu na formação de mão-de-obra de suas associadas, por meio da criação de cursos e sistemas de ensino à distância. Nos últimos seis meses, foram realizados 20 cursos para 2000 alunos. E o centro de pesquisa se prepara para fornecer novos serviços, entre eles está o CTCsat, um sistema que possibilitará a obtenção de mapas gerenciais gerados através de imagens de satélite, nos 3,2 milhões de hectares de cana-de-açúcar cultivados pelas 180 associadas ao órgão. A ferramenta permitirá, sobretudo, a identificação de



tamento do

Nilson Boeta: novas variedades superiores





falhas nas lavouras, detecção de ataques de pragas e auxiliará na tomada de decisões técnicas. As associadas que já aderiram ao programa Cartas de Solo e Ambientes de Produção ainda receberão, sem custo, informações individualizadas acerca de suas áreas de cultivo. “Com esses recursos, as associadas obterão máximo aproveitamento do potencial de suas lavouras, além de reduzir custos de produção agrícola”, exemplifica Boeta. Em breve, será inaugurada a nova Biofábrica, um projeto de alta tecnologia, instalado em Piracicaba, SP, que servirá de suporte à produção de mudas e ao desenvolvimento varietal. Atualmente são produzidas 600 mil mudas/ano, a produção passará para cinco milhões de mudas/ano. A partir de 2009, com apoio da tecnologia denominada Marcadores Moleculares e de um novo Laboratório de Biotecnologia, o CTC passará a promover a seleção de variedades de cana com base em ‘DNA’ — e igualmente aplicada a ambientes de produção edafoclimáticos.

Cana “Uai” — segundo o pesquisador Marcos Landell, diretor do Programa Cana IAC, do Instituto Agrônomo (IAC-APTA), o conceito em desenvolver variedades regionais começou a ser adotado pelo IAC nos anos 90. “O Planalsucar, que depois passou a ser a Ridesa, possui essa configuração de descentralização de centros de pesquisa, mas as variedades desenvolvidas têm características que atendem uma região mais ampla. Nossa linha de pesquisa é diferente, o objetivo é desenvolver variedades específicas a uma região. Por exemplo, a variedade que apresentará melhor rendimento sob as condições edafoclimáticas da região de Catanduva. Já para Piracicaba será outra variedade. Acreditamos que cada local tem suas particularidades, seus microclimas e respeitando esses potenciais os resultados serão melhores”, diz Landell. Seguindo essa filosofia, foi lançada em, 2005, a variedade IACSP 944004, conhecida como cana mineira. “Ela foi criada para atender as regiões

de altitudes da Cantareira. Tem apresentado bom resultado, excelente adaptação, até já adotou o sotaque da região, tornou-se a cana uai”, brinca o pesquisador. Ainda dentro dessa linha de pesquisa o IAC lançou a cana goiana, voltada totalmente para as regiões do cerrado. O Instituto mantém campos de experimentos para novas variedades de cana em São, Paraná, Oeste da Bahia, Mato Grosso do Sul, Tocantins e Goiás. O IAC fez um zoneamento dos ambientes de produção de cana para entender que tipo de variedade seria mais propícia para cada região. Nos últimos quatro anos o IAC lançou 12 variedades de cana.



“Precisamos aproveitar os potenciais de cada região para obtermos melhores resultados”, salienta Marcos Landell

Evoluímos sim — em relação ao aumento de produtividade obtido por meio do melhoramento genético, o pesquisador salienta que o resultado é positivo sim. Landell observou que, nos anos 70, a média de produção de cana por hectare, no Estado de São Paulo, era de 70 toneladas, levando em conta três cortes, atualmente, a média é de 85 toneladas para cinco cortes. “No caso de São Paulo, o crescimento precisa ser vertical, por isso, nosso desafio é chegarmos a uma produtividade entre 100 e 105 toneladas por hectare, média para cinco cortes. Mas São Paulo oferece algumas vantagens, como melhor regime



Com a nova Biofábrica a produção anual de mudas do CTC passará de 600 mil para cinco milhões

hídrico, o que nos facilita”, pondera. Para que aconteça realmente esse aumento de produtividade, Landell alerta ser fundamental que os produtores sejam mais ousados e troquem as variedades antigas pelas novas. “Vocês precisam testar as novas variedades, as anteriores são muito inferiores”, ressalta. No entanto, de acordo com o pesquisador, o processo não termina com a escolha da variedade de cana, é preciso que a usina tenha profissionais especializados nessa função, que acompanhem o desempenho da planta, em quais condições evolui e produz melhor, qual é a melhor época de corte... “Os institutos de pesquisa entregam a variedade como um diamante bruto, o papel dos produtores é descobrir seus potenciais.” Landell alerta que os gestores



Ricardo Madureira:
“o foco da CanaVialis
sempre foi a
regionalização”

Landell explica
a Secretários de
Agricultura de vários
Estados a importância
do desenvolvimento
de pesquisas de
melhoramento
genético

precisam saber que esse processo faz parte do negócio, pois trará ganhos. Citou exemplos de empresas que criaram um departamento para se dedicar a esse tema, obtiveram ganhos de 15% em produtividade. Uma delas, em 10 anos, passou de 80 toneladas por hectare para 103, na média de cinco cortes. Landell ressalta que a evolução da melhoria genética tem ligação direta com os investimentos destinados às pesquisas. Atualmente, o orçamento

anual do IAC na área de cana é de R\$4,5 milhões, sendo que 60% são captados da iniciativa privada. Landell além de pesquisador é um captador de recursos. “Pego minha pastinha e vou oferecer nosso trabalho”, diz. O momento de crise também coloca em risco às pesquisas. “Como dependemos da iniciativa privada, se o provedor está com dificuldades financeiras é natural que estejamos apreensivos quanto aos investimentos em pesquisa”.

Cana personalizada — em 2003, o setor ganhou um novo órgão de pesquisa de melhoramento genético de cana-de-açúcar, a CanaVialis, uma empresa privada. “Mas, desde 2001, quando começou a ser concebido, seu foco já era a regionalização”, conta Ricardo Madureira, presidente da CanaVialis. Com o propósito de desenvolver variedades altamente adaptadas às condições edafoclimáticas das regiões canavieiras, além de sua matriz localizada na cidade de Campinas, a CanaVialis montou estações experimentais na cidade paulista de Conchal e nos Estados de Alagoas e Paraná. Também realiza experimentos no Maranhão, com o objetivo de atender a demanda por variedades destinadas a Goiás, Tocantins, Mato Grosso e Sul do Maranhão, onde as condições rústicas são maiores.

A CanaVialis está trabalhando no desenvolvimento de variedades customizadas precoce para solo fraco, com menor inci-



dência de água e preparados para o corte mecanizado — que exige variedade com alta brotação sobre a palha e melhor resposta ao pisoteio das máquinas. Elas se enquadram para atender a realidade das novas regiões canavieiras. Outra linha de pesquisa da empresa é o desenvolvimento de variedades com maior quantidade de biomassa, voltadas à produção de energia elétrica e

também à transformação da fibra em álcool. Em 2009, a empresa se prepara para lançar suas primeiras variedades, porém Madureira deixa claro que não será um evento com o “ênfase inédito”, pois as variedades já estão em uso pelos 72 clientes. “Não temos a filosofia de liberar as variedades acabadas aos clientes, e sim trabalhamos e descobrimos os potenciais juntamente com eles, por isso, não se trata de um lançamento, eles já as cultivam e já estão ganhando com as novas variedades”, diz o presidente da CanaVialis. Segundo ele, os resultados apresentados são excelentes, as variedades precoces, por exemplo, registram entre 12% a 35% a mais de pool. Outra constatação é o ganho que se tem ao cultivar uma variedade específica a uma região, no caso da variedade adaptada ao Triângulo Mineiro observou-se que é possível obter ganhos de 20% a mais na produtividade. Além das novas variedades, a CanaVialis disponibiliza um serviço que permite desenvolver uma cana elaborada para atender as condições e as necessidades do cliente. O objetivo é garantir que aproveitem ao máximo o potencial das variedades, levando em conta as especificidades e condições de cada am-



Biofábrica da CanaVialis: cana elaborada para atender as necessidades do cliente



André Dias, presidente da Monsanto: maior produtividade com menor custo

biente de produção. Madureira explica que através de um detalhado sistema de gestão varietal, a CanaVialis trabalha as limitações e demandas de cada cliente desde o planejamento do plantio até a entrega de mudas saudáveis, passando pelo desenvolvimento de variedades específicas para áreas problema até a validação dos novos clones.

Na CanaVialis atuam 200 profissionais, 60 são pesquisadores. Segundo Madureira, os baixos preços do setor ou a crise mundial de liquidez, não vão reduzir os investimentos da empresa na área de pesquisa, o orçamento (não revelado) não será reduzido. “Nós visamos o longo prazo. Sabemos que crises vão e vem, e se houver interrupções nas pesquisas o custo será muito maior, por isso, nos planejamos para que não sofram as turbulências do mercado”.

Monsanto adquire a CanaVialis – no último dia 3 de novembro, a Monsanto anunciou um acordo para a aquisição da Aly Participações Ltda., que controla as empresas de melhoramento genético e biotecnologia de cana-de-açúcar, CanaVialis S.A. e Alellyx S.A. (empresa de genômica aplicada que se dedica ao desenvolvimento de pesquisas com biotecnologia, principalmente para a cana-de-açúcar), ambas integrantes do Grupo Votorantim. O negócio foi fechado em US\$ 290 milhões (R\$ 616 milhões). A transação será completada o mais rapida-

mente possível. Segundo executivos da Monsanto, o objetivo é diversificar seu atual portfólio e trazer inovações para a cultura da cana-de-açúcar, por meio de sua experiência no melhoramento genético de plantas e em biotecnologia. “As demandas mundiais por açúcar e biocombustíveis estão começando a crescer em um ritmo mais rápido do que os níveis de produção de cana-de-açúcar, uma cultura que é essencial para atender a estas necessidades”, afirma André Dias, presidente da Monsanto do Brasil. “Da mesma forma que ocorre com nossas parcerias em tecnologia, esperamos que a aquisição da CanaVialis e Alellyx nos permita combinar nossos conhecimentos em melhoramento de lavouras de soja, milho e algodão ao melhoramento da cana-de-açúcar. Nosso objetivo é aumentar a produtividade desta cultura e, ao mesmo tempo, reduzir a quantidade de recursos necessários para sua produção, como já fazemos com as plantas com que trabalhamos. Vemos isso como uma oportunidade significativa a longo prazo para diversificar o portfólio de culturas para as quais desenvolvemos tecnologias, e oferecer inovações para uma cultura essencial como a cana-de-açúcar”, completa Dias.

“Ao mesmo tempo em que se trata de um investimento de longo prazo e um comprometimento para completar nosso

portifólio de pesquisa e desenvolvimento, esperamos receber, em curto prazo, o benefício de acesso a tecnologias de ponta em variedades de cana-de-açúcar, que nos permitam acelerar o intervalo de tempo para levar novas biotecnologias ao mercado, possivelmente por volta de 2016,

e levar estes germoplasmas para outras área de plantio ao redor do mundo”, disse André Dias. Como a aquisição representa um investimento de longo prazo em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e em melhoramento genético, a Monsanto não prevê um incremento no seu faturamento até a metade da próxima década. A Monsanto havia estabelecido uma parceria

tecnológica com a CanaVialis e a Alellyx, em 2007, para desenvolver e comercializar as tecnologias de tolerância a herbicidas (Roundup Ready) e resistência a insetos-praga (Bt). A Monsanto pretende manter os cerca de 250 funcionários das duas empresas, que serão administradas como negócios independentes.

Novas variedades CTC

CTC16 – Apresenta alto teor de sacarose, alta produtividade e rápido fechamento. As soqueiras mostraram excelente brotação e longevidade, inclusive na colheita mecanizada de cana crua. De PUI longo e alto teor de fibra, é recomendada para cultivo na maior parte da safra. Responsiva, adapta-se a ambientes com alto potencial de produção e também no sistema cana de ano. É altamente resistente à ferrugem, ao carvão, à escaldadura e ao amarelecimento, além de responder bem aos maturadores químicos.

CTC17 – Seu desempenho foi destacado principalmente quanto à precocidade e ao alto teor de sacarose. Recomendada preferencialmente para colheita no início da safra, apresenta ótimo desempenho em solos arenosos e ambientes de baixo potencial produtivo – mostrou-se estável em ambientes restritivos. Com teor de fibra médio, é altamente resistente ao mosaico, à escaldadura e ao amarelecimento e responde muito bem a maturadores químicos.

CTC18 – Variedade de alta produtividade em todos os cortes, inclusive em regiões de déficit hídrico, com boa tolerância à seca. Apresentou bom perfilhamento, excelente brotação e longevidade de soqueira, inclusive na colheita mecanizada de cana crua. Recomendada para colheita até o meio da safra, conta com alto teor de fibra. É resistente à ferrugem, à escaldadura, ao mosaico e ao amarelecimento e responde muito bem a maturadores químicos.



Características agronômicas das principais variedades

		Ambiente de produção					Época de colheita							
		A = solos de alta fertilidade E = solos de baixa fertilidade												
VARIETADES	DESTAQUE	A	B	C	D	E	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov
SP77-5181	Precoce													
SP80-1816	Soqueira, cana crua													
SP80-1842	Soqueira													
SP80-3280	Soqueira													
SP81-3250	Rica, produtividade													
SP83-2847	Rusticidade													
SP83-5073	Rica, cana crua													
SP84-1201	Uniformidade													
SP84-1431	Rica, produtividade													
SP84-2025	Tardia, rica													
SP85-42	Soqueira, produtividade													
SP86-155	Rica, produtividade													
SP87-344	Rica, produtividade													
SP87-365	Rica, produtividade													
SP87-396	Precoce													
SP89-1115	Precoce, soqueira													
SP90-1638	Soqueira, produtividade													
SP90-3414	Colheabilidade													
SP90-1107	Precoce													
SP90-1161	Precoce													
SP91-1285	Soqueira, produtividade													
SP91-1049	Precoce													
SP91-3011	Rica													
CTC 1	Precoce													
CTC 2	Soqueira, rusticidade													
CTC 3	Soqueira													
CTC 4	Rica, produtividade													
CTC 5	Precoce													
CTC 6	Produtividade													
CTC 7	Precose													
CTC 8	Soqueira													

de cana-de-açúcar da Região Centro - Sul

		Ambiente de produção					Época de colheita							
		A = solos de alta fertilidade E = solos de baixa fertilidade												
VARIETADES	DESTAQUE	A	B	C	D	E	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov
CTC 9	Precose													
IACSP93-3046	Produtividade, PUI longo	A2				E1								
IACSP93-6006	Produtividade		B2		D2									
IACSP94-2094	Rusticidade			C1		E2								
IACSP94-2101	Responsiva	A1		C2										
IACSP94-4004	Produtividade	A1			D1			*	*					
IAC86-2480	Forrageira, PUI longo													
IAC86-2210	Alta sacarose, precose		B2	C2										
IAC87-3396	Produtividade, soqueira		A1			D1								
IAC91-2195	Alta sacarose, precoce	A2		C2										
IAC91-2218	Alto perfilhamento	A1	B2											
IAC91-5155	Colheitabil., resist. Seca		B2			E1								
RB72454	Adaptabilidade													
RB835486	Rica													
RB845210	Rusticidade													
RB855035	Precose, rústica													
RB855038	Produtividade													
RB855113	Produtividade													
RB855156	Precose													
RB855453	Rica, precoce													
RB855536	Soqueira, produtividade													
RB865230	Produtividade													
RB867515	Produtividade													
RB925211	Rica, produtividade													
RB925268	Colheita, mecanizada													
RB925345	Rica, fibra													
RB928064	Produtiva													
RB935744	Rusticidade													

PUI = Período de Utilização Industrial
* Colheita nestes meses com uso de maturadores.

Fonte: UFSCar, C.T.C., IAC

Características agronômicas das principais variedades de cana-de-açúcar da Região Nordeste

		Ambiente de produção					Florescimento			
		A = solos de alta fertilidade E = solos de baixa fertilidade					A=alto M=médio B=baixo N=nenhum			
Variedades	Destaque	A	B	C	D	E	A	M	B	N
RB72454	Adaptabilidade									
RB75126	Rica e Tardia									
RB763710	Rusticidade									
RB813804	Rica e Produtiva									
RB835486	Rica									
RB83594	Produtividade									
RB855113	Produtividade									
RB855536	Soca e Produtiva									
RB863129	Rica, Produtiva e Adaptabilidade									
RB867515	Produtiva e Tardia									
RB872552	Rica,Produtiva e Precoce									
RB92579	Rica,Adaptabilidade e Produtiva									
RB928064	Rica e Produtiva									
RB931011	Produtividade									
RB931530	Rica									
RB932520	Rica e Produtiva									
RB93509	Produtividade									
RB943365	Rica e Precoce									
RB943538	Rica e Produtiva									
SP77-5181	Rica e Precoce									
SP78-4764	produtiva									
SP79-1011	Rica,Adaptabilidade e Precoce									
SP80-1816	Rica e Soca									
SP81-3250	Rica e Produtiva									
SP83-2847	Rusticidade									
SP85-3877	Rica e Produtiva									
SP86-42	Soca e Produtiva									
SP91-1049	Precocidade									
B8008	Rica									
VAT90-212	Produtividade									

[illegible]

NETWORK



NO ROLETE

Da Revista

Da Revista

CanaMix

**Reserve
já seu
espaço!**

Patrocínio limitado

Reservas: 16 3620 0555 / 3234 0377

A Syngenta entra no mercado de produção de mudas de cana

Bringing plant potential to life

Marco Boch, Antonio Carlos e Laercio Valentin: executivos da Syngenta durante coletiva para divulgação do PleneTM

Multinacional líder no segmento do agronegócio anuncia tecnologia inovadora que promete reduzir custos com o plantio de cana

N o último dia 29 de outubro, em uma coletiva de imprensa realizada na cidade de São Paulo, a Syngenta anunciou que está desenvolvendo uma nova tecnologia para melhorar significativamente a eficiência de custo no plantio de cana-de-açúcar no Brasil. Antonio Carlos Motta Guimarães, presidente da Syngenta para a América Latina, salientou que essa inovação poderá reduzir os custos de plantio por hectare em aproximadamente 15% impulsionada por uma nova plataforma para plantar cana-de-açúcar a partir de mudas de cana tratadas com produtos da empresa. A tecnologia deve ser lançada

em 2010 sob o nome comercial PleneTM, e tem um potencial de mercado de US\$300 milhões por ano até 2015. A prática atual de plantio de cana-de-açúcar faz uso intenso de equipamento e mão de obra. Ao invés de usar o método atual de plantio, com matrizes de 30 a 40 centímetros, a Syngenta está desenvolvendo um método de produção de mudas de cana-de-açúcar com menos de 4 centímetros de comprimento. Elas receberão aplicações de tratamento de sementes para maximizar o desenvolvimento nos estágios iniciais. O método permite que os plantadores de cana-de-açúcar replantem seus campos

com mais frequência, eliminando a queda de produtividade típica do cultivo e, portanto, podendo levar a um ganho de produtividade de até 15%. Ele também permite que os plantadores usem um maquinário de plantio mais leve, o que representa uma economia no custo de combustível. Esse equipamento de plantio foi desenvolvido em parceria com o fabricante americano de equipamentos agrícolas, a John Deere. O plantio ocorrerá da mesma forma que a utilizada para a semeadura de grãos como soja e milho, diz Laercio Valentin Giampani, diretor geral da subsidiária brasileira. “A própria máquina abre o sulco, aduba, planta e cobre”. A distância necessária entre as mudas e o tempo de maturação da planta desenvolvida pela Syngenta é o mesmo das plantações tradicionais.



Laércio Valentin:
máquina mais leve
e menor custo de
combustível



Marco Bochi: fábricas
próximas aos centros
produtores

Fase de testes nas usinas – “Plene representará uma inovação na eficiência de custo para o plantio de cana-de-açúcar”, disse John Atkin, COO da Syngenta Proteção de Cultivos. “A cana-de-açúcar é um plantio importante para as indústrias de alimentos e bioetanol, e sua demanda deve crescer com força. Plene ampliará nossa oferta, significativamente, levando aos clientes da área de cana-de-açúcar um programa integrado de semente, proteção de cultivo e suporte técnico, com benefícios claros de

produtividade e custo”. O projeto, iniciado há dois anos, consumirá investimento de US\$ 100 milhões até 2010. O valor contempla uma unidade de produção de mudas no interior de São Paulo, em local ainda a ser definido. Outras três unidades estão incluídas na programação de investimentos. Ao menos uma delas deverá ser levantada no Centro-Oeste. “As fábricas estarão sempre próximas aos centros produtores”, diz Marco Bochi, diretor de projetos especiais da empresa. A tecnologia

está sendo apresentada aos produtores, a expectativa é que até 2009, os 50 maiores grupos do setor sucroalcooleiro deverão testá-la. O plantio deverá ser feito em uma área estimada em 3 mil hectares no total. A idéia é que essas áreas sejam das próprias usinas, para que elas possam acompanhar o desenvolvimento das plantas em seus próprios canaviais. Mas todo o processo de desenvolvimento ficará a cargo da Syngenta. A introdução do Plene depende de aprovações regulatórias no Brasil.



É preciso evitar o pânico do curto prazo



Presidentes de sindicatos sucroenergéticos falam sobre se reunirem com a equipe econômica do governo para discutir medidas de apoio ao setor

Solicitação de crédito e a expectativa de que se concretizem os fundamentos do mercado, que indicam bons preços para 2009, marcaram a 8ª Conferência Internacional Datagro de Açúcar e Alcool

Com a turbulência que tomou conta do mercado mundial desde os meados de setembro, escrever sobre temas econômicos anda muito difícil, até mesmo para os veículos diários, imagina para as publicações mensais, afinal tudo muda em poucas horas. No entanto, mesmo correndo o risco de a notícia ficar velha, não podemos deixar de retratar os fatos importantes que antecederam o fechamento desta edição. Entre eles, a realização da 8ª Conferência Internacional Datagro de Açúcar e Alcool,

que aconteceu na cidade de São Paulo, durante os dias 27 e 28 de outubro e reuniu 530 executivos de 30 países, todos muito interessados em saber sobre o futuro do setor, principalmente, no curto prazo, pois, no longo prazo, todos sabem que será brilhante, o problema é sobreviver para alcançá-lo. O clima que dominou o evento foi de apreensão, muitos diziam que estavam no “compasso de espera”, aguardando o mercado se equilibrar, outros estavam mais atemorizados, tanto que o anfitrião da Conferência, o economista Plínio Nastari, recomendou mais de uma vez é “preciso evitar o pânico do curto prazo”, lembrando que o setor já viveu outras crises, que os fundamentos do mercado mostram que os preços dos produtos estarão melhores em

2009 – pois a demanda será maior que a oferta –, e que o pânico gera atitudes que poderão comprometer as margens de rendimento. Nastari ressaltou que na China a palavra crise é representada por dois diagramas, um quer dizer perigo e o outro oportunidade. Os dois sentidos puderam ser bem observados durante a Conferência. Segundo dirigentes sucroenergéticos, uma pequena faixa de empresas do setor recebe a crise mundial de liquidez como uma “marolinha”, nessa posição estão as empresas mais capitalizadas que terão na crise a oportunidade de adquirir as unidades com dificuldades financeiras. A faixa intermediária é a mais extensa, é atingida com a intensidade de uma “marola”, essas não estão capitalizadas, mas também não têm grandes dívidas, porém precisarão fazer caixa, e para isso deverão queimar a produção de álcool a preços baixos, elevando o consumo do produto, resultando em um estoque muito baixo na entressafra.



Executivos atentos as notícias do mercado

Plínio Nastari: “crise é igual a perigo e oportunidade”



Muita calma nessa hora – a terceira faixa recebeu a crise como um tsunami, são as unidades que precisarão urgentemente rolar dívidas, fazer alianças e até vender integralmente seus ativos. De acordo com um executivo que pediu anonimato, entre essas empresas muitas contraíram dívidas em dólares, e pior ainda, financiaram projetos de usinas em dólares e em condições de pagamentos com prazos mais curtos, não condizentes ao tempo que uma unidade sucroenergética começa a dar retorno. Mas, na verdade, por causa dos dois últimos anos de preços baixos, essas unidades já vinham muito alavancadas e operando no vermelho, a crise de liquidez só veio agravar ainda mais a situação. Ainda, segundo esse executivo,

a quantidade de empresas que se encontra na situação de desespero é pequena, o que acontece é que muitos estão se deixando levar pela onda de terrorismo econômico que se abateu no mundo dos negócios. “Há muita especulação, por isso é fundamental manter a calma nessa hora.”

O avanço dos investidores – José Carlos Toledo, presidente do Grupo Equipav, explica que antes da crise nos mercados mundiais, o setor vivia sua própria crise, a dos preços baixos, provocados pelo desequilíbrio entre oferta e demanda. Além disso, foi abatido pela inflação dos custos de produção, provocada pela alta dos fertilizantes e, principalmente, pela euforia da expansão, que supervalorizou preços

de terras, de equipamentos e até de mão-de-obra. “O ritmo do aumento da produção de cana e da instalação de novos projetos foi bem maior que a da abertura de novos mercados para o etanol”, comenta Toledo. De acordo com o executivo, o setor também não sabia como era negociar com o BNDES, não contava com atrasos tão dilatados (de até um ano) na liberação de créditos já aprovados.

Com esse cenário de descapitalização e investimentos sendo tocados sem o dinheiro que deveria vir de fontes como o BNDES, as empresas sucroenergéticas encontraram-se enfraquecidas para enfrentar o tsunami econômico mundial, o que abre brecha para a aquisição por parte dos mais capitalizados. Para Toledo, apesar do mau momento, o negócio sucroenergético continua sendo um excelente negócio, e os investidores sabem disso. “Já dá para perceber que aumentou o interesse de outros players pelo setor, em relação à qualidade desses investidores, dá para dizer que o interesse é maior do que no auge da expansão”, diz Toledo salientando que os interessados de agora não são aventureiros voltados a ganhar dinheiro fácil, mas empresários que sabem que o retorno é para médio e longo prazos.



José Carlos Toledo, presidente do Grupo Equipav, Fredy Assis Colombo, Usina Colombo e Alexandre Aider Jr, Business & Commerce Development

Frente à crise de liquidez, a Equipav aguarda até fevereiro para definir o destino de dois de seus projetos de usinas de açúcar e etanol, ambos programados para o Centro-Oeste. Somados, eles devem exigir aportes de R\$ 1 bilhão. Em contrapartida, no dia 29 de outubro, durante a Conferência, Toledo recebia a informação por celular, que a Biopav, unidade do grupo localizada em Brejo Alegre, SP, iniciará a operação com total sucesso. A unidade terá capacidade inicial de moer 4 milhões de toneladas por safra, mas, depois de concluídas as duas fases finais do projeto, a capacidade será elevada para 6 milhões de toneladas. O investimento total será de R\$ 800 milhões. E a Biopav será a maior produtora de bioeletricidade do setor.

Aliança estratégica — a NovAmérica está entre as empresas que pretendem firmar aliança estratégica para consolidar os investimentos feitos pelo grupo. “Nem sei o que dizer, as coisas mudaram muito rapidamente. Mas é fundamental a liberação de crédito, estamos na época de pagamento de fornecedor de cana e de folha de décimo terceiro. Também não é justo parar projetos que estão no final, que já geram empregos e estão com canaviais formados. Se for segurar o crédito, que seja para os projetos que ainda estão no papel”, declarou



Pedro Mizutani:
“A Cosan está mais seletiva”

Roberto Rezende Barbosa, presidente do Grupo NovAmérica. A empresa programou iniciar as atividades da unidade Caarapó, no Mato Grosso do Sul, em 2009. O outro projeto em Naviraí, que está no papel, será postergado. A aliança, segundo Roberto, não envolverá apenas os novos projetos, mas também os já existentes. Sobre a questão de que a NovAmérica pretende se manter como majoritária e na direção do negócio, o presidente do Grupo disse que, “em um casamento a gente nunca sabe se vai se deitar do lado direito ou esquerdo da cama. Inclusive, podemos deitar de um lado, e durante a noite mudar de lado.”

O setor não quebra, mas muda de dono

— o Grupo Cosan se apresenta como um dos possíveis parceiros da NovAmérica, não só dela, mas de empresas que estão abertas à negociação, porém, que não estejam sucateadas. “Estamos na posição de expectadores dessa crise e atentos às oportunidades, se elas surgirem não deixaremos passar”, alerta Pedro Mizutani, vice-presidente geral da Cosan. No entanto, Mizutani esclarece que o objetivo da Cosan não é mais apenas crescer, mas adquirir unidades que tenham qualidade e sinergia com o grupo. “Assumir empresas com o parque industrial obsoleto, com



Eduardo Pereira de Carvalho: “A ETH é compradora”

os canaviais destruídos, e problemas trabalhistas, exige muito gasto de dinheiro, de tempo e muito consumo de energia de nossos profissionais para colocar a casa em ordem. Esse tipo de negócio não nos interessa, estamos mais seletivos”, avisa. O vice-presidente da Cosan ressalta que há muitas empresas com “as pernas bambas”, não significa que o setor vai quebrar, mas mudará de dono. A Cosan não estará sozinha nessa condição de novos donos, a ETH, braço da Odebretch no segmento de etanol, também se posiciona. Presente na Conferência da Datagro, Eduardo Pereira de Carvalho, diretor estratégico da ETH, disse que a empresa está muito tranqüila em relação à crise, pois está na posição de compradora. “Distribui muitos cartões aqui, quem tiver interesse em negociar, basta me procurar”, anunciou Eduardo. Já Jorge Petribú Filho não estava no evento com o firme propósito de comprar, mas como um observador atento às oportunidades.



Jorge Petribú Filho: atento às oportunidades

Na época da euforia da expansão, o grupo Petribú vendeu duas unidades produtoras localizadas no interior de São Paulo, a Petribú Paulista e a Tanabi. “Vendemos na alta, o que nos capitalizou. No momento não é nossa prioridade adquirir usinas,

mas se surgir um bom negócio, não vamos recusar”, diz Jorge Filho. Atualmente o grupo conta com uma unidade em Monte Aprazível, SP, e a usina Petribú, em Lagoa de Itaenga, PE. Esta última chegou a ser alvo de investidores estrangeiros, mas segundo Jorge Filho, as propostas não foram tão interessantes e a usina se mantém com a família.

O setor recorrerá ao governo – fez parte da programação da Conferência Datagro um painel constituído por dez presidentes de sindicatos do setor sucroenergético – Paraná, Maranhão, Paraíba, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Minas Gerais, São Paulo, Alagoas, Pernambuco e Goiás. Os representantes articularam a ida à Brasília para solicitarem apoio do governo federal para liberação de crédito ao setor, que neste momento enfrenta dificuldades para conseguir financiamento de ACC (Antecipação de Crédito de Câmbio) que possibilita a formação de caixa das usinas

MAIS DE 3 DÉCADAS DE SUPERAÇÃO,
INOVAÇÃO E QUALIDADE!

O RESULTADO DE UM BOM TRABALHO ESTÁ NA CONFIANÇA E NA
QUALIDADE DOS PRODUTOS EDRA.



Tubos



Reservatórios



ETE de grande porte



ETE Compacta



Tubos Espirais



Tq. Transporte
Prod. Perigosos



ETA de Reuso



Torres de resfriamento.

A EDRA produz e fornece uma ampla linha de equipamentos em fibras de vidro para Reservatórios, Tubulação Off-Shore, Tubos, Estações de tratamento de Água e Esgoto, Tanques de Transporte, entre outros, desenvolvendo projetos conforme a necessidade de cada cliente.



www.edra.com.br
+55 (19) 3576.9300

EVENTOS



O público ansiava por soluções para a falta de crédito, mas de confortante ouviu que os preços deverão ser melhores em 2009

para o pagamento de fornecedores. As receitas anuais com exportações de açúcar e álcool somam cerca de US\$ 7 bilhões. As usinas querem recursos para carregar seus estoques. Caso contrário, terão de ofertar mais durante a safra, derrubando ainda os preços do açúcar e do álcool. Outro item que estará na pauta de reivindicações das usinas será a manutenção dos empréstimos acertados pelo BNDES para a ampliação ou construção de novas unidades. Marcos Jank, presidente da União da Indústria da Cana-de-Açúcar (Unica), salientou que o setor não vai pedir pacote de ajuda ao governo nos mesmos moldes do concedido à construção civil. “Mas, precisamos de crédito para atravessar esta fase que não é só nossa, mas de todos. Os fundamentos para o setor são positivos, no entanto, precisamos de uma solução para o curto prazo”, afirmou Jank. O encontro com a equipe econômica do governo deve acontecer nos primeiros dias de novembro.

Fundamentos positivos — quem se apresentou bastante otimista frente ao cenário conturbado, foi o diretor-executivo da International Sugar Organization (ISO), Peter Baron, destacando que, após dois anos de preços baixos, as perspectivas são de que as cotações subam, por conta do déficit global do produto para a safra 2008/09,

como reflexo da redução da produção de açúcar da Índia, o segundo maior produtor mundial. Baron fez uma análise positiva a médio e longo prazo do setor, em nível mundial destacando o potencial do Brasil como uma de suas principais lideranças. O especialista exemplificou o aumento de consumo de açúcar na África subsariana e na Ásia, que ainda está entre 10 e 17 quilos/ano por habitante, bem abaixo da média mundial que é de 30 quilos/ano. Também ressaltou o aumento do consumo de etanol no mundo, com a adoção da mistura de etanol à gasolina a partir, de 2009, em países como Colômbia, Filipinas, Cingapura

e a Tailândia (esse último passará a ter as misturas E10, E20 e E85). Outro ponto positivo apontado por Baron, é a reforma fundiária na União Européia, a redução dos subsídios retiraram do negócio do açúcar, 48 mil pequenos produtores de beterraba, foram fechadas 82 fábricas. A atividade se extinguiu totalmente ou consideravelmente em países como Letônia, Lituânia, Grécia e Itália, a maioria dos produtores se voltou para a produção de etanol, fortalecendo o commoditização do produto. Baron garantiu que não existe razão para a depressão econômica e não vê razões para desespero, pois o cenário é muito bom.

Peter Baron: “Não existe razão para depressão econômica”





GRUPO
FEITAL
AÇO INOXIDÁVEL
DESDE 1946

63
ANOS

FEITAL • TUBRA • FITTINOX AÇO INOXIDÁVEL

Divisão FEITAL

Placas, bobinas, chapas e tiras;
Barras: sextavadas, redondas,
quadradas, chatas e cantoneiras

Tel. (11) 43 43-1800
Fax: (11) 4343-4043
e-mail: feital@feital.com.br

Divisão TUBRA

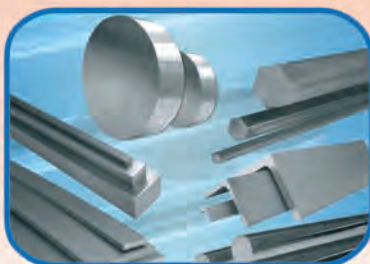
Tubos com e sem costura:
redondo, quadrado e retangular

Tel. (11) 43 43-1900
Fax: (11) 43 43-4043
e-mail: tubra@feital.com.br

Divisão FITTINOX

Conexões em Aço
Carbono, Ligado e Inox

Tel. (11) 4343-1950
Fax: (11) 4343-4043
e-mail: fittinox@feital.com.br



VELAN - VÁLVULAS

AÇO CARBONO: DIV. FITTINOX

**63 anos
mantendo
Tradição e
Qualidade**

MATRIZ:

INOX-TECH Ltda.

Av. Moinho Fabrini, 1296
São Bernardo do Campo/SP
PABX: (11) 4343-1999

FILIAIS:

Rio de Janeiro

Tel.: (21) 2270-9922
Fax: (21) 2573-4030
feital.rio@feital.com.br

Porto Alegre

Tel.: (51) 3347-1047
Fax: (51) 3340-2539
feital.poa@feital.com.br

Belo Horizonte

Tel.: (31) 3462-8166
Fax: (31) 3462-6922
feital.bh@feital.com.br

Recife

Tel.: (81) 3472-0000
Fax: (81) 3472-4449
feital.rec@feital.com.br

Salvador

Tel.: (71) 3671-3303
Fax: (71) 3671-1317
feital.ba@feital.com.br

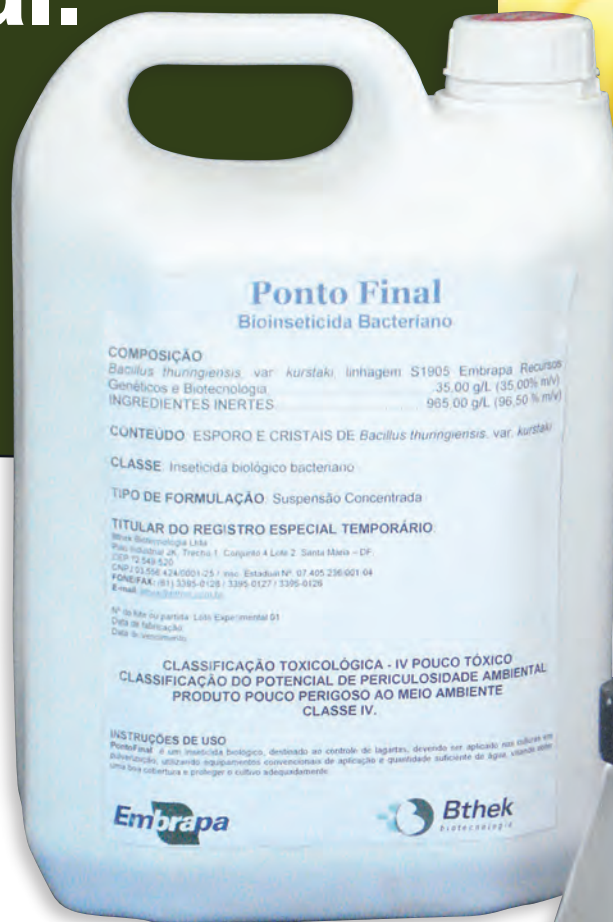


www.feital.com.br



Chegou o “Ponto Final.”

Inseticida biológico é
certificado para uso em
agricultura orgânica



Inseticida biológico Ponto Final lançado pela Embrapa

A Embrapa Recursos Genéticos e Biotecnologia, unidade da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa, vai colocar um “ponto final” nos ataques de lagartas às culturas agrícolas no Brasil. Foi lançado, no dia 23 de setembro, o “Ponto.Final.”, um inseticida totalmente biológico capaz de controlar essas pragas, sem fazer mal à saúde humana, de animais e ao meio ambiente. O bioinseticida foi desenvolvido em parceria entre a Embrapa Recursos Genéticos e Biotecnologia e a empresa Bthek Biotecnologia (DF) e é capaz de controlar diversas lagartas que atacam culturas agrícolas, entre as quais, destacam-se: a lagarta da soja (*Anticarsia gemmatilis*); lagarta das hortaliças (*Plutella xylostella*), também conhecida como traça das crucíferas; e a lagarta do cartucho do milho (*Spodoptera frugiperda*). O “Ponto.Final.” foi desenvolvido a partir de uma bactéria denominada *Bacillus thuringiensis* (Bt), amplamente utilizada em programas de controle biológico de pragas em todo o

mundo, que é específica contra as lagartas e, portanto, inofensiva à saúde humana e ao meio ambiente. Com apenas um litro por hectare, o produto é capaz de matar as lagartas-alvo, preservando insetos benéficos ao ambiente, como as “joaninhas” e as “tesourinhas”, que também são eficientes como predadoras de lagartas e pulgões. Além disso, o novo inseticida biológico traz ainda uma característica bastante interessante, como explica a pesquisadora da Embrapa Recursos Genéticos e Biotecnologia Rose Monnerat: a certificação para uso em agricultura orgânica.



Banco conserva bactérias benéficas

— as estirpes da bactéria utilizadas no desenvolvimento do produto fazem parte do Banco de Bacilos Entomopatogênicos (bactérias específicas para insetos) da Embrapa Recursos Genéticos e Biotecnologia, que contém mais de 2.300 variedades de bactérias benéficas usadas como agentes de controle biológico.

Foto: Cláudio Bezerra



O "Ponto Final."
controla diversas
lagartas, entre elas a
do cartucho de milho

O produto preserva
os insetos predadores
das lagartas, como
a joaninha

Essas bactérias ocorrem naturalmente no solo e produzem uma proteína, conhecida como cristal, que mata muitos insetos, principalmente lagartas e besouros. A proteína age no intestino das larvas dos insetos que comem as folhas tratadas com Bt. Os esporos da bactéria penetram no corpo, germinam e matam a larva por infecção generalizada.

Parceria que dá frutos – esse é o terceiro produto biológico fruto da parceria entre a Embrapa Recursos Genéticos e a Bthek Biotecnologia. O primeiro, Sphaerus SC, foi lançado em 2004 para controlar o mosquito da malária e o pernilongo, ou mosquito urbano, e o segundo foi o Bt-horus, em 2005, para combater o mosquito transmissor da dengue e os borrachudos. Ambos já estão no mercado e sendo utilizados com sucesso em várias regiões brasileiras.



Conexões

- Curvas 45°, 90° e 180°
- Filtros
- Machos
- Nipples
- Porcas
- Reduções Excêntricas
- Reduções Concêntricas
- Tees Retos
- Tees de Redução
- Uniões
- Válvulas Borboleta
- Válvulas Esfera
- Fundos de Tanques

Chapas

- Inteiras
- Cortadas sob Medidas
- Bobinas
- Fitas ou Tiras

Acabamentos:

- Polida (Revest. de PVC)
- Escovada

Tubos

Com Costura
Diâmetros de 2,80mm a 60"
• Longitudinal
• Calandrado
• Helicoidal

Normas ASTM-A
249 - 269 - 312 - 778

Barras

- Redondas • Quadradas
- Sextavadas • Retangulares
- Cantoneiras

**Todos os itens
a
pronta entrega**

**Qualidade e Garantia
assegurada desde 1966**



DUTEX
CONEXÕES INOX

PCeBaldan

Av. Marginal José Oswaldo Marques, 1260 - Industrial II
Cep 14.173-010 - Sertãozinho - SP
Tel 16 3513 2100 - Fax 16 3947-5143
www.dutex.com.br - conexoes@dutex.com.br



Empresas e entidades sucroenergéticas investem em canais de comunicação para interagir com o público interno e a sociedade

No ano de 1970, o Brasil se tornava tri campeão mundial de futebol, lá no México. Enquanto isso, aqui no Brasil, mais precisamente no interior paulista, no município de Serrana, lá na Usina Da Pedra, nascia o “Observador”, o primeiro jornal interno produzido por uma usina de cana-de-açúcar. O “Observador” foi criado para ser uma ponte de aproximação entre a empresa, seus funcionários e a comunidade. Tratando-se de um setor com uma história tão longa, talvez uma outra unidade canaveira tenha criado algum jornal antes de o “Observador”. Se alguém souber, por favor, nos avise. Mas é pouco provável que isso tenha ocorrido, pois, produzir comunicação não

era o forte do setor, o negócio era produzir cana e açúcar. Mas os tempos mudaram, ao açúcar se uniram o etanol, a energia e vários outros produtos. A cana conquistou novas fronteiras, o etanol ganhou projeção mundial e mais e mais unidades produtoras brotaram da terra. A própria Usina da Pedra virou o grupo Pedra Agroindustrial, com quatro unidades produtoras. E o “Observador” passou a ter tiragem mensal de 5.500 exemplares e é distribuído a todos os funcionários das quatro usinas do grupo, do campo até a administração. O jornal também segue para instituições das comunidades as quais a empresa está inserida e também para algumas usinas da região e fornecedores de cana. O “Observador” informa e interage com seu público, que participa de sua elaboração. “Os funcionários dão sugestões de pautas para as edições e também colaboram fornecendo imagens, depoimentos e

indicações”, explica Sueli Aguiar, gerente de Serviço Social e Comunicação do grupo Pedra. Há pouco mais de um ano, a empresa estruturou sua área de Comunicação para a realização de outros trabalhos além do jornal. De acordo com Sueli, a necessidade do trabalho de comunicação veio com a grande procura por informações sobre as fontes de energias renováveis. “Por causa da grande demanda e da complexidade dos assuntos relacionados às atividades das usinas, deu-se a necessidade de se profissionalizar essa atividade”.

Sueli também acredita que o trabalho da comunicação tem sido cada vez mais desenvolvido pelas empresas do setor, pois é uma importante ferramenta para mostrar com transparência as ações que realiza, esclarecendo questões que são de sua competência e responsabilidade, atendendo às solicitações de interesse dos públicos. “Esta consciência por parte da empresa é extremamente importante por conta dos mitos criados e sustentados ainda hoje pela falta de conhecimento sobre este setor. A transparência deste trabalho, sem dúvida gera credibilidade para a empresa e a torna referência para tratar os assuntos relacionados às suas atividades” salienta.

Comunicação profissionalizada – durante muitos anos, sempre que o tema comunicação no setor sucroalcooleiro vinha à tona, o exemplo de sucesso a ser citado era o trabalho realizado pelo Grupo NovAmérica, enquanto a empresa possuía um departamento de comunicação estruturado, com jornalistas, produção de jornal, assessoria de imprensa, rádio e até TV interna, grande parte das unidades produtoras dispunha de algum jornalzinho produzido pelo pessoal do RH e da assistência social “O mercado cresceu e as empresas se expandiram, o que abriu a necessidade de também profissionalizar a área de comunicação. Mostrar essa importância é um esforço diário, uma conquista que vem com muito trabalho e planejamento das ações”, observa André Muricy, assessor de comunicação social da Usina Coruripe, pertencente ao grupo alagoano Tércio Wanderley. O Grupo possui cinco unidades sucroalcooleiras, sendo três no Triângulo Mineiro. “Com tal crescimento, a empresa sentiu necessidade de profissionalizar sua comunicação interna e, principalmente, a externa”, diz o assessor.

Allan Henrique, analista ambiental da Usina Coruripe, matriz, localizada no município de Coruripe, AL, argumenta que a criação do setor de comunicação na Coruripe foi de suma importância, pois as ações socioambientais que a empresa desempenha passaram a ter um peso maior, ou seja, com a divulgação destas ações, todos da empresa, bem como a sociedade de um modo geral, passaram a conhecer e entender melhor como cada ação e cada processo são desenvolvidos. Em 2001, o grupo alagoano contratou uma agência de publicidade para cuidar da assessoria de imprensa. Quatro anos depois, optou-se por criar seu próprio setor de comunicação e com dois jornalistas para a unidade matriz. E um para cada filial mineira. São esses profissionais que ajudam a melhorar a comunicação da empresa e que elaboram o “Informativo Grupo Tércio Wanderley”, com periodicidade bimestral, tiragem de dois mil exemplares e impresso em papel reciclado. A publicação é distribuída aos colaboradores da empresa, enviado para todas as redações de Alagoas, órgãos públicos e também

André Muricy e Nelson Araujo: os jornalistas da Coruripe Matriz



O Observador: jornal criado em 1970 pela Usina da Pedra



fica disponível nas recepções da empresa para leitura de clientes e fornecedores. Os funcionários da Coruripe participam na sugestão de pautas por meio de e-mail, contato telefônico e pessoalmente. Também colaboram no envio de fotos e informações. André Muricy afirma que existe uma ótima relação com todos os setores da Usina. “Mas como fatos interessantes acontecem em qualquer lugar, nossas fontes são todos os colaboradores da empresa. É esse trabalho contínuo de comunicação que fortalece a imagem da empresa na mídia e também para o nosso colaborador que gosta de ver a empresa que trabalha como uma das melhores do setor”, salienta o jornalista.

Aproximação com a mídia – com duas unidades produtoras no interior paulista e outra em Goiás, o Grupo São Martinho, figura entre os principais do setor, também foi o assédio por parte da imprensa que levou o Grupo a estruturar sua área de comunicação. “A busca por informações se intensificou e por isso foi necessário contratar uma assessoria de imprensa que cuidasse desta área e que tivesse um relacionamento com os jornalistas e com as necessidades desses profissionais”, diz Nelson Marinelli, diretor-administrativo do Grupo São Martinho. Marinelli explica que o que acontece é um trabalho regular de assessoria de imprensa, com reuniões periódicas para discussão de estratégias e do trabalho realizado, divulgação de notícias e atendimento às solicitações da imprensa, que são constantes e, em alguns momentos, praticamente diárias.

E o retorno desse trabalho se dá através de um melhor relacionamento com a mídia, “que percebe e valoriza a profissionalização, e através das matérias positivas que todos os meses são veiculadas na imprensa”, avalia Nelson. A área de comunicação começou a ser estruturada na São Martinho a partir de 1997, com a criação do jornal “Entre



Informativo Grupo Tércio Wanderley: impresso em papel reciclado

Nós” dirigido principalmente para seus funcionários, e produzido pela Conceito Comunicação, de Ribeirão Preto, SP.

Em 2005 o Grupo contratou efetivamente a Conceito para fazer um trabalho regular de assessoria de imprensa. Nesse mesmo ano resolveu-se criar um jornal único para todas as unidades, buscando assim uma padronização na sua comunicação. Surgia então o “Nossas Notícias”, que circula hoje com periodicidade trimestral e é voltado para colaboradores, acionistas e fornecedores, com tiragem entre nove e 10 mil exemplares.

Nas 20 páginas do “Nossas Notícias”, há sempre matérias que mostram o

cotidiano do Grupo, como treinamentos, inovações, andamento da safra e personagens. Ciente de como um bom núcleo de comunicação faz a diferença dentro da empresa, desde 2007, quando abriu seu capital na Bolsa de Valores, a São Martinho contratou os serviços de uma assessoria de imprensa em São Paulo voltada para assuntos relacionados com os investidores. “Percebemos que a atuação de uma assessoria de imprensa é fundamental para se relacionar com os jornalistas de maneira mais profissional. Ou seja, em função das demandas constantes e da importância de se construir, criar ou manter uma imagem positiva através da mídia, consideramos o trabalho de uma assessoria de imprensa importante para o negócio”, afirma Marinelli.

Fortalecer a imagem da empresa

– localizada em Vista Alegre do Alto, SP, a Usina Nardini – do Grupo Aurélio Nardini – implantou seu departamento de comunicação há dois anos e meio e na busca de mais profissionalização e resultados, contratou a jornalista e analista de comunicação, Andressa Hattori. “A assessoria de imprensa tornou-se necessária dentro do setor sucroalcooleiro. Apesar da resistência de muitas usinas

Nossas Notícias: o jornal do Grupo São Martinho



em trabalhar com assessorias de imprensa, já houve uma grande mudança neste conceito”, observa Andressa, que cita a Unica como um exemplo dessa mudança. “Essa entidade tem investido mais em comunicação, tanto que já tem correspondentes internacionais para trabalhar a imagem do setor no exterior”, comenta. Andressa não tem dúvida do retorno das várias ações de comunicação realizadas na empresa. “Principalmente com relação à assessoria de imprensa, onde a divulgação de informações e projetos da usina tem chamado à atenção dos meios de comunicação e criado um bom relacionamento da Nardini com a imprensa local e estadual”. Ainda de acordo com ela, a empresa se tornou fonte de informações e referência aos principais veículos de comunicação do setor, após uma maior estruturação em sua área de comunicação. Desde 2003, a Nardini desenvolvia algumas atividades e ações de comunicação, como um jornal de quatro páginas, elaborada por uma terceirizada, mas sentiu a necessidade de ter uma pessoa da área de comunicação para fortalecer a imagem da empresa, tanto interno quanto externamente sem abrir mão da ATO – agência de comunicação que dá suporte ao grupo. Andressa acredita que para poder alcançar um resultado positivo e satisfatório, a assessoria de imprensa deve funcionar, de preferência, dentro da própria usina, já que um jornalista terceirizado não terá o conhecimento e acesso a todos os departamentos da empresa, muito necessário para o trabalho. Guiomar Nardini, presidente do Grupo, concorda que a profissionalização no departamento de comunicação da usina, é algo muito válido. “Evoluímos muito, principalmente quanto aos contatos internos e externos, divulgando com mais eficiência e credibilidade todas as ações do Grupo. De um modo geral, tudo só melhorou com esse investimento”, avalia a empresária do setor. Ela também defende a não terceirização desse trabalho. “Penso que esse profissional precisa viver e conhecer bem a fundo o dia-a-dia de uma



Andressa: maior visibilidade para as ações socioambientais da Nardini usina”, se explica.

“Atuação” é o nome do jornal da Usina Nardini, é trimestral, possui 20 páginas, são quatro mil exemplares e é distribuído apenas internamente. O objetivo do periódico interno é valorizar e divulgar as ações promovidas por cada setor além da integração dos colaboradores. “Todas as matérias publicadas são discutidas em reunião de pauta do departamento de comunicação com cada setor e diretoria. As fotos e ilustrações são o que mais atraem os colaboradores. Por isso, buscamos ilustrar praticamente todas as matérias no jornal”, explica Andressa.

As entidades também se aproximam da mídia – neste último ano, a Unica – União da Indústria da Cana-de-Açúcar – incrementou seu departamento de comunicação, transformou seu site em um canal de notícias com atualização diária, criou um newsletter encaminhado via online, intensificou seu canal com a mídia promovendo entrevistas coletivas e o envio constante de informações às redações dos veículos de comunicação. Em Minas Gerais as três entidades representativas do setor – Sindicato da Indústria do Açúcar de Minas Gerais



Jornal Atuação: dirigido ao público interno

(Sindagúcar-MG), Sindicato da Indústria da Fabricação do Alcool em Minas Gerais (Siamig) e a Associação das Indústrias de Açúcar e Alcool (AIAA) – todas reunidas num só local e com o mesmo presidente, Luiz Custódio Cotta Martins. As entidades contam atualmente com 42 associadas (entre usinas em operação e projetos). As entidades mineiras são bastante receptivas à imprensa, reflexo da posição de Luiz Custódio, um dirigente que prioriza



o bom relacionamento com a mídia.

Há cinco anos, a jornalista Mônica Alves dos Santos assessora essas entidades. Segundo ela, as ações dos sindicatos se traduzem no apoio sistemático a suas associadas na área institucional, jurídica, ambiental, econômica, comunicação e capacitação profissional, visando o apoio na construção de um modelo de produção sustentável. Cabe ao departamento de comunicação produzir boletim eletrônico, publicações, materiais institucionais, um site atualizado semanalmente, redação de relatório de atividades, releases, redação de artigos para jornais e revistas especializadas. A área de Comunicação também é responsável pela implantação de cursos de capacitação no Estado, sendo feitas negociações com o Ministério do Trabalho, resultando na assinatura de um convênio com a participação do setor mineiro no “Plano Nacional do Setor Sucroalcooleiro” (Planseq). Para o próximo Plano de Ação (em andamento até maio de 2009), pretende-se ampliar o número de trabalhadores qualificados, bem como implantar um programa de comunicação Usina-Comunidade, na região de atuação das empresas. Mônica acredita que para

Marcos Jank, presidente da Unica, durante coletiva de imprensa promovida pela entidade

melhorar essa relação é preciso que as usinas intensifiquem o processo de profissionalização na área de comunicação, implantem trabalhos de responsabilidade social, avancem nas relações trabalhistas – com um esforço conjunto neste sentido e não individual. Além de divulgarem melhor o que fazem. “Há canais interessantes

nos jornais (páginas especializadas em meio ambiente, responsabilidade social) e também programas na televisão que precisam ser melhores trabalhados pelo setor”, completa. Para a jornalista é fundamental estreitar a relação setor-mídia, para isso uma das alternativas é a realização de visitas de jornalistas às unidades produtoras. “Já fizemos uma visita de jornalistas a algumas usinas no Triângulo Mineiro, para que conhecessem de perto a área industrial e agrícola. Esse trabalho é muito importante no sentido de tirar dúvidas e mostrar o que o setor está fazendo na área ambiental e social, além do foco nos investimentos, que tem ocorrido com grande intensidade no Estado, tanto de novos empreendimentos, quanto nas expansões”, conta Monica Alves.

Conquistando a confiança do setor – no Paraná a Alcopar – Associação de Produtores de Bioenergia do Estado do Paraná – que possui 25 associados, também se empenha para melhorar a área da comunicação do setor. A entidade contratou uma empresa de assessoria de comunicação, a Flamma, para a produção de material jornalístico. “Nosso trabalho tem sido fazer uma

Luiz Custódio Cotta Martins: um dirigente que valoriza o maior relacionamento com a imprensa





Rogério Recco; "jornalistas não especializados enfrentam dificuldade para escrever sobre a área"

ponte entre a mídia e o setor e, da mesma forma, sugerir pautas. Prestamos um trabalho diário para a associação, que funciona de forma terceirizada. Diariamente publicamos uma newsletter com produção de matérias sobre o setor no Estado e também uma pequena clipagem dos principais assuntos nacionais. Mensalmente publicamos o Jornal Paraná Açúcar e Álcool, com tiragem de 12.000 exemplares e distribuição nacional", diz Rogério Recco, da Flamma.

Experiente nessa área, o jornalista afirma que conquistar a confiança do setor sucroalcooleiro não é tarefa tão fácil. "No nosso caso, estamos há bastante tempo fazendo esse trabalho. Essa especialização é importante porque falamos uma linguagem que se harmoniza com a do setor. Jornalistas não especializados enfrentam dificuldades para entender e escrever sobre a área. Mas, a relação com a imprensa é muito boa. Procuramos não centralizar esse trabalho, mas dar liberdade para que os jornalistas, se quiserem, possam falar direto com os diretores. Fomentamos o relacionamento, estamos sempre mandando informações e acompanhando o pessoal não especializado, prestando toda a ajuda que precisar", garante. Para Recco, uma das dificuldades ainda a ser sanada nesses avanços da comunicação com o setor, é justamente a falta de preparo das redações em relação aos profissionais que vão cobrir o setor. "Hoje em dia, a qualidade profissional ficou muito discutível e há o risco de o jornalista escrever bobagens se não apelar para a ajuda da assessoria de imprensa especializada. Quando ele não tem a humildade de procurar a assessoria e escreve bobagens, certamente o setor não vai querer atendê-lo novamente. Isso acontece de vez em quando", alerta o assessor de imprensa da Alcopar.



Ventiladores Industriais e Sistemas

**LIDERANÇA EM
TECNOLOGIA**

PC&Baldan

Rua Bom Jesus de Pirapora, 534
13 207 270 - Jundiaí SP
Fone/Fax 11 4497 1818
afc@afcbrasil.com
afcbrasil@afcbrasil.com

A AFC tornou-se sinônimo de produtos de qualidade devido às pesquisas constantes e sobretudo com informações obtidas em campo, o que nos permite projetar e fabricar ventiladores e equipamentos que satisfaçam os requisitos individuais de aplicação e condições de serviço específicas.





Rita Rodrigues, coordenadora do Comtecom; "a comunicação como ferramenta de gestão"

Comunicação sucroenergética — há pouco mais de um ano foi criado o Comtecom — Comissão Técnica de Estudos em Comunicação da Agroindústria. A jornalista Rita Rodrigues, coordenadora do Grupo, explica que o Comtecom se propõe a estudar e apresentar estratégias de comunicação como parte da gestão e extensão dos negócios da empresa. "A assessoria de imprensa ou qualquer outra ferramenta de comunicação estão diretamente relacionadas à administração da empresa, conseqüentemente aos resultados dessa organização", diz Rita. A jornalista reconhece que, com essa evolução por qual passa o setor, a comunicação começa a ser vista de forma mais profissional por parte dos gestores, mas, ainda hoje é muito comum profissional que não seja da área desempenhar funções relacionadas à comunicação. "Isso é muito delicado, principalmente agora que o setor está sob o alvo da mídia. É importante ressaltar que a comunicação é considerada uma ciência e existem habilidades técnicas para utilizá-la, tornando suas estratégias eficientes", observa Rita. Atualmente, cerca de 20 pessoas integram o Comtecom, são profissionais de diversas áreas da comunicação do setor sucroenergético, como assessores de imprensa de usinas, entidades e empresas fornecedoras, publicitários, agências de comunicação e jornalistas de revistas segmentadas. O grupo se reúne uma vez por mês e já discutiu temas como: as dificuldades da comunicação no setor, o cenário atual e as perspectivas da comunicação nas indústrias sucroalcooleiras, a expansão do setor e as estratégias de comunicação, a rela-

ção com a comunidade local e regional, a reestruturação atual do setor e o posicionamento do setor na mídia. No último mês de setembro, o Grupo promoveu uma palestra nas Faculdades COC, em Ribeirão Preto, na qual profissionais de comunicação que atuam no setor falaram aos alunos de jornalismo sobre o cenário sucroenergético e o mercado de trabalho para os profissionais de comunicação nesse segmento. A jornalista Luciana Paiva, editora da CanaMix, foi uma das palestrantes, além de abordar o potencial do setor, aproveitou para questionar os professores sobre o que eles têm feito para formar jornalistas mais embaçados sobre o agronegócio. "Aumentou as chances de trabalho no setor para os profissionais de comunicação, no entanto, encontramos pessoas despreparadas, com posições ultrapassadas e até certo ponto radicais em relação à cana-de-açúcar", observa Luciana. Para a jornalista, que atua há 14 anos na área de comunicação sucroenergética, por causa da importância econômica do agronegócio para o País, os cursos de comunicação, principalmente os localizados em regiões agrícolas, deveriam formar profissionais especializados no tema. No caso da cana-de-açúcar, seria de grande importância a realização de intercâmbios entre as unidades produtoras e as faculdades promovendo, por exemplo, visitas dos alunos de comunicação às usinas para vivenciarem esse universo. "É tudo muito simples, basta haver mais comunicação entre as partes. Por meio da informação devemos possibilitar que mais pessoas descubram o quanto esse segmento é fantástico. O setor sucroenergético representa o melhor do Brasil. Eu como jornalista deliro com a imensidão de pautas que o setor oferece e todo o seu potencial. Por isso, acho que esses jovens têm o direito de conhecê-lo melhor e a oportunidade de poder escolher entre o jornalismo sensacionalista e o construtivo."

Luciana Paiva: "é fundamental formar jornalistas especializados no agronegócio"



Soluções para Automação



Coletores de dados HAND HELD (HONEYWELL)

Coletores de dados com sistema Windows CE 5.0, Windows Mobile 5.0/6.0, IrDA, opcionais de comunicação Bluetooth, Radio Frequência, GPS, GPRS, Leitor Imager (Tecnologia Adaptus 5.0), memória de 128 MB com expansão para até 02 GB, através de cartão SD, IP 64 desta forma o equipamento se torna protegido totalmente contra poeira e respingo de chuva sendo ideal para o uso no campo, teclas em borracha, tela touch screen colorida, bateria para até 12 horas de trabalho.

Controle de acesso

A Ribertec Automação comercializa uma linha completa de equipamentos para controle de acesso e também marcação de ponto. Linha de equipamentos: Relógio de ponto, relógio de ponto com Biometria, Catracas de acesso, Cancelas e



Aluguel de Coletores de Dados

Design inovador, tela de fácil leitura adaptando-se a diversos ambientes, memória de 1 MB ou superior, leitor laser incorporado, coletores à partir de R\$ 100,00.

Impressora Portátil

Impressora robusta, própria para uso em campo, usa papel térmico semelhante aos usados em máquinas de cartão de crédito. Possibilita comunicação através de cabo serial, IRDA e Bluetooth, bateria para trabalhar até 30 horas



Ribertec

AUTOMAÇÃO

ASSISTÊNCIA TÉCNICA AUTORIZADA



Assistência Técnica

Desenvolvimento de
Sistemas

Av. Independência, 484 - Centro CEP 14010-210
Vendas: +55 (16) 3931 2303 - 3931 2033 - Ribeirão Preto - SP

vendas@ribertec.com.br - www.ribertec.com.br

Brinquedo verde



Banco Imobiliário Sustentável feito com polietileno verde produzido a partir do etanol de cana-de-açúcar



Banco Imobiliário Sustentável, o brinquedo produzido com polietileno de etanol está à venda no Brasil, mas já encanta investidores internacionais

Nos dias mais críticos da tormenta financeira que recentemente varreu o mundo, derrubando bancos, seguradoras e empresas de hipoteca, um brasileiro apresentava a investidores americanos, europeus e asiáticos, um novo modelo de banco: o Banco Imobiliário Sustentável, a versão produzida com polietileno verde do brinquedo da Estrela que está no mercado desde 1944. Em Nova York, Londres ou Paris, mesmo com as Bolsas de Valores ruindo, grandes homens de negócio paravam para ver a apresentação do produto por Luiz Nitschke, líder comercial do projeto de Polímeros Verdes da Braskem. “Eles ficaram encantados com o fato de ser feito com matéria-prima renovável e também pelo enfoque educativo do brinquedo”, diz Nitschke. O Banco Imobiliário Sustentável é o primeiro produto da parceria entre a petroquímica Braskem e Brinquedos Estrela para o desenvolvimento de brinquedos produzidos com polietileno verde. A Braskem foi a primeira empresa do mundo a anunciar um polietileno de matéria-prima 100% renovável com certificação internacional. O “plástico verde” é produzido a partir de etanol proveniente da cana-de-açúcar, tem as mesmas características do plástico produzido a partir do petróleo. Não é biodegradável, podendo

assim ser reciclado. A planta-piloto da Braskem produz atualmente mil quilos por mês desse produto. Nitschke explica que o polietileno é o plástico mais consumido no mundo e, até agora, era produzido exclusivamente de fontes fósseis como petróleo ou gás natural. “São consumidos hoje 60 milhões de toneladas por ano de polietileno no mundo”, diz o executivo.

A dinâmica do jogo – a empresa está desenvolvendo testes com o produto com alguns de seus clientes, um deles é a Estrela. “Pensamos junto com a Estrela em um brinquedo que pudesse levar o conceito de ser renovável, para o público em geral”, conta Nitschke. Foi daí que surgiu a idéia de criar esta versão sustentável do Banco Imobiliário. O jogo trabalha o conceito da sustentabilidade por meio de regiões geográficas onde há produção de cana ou valorização ambiental, além de ter negócios com créditos de carbono.

Na nova versão, as peças plásticas do brinquedo são feitas com o polietileno verde da Braskem, que contribui para a redução do efeito estufa ao absorver e fixar CO² (gás carbônico) da atmosfera. O tabuleiro, a caixa e as cartas são feitos com papel reciclado. Toda a dinâmica do jogo está ligada ao tema da sustentabilidade. Em vez de retratar um cenário urbano, as casas do tabuleiro apresentam reservas naturais como Pantanal, Rio São Francisco, Chapada dos Veadeiros, Serra da Mantiqueira e locais de produção de cana de açúcar como Ribeirão Preto, Três Lagoas (MS), Teotônio Vilela (AL). Além disso, foram introduzidas novidades que representam atividades empresariais com foco no desenvolvimento sustentável, colocando em ação empresas como companhia de reciclagem energética, companhia de reflorestamento, de agricultura orgânica, de reciclagem mecânica. As cartas de Sorte ou Revés também são temáticas. O jogador recebe prêmio porque protegeu suas terras do desmatamento e faturou com o turismo ecológico. Há também punições para quem, por exemplo, joga lixo pela janela do



Nitschke está animado com a receptividade do mercado para com o polietileno verde

carro ou não coloca filtro contra a poluição na chaminé da fábrica. O polietileno de origem renovável está sendo produzido em fase experimental pela Braskem. Por isso, foram feitos apenas 10 mil exemplares do Banco Imobiliário Sustentável, vendido exclusivamente em lojas do Wal-Mart.

Interesse internacional – a primeira unidade produtiva de polímeros verdes da Braskem está localizada em Triunfo, RS, e espera iniciar o fornecimento em 2010, com uma capacidade inicial de 200 mil toneladas anuais. O que exigirá a utilização de 450 milhões de litros de etanol a cada 12 meses, o dobro do consumo atual de etanol do Estado gaúcho. “Sabemos que o Rio Grande do Sul não é um produtor de cana, mas iniciativas como essas ajudam a incentivar o desenvolvimento da cultura no Estado, além disso, podemos facilmente importar o produto de outras regiões produtoras. A nossa opção pelo Rio Grande do Sul deveu-

se ao fato de já termos essa fábrica de polímeros no Estado, que passou a receber tecnologia para a produção do polietileno verde”, explica Nitschke.

Segundo o executivo, a Braskem já pensa na abertura de novas fábricas pelo Brasil, lógico que isso dependerá da resposta do mercado para com o produto. Mas as perspectivas são muito boas, o plástico renovável está despertando interesse de empresas globais em áreas como as de alimentos, cosméticos, higiene e limpeza. A Braskem firmou um acordo com a Toyota Tsusho, da Toyota Corporation, para que seja a representante comercial para a venda das resinas de origem vegetal em todo o continente asiático. Esse acordo prevê a comercialização de 50 mil toneladas anuais. No Japão, o uso da resina verde está em teste em peças para a indústria automobilística e embalagens. Para Nitschke, com a crise mundial de liquidez, a preferência por produtos sustentáveis pode não manter o mesmo ritmo, mas não deixará de crescer.

Banco Imobiliário à venda no Wal-Mart





Carminha Ruete de Oliveira:
mercado financeiro e dicas de moda

Mesmo quem tem tudo o que o dinheiro pode comprar, gosta de ganhar uns mimos

Muitas vezes não sabemos o que dar de presente para aquelas pessoas que têm tudo. O jeito é surpreendê-las com mimos criativos, de bom gosto e quase exclusivos, os quais, muitas vezes, custam bem menos do que pensamos.

A G.E. Bis – Confecção e Presentes é uma excelente dica para quem deseja encontrar essas opções. A produção é toda artesanal. São utilizados materiais como palha de buriti, bambu, nylon e ferragens especiais. O desenvolvimento das peças é feito totalmente por Gisela Rangel e o resultado é superbacana. Vejam algumas dicas:

PRESENTES PARA EXECUTIVOS:

- Maletas de ginástica ou malas para viagem em tecido impermeável e lavável;





- Cestos de lixo para escritório – sem ferragem R\$ 140,00

- Cestos de lixo com ferragem R\$ 160,00. Porta-vinho R\$ 50,00;



- Nécessaire – pequena R\$ 70,00 – grande R\$ 90,00



- Porta-gravata para viagem (xadrez) R\$ 50,00;
- Porta-camisa R\$ 60,00;
- Gamão para viagem;
- Maleta xadrez para fim de semana;





- Pasta para notebook – R\$ 140,00;

PRESENTES PARA EXECUTIVAS

- Porta-sapato;
- Porta-lingerie com cabide que também é porta-bijoux;



- Mala e nécessaire com estampa camuflada para os mais descontraídos.





- Nécessaire que é também uma carteira em neopren ou couro ecológico;

- Havaianas com camélia em verniz – R\$ 70,00;



- Carteiras de palha de buriti com flores;

- Bolsa de praia de palha de buriti para as merecidas férias;



ESTILO



- Bolsa plástica transparente para o verão com corrente dourada;



Bolsa versátil matelassada que é porta-notebook e também bolsa em tecido techno, lavável e impermeável;



- Bolsas para noite, com rosas e laço para estar linda nas festas;

- Carteiras em palha de buriti (R\$160,00) e tartaruga (R\$190,00) para o verão.



- Maletas em três tamanhos.

A G.E. Bis – Confecção e Presentes fica na cidade de São Paulo, rua Pamplona 1408, mas vocês podem acessar: www.gebis.com.br, escolher as opções e entrar em contato para envio das peças para outras regiões do Brasil.

Contatos: fone (11)-3884-0717
contato@gebis.com.br

Boas compras e beijos,

Carminha

agritalents
GESTÃO DE TALENTOS

RECRUTANDO,
GERMINANDO
O TALENTO HUMANO

VOCÊ É A PEÇA QUE FALTAVA...

Recrutamento e seleção de profissionais (diretores, gerentes, técnicos especializados; áreas industrial, agrícola, administrativo-financeira), para o setor sucroalcooleiro e demais empresas que compõem a cadeia produtiva do agronegócio. Atuamos nos mercados de cana-de-açúcar, soja, milho, algodão, café.

Candidatos enviem-nos curriculum vitae para: cv@agritalents.com.br

Empresas em busca de talentos poderão nos contatar através do email: agritalents@agritalents.com.br
www.agritalents.com.br

Metropolitan Business Center
Av. Antônio Diederichsen, 400 - Sala 306
Jardim América - 14020-250 - Ribeirão Preto - SP
TEL.: (16) 3514.8420

Lançamento

Nascido para qualquer terreno

Em 2009, começa a ser produzido o caminhão extra-pesado que enfrentou, na Usina São Martinho, testes de reais condições de uso



Novo Iveco Trakker passou por intenso programa de testes junto a clientes-chave

A Iveco apresenta ao mercado brasileiro o novo Iveco Trakker, um caminhão extra-pesado com a robustez necessária para enfrentar o trabalho fora-de-estrada e que também executa com competência operações em estradas asfaltadas. O modelo foi objeto de um intenso programa de testes junto a clientes-chave no Brasil, realizado a partir de 2006 especialmente no setor de cana-de-açúcar. “Realizamos testes em reais condições de uso na Usina São Martinho, de Pradópolis, SP, dos quais o modelo saiu com excelente avaliação em termos de consumo, confiabilidade e operação”, relata Luciano Cafure, gerente da plataforma Veículos Pesados da Iveco. A partir destes testes, diversas modificações, grandes e pequenas foram realizadas no modelo enquanto, em paralelo, desenvolveu-se o

programa de nacionalização do mesmo. O novo Iveco Trakker começa a ser produzido na nova fábrica de caminhões pesados, que será inaugurada em janeiro de 2009 no Complexo Industrial Integrado da Iveco em Sete Lagoas, MG, atenderá aos requisitos do BNDES para ser adquirido na modalidade Finame. Com o Trakker, a Iveco ingressa definitivamente num importante segmento do mercado de caminhões do Brasil, o segmento off-road, que representa cerca de 8% das vendas dos caminhões extra-pesados. “Neste seletor ambiente, onde resistência e produtividade são fundamentais, o novo Iveco Trakker será a melhor opção, especialmente para os serviços de transporte requeridos

em setores como os de cana-de-açúcar, mineração, construção e indústria da madeira e celulose”, indica Marco Mazzu, presidente da Iveco Latin America. Segundo Mazzu, a marcante novidade do novo Iveco Trakker é o design da cabine, que repete as linhas do Iveco Stralis, o caminhão extra-pesado rodoviário da Iveco que multiplicou por três as vendas da marca naquele segmento. “Do Iveco Stralis vem, também, o motor Iveco Cursor 13, hoje uma referência no mercado brasileiro em termos de economia de combustível, baixo custo de manutenção e durabilidade.”

“Nascido off & road” – diferente de outros caminhões do setor, que são derivados de versões rodoviárias, o novo Iveco Trakker é resultado de um projeto específico, criado para atender às duras exigências das operações “off-road”. “Ele não é uma adaptação de veículo estradeiro: ele é um verdadeiro fora-de-estrada, imbatível neste meio, e que também atende as características de aplicação rodoviária”, explica Renato Mastrobuono, diretor de desenvolvimento de Produto da Iveco Latin America. “Seu chassi é super-robusto, com longarinas de aço especial com 10 mm de espessura e perfil mais alto – e, portanto, muito mais rígido – que os utilizados em versões estradeiras”, exemplifica Mastrobuono.



Marco Mazzu, presidente da Iveco Latin America. “O Iveco Trakker vai atender especialmente setores como o de cana-de-açúcar, mineração...”

para o motorista e durabilidade máxima do conjunto, quando comparada a uma suspensão a ar. “O veículo é dimensionado para vencer as condições extremas do piso, com grande vão livre inferior e maior ângulo de ataque”, comenta Luciano Cafure, gerente da plataforma Veículos Pesados da Iveco. “Literalmente, o novo Iveco Trakker passa por cima de qualquer obstáculo ou irregularidade na operação fora de estrada”.

De acordo com Cafure, o novo Iveco Trakker possui características de dirigibilidade, estabilidade e conforto que permitem ao modelo um comportamento exemplar nas estradas asfaltadas, colocando-o como uma opção superior para operações mistas “on” e “off-road”. Isso é garantido pela suspensão em tandem, com molas semi-elípticas na dianteira e traseira, com amortecedores telescópicos, conjunto calibrado para o perfeito compromisso na estrada e em terrenos difíceis.

GMEC visita fábrica da Fiat em Minas

– nos dias 3 e 4 de novembro, integrantes do Grupo de Motomecanização do setor sucroenergético (GMEC) visitaram a fábrica da Fiat em Minas Gerais, onde foram apresentados ao Iveco Trakker e também a um pacote especial de serviços oferecidos pela empresa. Segundo Ciro Costa Dabés, executivo de marketing da Iveco, essa proximidade com os clientes faz parte da filosofia da empresa de aperfeiçoar produtos em parceria com os usuários. Durante o encontro, Luiz Antonio

Os eixos traseiros têm a marca Iveco e são de ferro fundido, com redução nos cubos. Cada um deles tem capacidade para 16 toneladas de PBT. O eixo dianteiro tem capacidade técnica para 9 toneladas, resultando em grande resistência, maior estabilidade do conjunto e segurança na operação. O modelo traz também pára-choque dianteiro em aço tri-partido, ideal para as difíceis condições fora-de-estrada, mais resistente, resultando em menor custo operacional. A suspensão da cabine é de 4 pontos, com molas helicoidais que trazem maior conforto



O Iveco Trakker possui chassi super-robusto, com longarinas de aço especial com 10 mm

Bellini, presidente do GMEC, ressaltou o quanto é fundamental o projeto de motor movido a etanol para veículos pesados que está sendo desenvolvido pela empresa. "Precisamos de alternativas como essa, para ajudar a enfrentar a crise pela qual atravessamos", diz Bellini. O projeto, de acordo com Ciro, está em curso, por enquanto não há resultados para apresentar, mas "logo, logo teremos novidade", garante Ciro.

"Trakker Road Show" – a Iveco fará apresentações regionais do novo produto, inicialmente nos principais polos canavieiros do Estado de São Paulo, mostrando em detalhes o trakker para cliente e jornalistas, em parceria com os concessionários Iveco. A montadora prevê também no "Trakker Road Show" demonstrações dinâmicas, para comprovar a economia e robustez do veículo e mostrar resultados técnicos nas condições normais de operação. Para o ano de 2009 há planos



Ciro Dabés: "logo, logo teremos novidades sobre o motor movido a etanol para veículos pesados"

inclusive de fazer o "Trakker Road Show" em outros Estados e participação em grandes eventos dos demais segmentos florestal, de construção e de mineração. A princípio as datas do "Trakker Road Show" são:

- 11/11/08 em Ribeirão Preto, SP, na revenda Iveco Itavema
- 13/11/08 em São José do Rio Preto, SP, na revenda Iveco Pinesi.

O MUNDO DA ENERGIA SE RENOVA EM ARAÇATUBA.



VISITE E FAÇA GRANDES NEGÓCIOS
NA FEICANA/FEIBIO 2009.

10 a 12 de MARÇO
14h às 21h

Recinto de Exposições Clibas de Almeida Prado
Araçatuba/SP

Realização:



Informações:
(18) 3624.9655

Apoio:



Patrocínio:





13^o SEMINÁRIO REGIONAL SOBRE CANA-DE-AÇÚCAR

Mostra
FENASUCRO
Nordeste

*Uma grande
oportunidade para
bons negócios*

2009

14 a 16 - Abril

**Centro de Convenções
de Pernambuco
Olinda - PE**

Realização:

Inscrições - 13º Seminário Regional:

Apoio:

Promoção e Comercialização:



Tel.: (81) 3467-2594
Fax: (81) 3466-4893
E-mail: stab@stabsetentrional.org.br
www.stabsetentrional.org.br

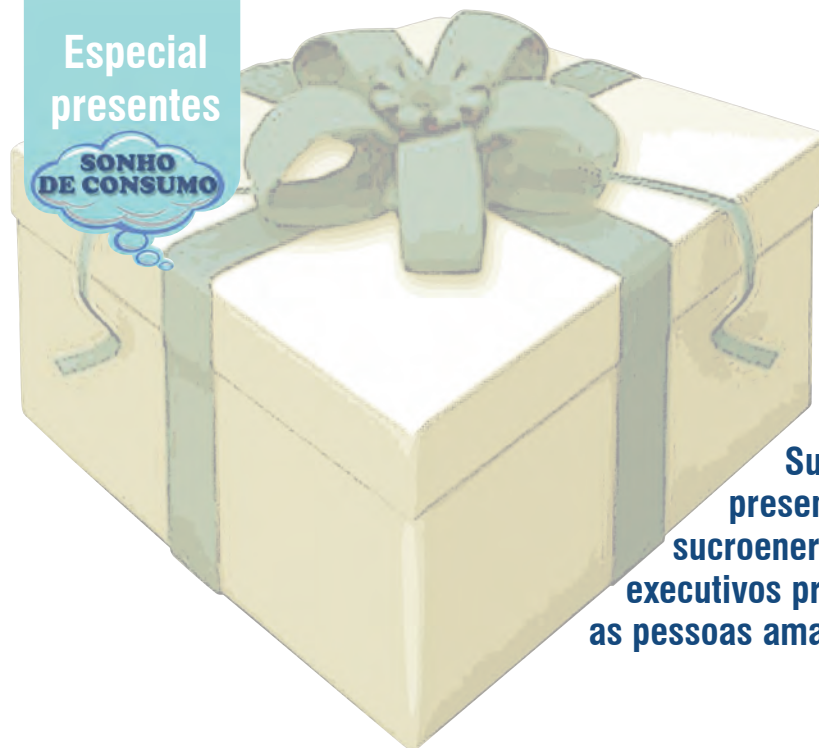


R. Conde Afonso Celso, 436
14025-040 - Ribeirão Preto - SP - Brasil
Tel./Fax +55 16 2132.8936
multiplus@multipluseventos.com.br
www.multipluseventos.com.br



Especial
presentes

SONHO
DE CONSUMO



Mimos para todos os gostos

**Sugestões para quem deseja
presentear os executivos do setor
sucroenergético e também para os
executivos presentearem
as pessoas amadas**

É claro que, com essas nuvens negras que cobrem o mundo dos negócios, a prosperidade está mais que nunca reforçada entre os presentes solicitados para o Natal. No entanto, é difícil negar que além dos votos de saúde, paz e sucesso, ganhar um presente material também agrada, nem que for um mimo, uma lembrancinha.

Neste caderno, trazemos sugestões úteis e de interesse dos executivos sucroenergéticos. As dicas são direcionadas para quem deseja presentear os executivos, se auto-presentear e também para ajudar aos ocupadíssimos executivos encontrar opções para presentear as pessoas amadas.

Então, vamos às compras, até porque ajuda a elevar o astral.

Eletrônicos, informática, telefonia



Notebook Sony Vaio VGN-Z570

Com foco no mercado corporativo, unindo alta performance, design e ultra portabilidade em um notebook de levíssimos 1.44 Kg. Para conferir um menor peso e maior durabilidade, o gabinete do LCD do VGN Z570 é feito de fibra de carbono, a mesma tecnologia utilizada em aviões, no ônibus espacial e em carros de fórmula 1. Mede 2,45-3,30cm x 31,4cm x 21cm (altura x largura x profundidade), e utiliza o processador Intel® Core™ 2 Duo P8600 (2.40GHz, 3MB L2 Cache, 1066MHz FSB). Valor: R\$ 8.999.00.

Notebook Soni Vaio VGN-SZ 760 N/C

Excelente ferramenta de trabalho para o dia a dia extremamente dinâmico. Unindo num só equipamento portabilidade e tecnologia. Processador Intel Core 2 Duo Processor T8300 2.4Ghz, 3MB de L2 Cache, display de 13,3", placa de video NVIDIA GeForce 8400. E, para aquele profissional que ainda não se adaptou com o Software windows Vista, o VGN-SZ 760 oferece a opção de DOWNGRADE para o windows XP Professional Original. Peso aproximadamente 1800Kg. Preço sugerido: Confira oferta especila no site: www.noteccenternotebook.com.br ou pelo Tel: (16) 3610-3010.





Especial
presentes

SONHO
DE CONSUMO



Filmadora SC-HMX20C Samsung –

nova filmadora SC-HMX20C da Samsung é compacta, possui memória flash interna de 8 GB e é capaz de captar imagens Full HD (1920x1080p). Por meio da conexão digital de áudio e vídeo HDMI (High Definition Multimedia Interface) e de um painel LCD (2,7 polegadas) de comando touch screen, é possível transmitir o conteúdo para um televisor ou monitor sem perda de qualidade. Valor sugerido: R\$ 2.699,00.



Positivo Mobo Kids

Ultraportátil projetado especialmente para as crianças, pesa apenas 1,1 kg e tela LCD de 7 polegadas, o modelo é compacto e leve como toda a linha Mobo, e ainda possui teclado resistente a líquidos e capa de couro colorida com alça, para facilitar o transporte. Teclado em português e a autonomia da bateria de 4 horas. Vem pronto para usar internet sem fio. Tem 512 MB de memória RAM e mais 2GB em memória flash, sistema operacional Microsoft Windows XP.). Valor sugerido: R\$ 999,00.



MP5 Olympiic. da GT, vem com tela LCD de 2,4 polegadas, webcam, filmadora e câmera digital fotográfica de dois megapixels. Completo, ele toca músicas e reproduz arquivos em formatos AVI, MP4, 3GP, MPEG, MP3, WMA, AMR e WAV. O modelo também tem função pen drive, bateria recarregável, carregador portátil, cabo USB, fones de ouvido, capa de silicone. Capacidade de 2GB. Valor sugerido: R\$249.

iPod® nano da Apple, o iPod mais fino já apresentado com um novo e elegante design em alumínio arredondado e cobertura de vidro e em oito cores vibrantes. Incorpora a sensacional tecnologia Genius da Apple que oferece a possibilidade de se criar automaticamente uma lista de músicas que estão na sua biblioteca a partir de músicas que são semelhantes, com apenas um clique. Valor sugerido: R\$ 549,00 para os modelos de 8GB e R\$ 699,00 para os modelos de 16GB



Especial
presentes

SONHO
DE CONSUMO

Mimos para os executivos "Chefs"

Chaleira Ogiva: cor: vermelha.
Capacidade de 1,6L. Garantia vitalícia.
Da Le Creuset. Valor: R\$ 284,00.



Frigideira Sauté

30cm: feita de ferro que é ideal para grelhar e fritar. Design clássico e lados arredondados que facilitam o manuseio do alimento. Cor: vermelha. Capacidade de 1,6L. Garantia vitalícia. Da Le Creuset. Valor: R\$ 554,00.



Panela para Risoto 30cm: de ferro com acabamento esmaltado que pode ir direto ao forno com a tampa, pois possuem pegadores que resistem a temperaturas de até 200°C. Além disso, a perfeita circulação de calor em seu interior garante um cozimento uniforme, melhor e mais eficiente, realçando o aroma e o sabor dos alimentos. Cor laranja. Diâmetro de 30cm. Capacidade de 7,5L. Garantia vitalícia. Da Le Creuset. Valor: R\$ 838,00.





Especial
presentes

SONHO
DE CONSUMO



Provador de massa: origem:

Alemanha. Marca: Küchenprofi.

Descrição: talher para experimentar
textura de massa. Valor: R\$ 44,00.



**Faca para queijo
parmesão: origem:**

Brasil. Marca: St James.

Valor: R\$ 91,00.

Vinhos



**Pizzato Espumante
Brut Rose**

As uvas Merlot e Egiodola
foram submetidas a
prensagem direta (os cachos
foram prensados inteiros,
sem desengace ou moagem).
Gosto frutado na boca, fino e
elegante com bom equilíbrio
e persistência. Origem Brasil.
Valor sugerido: R\$ 39,50.

**Pizzato Espumante
Brut Branco**

As uvas Chardonnay e Pinot
Noir foram submetidas
ao desengace, moagem e
prensagem. Sabor frutado
na boca, com acidez e
álcool equilibrados. De
bom corpo, persistente,
seco, refrescante e de boa
cremosidade. Origem: Brasil.
Valor sugerido: R\$ 39,00.



**Luiz Argenta Cuvée
2005 -**

Um vinho excepcional
elaborado com uvas
Cabernet Sauvignon
e Merlot. Tem corpo
longo e volume de boca
impactante. A percepção
inicial de sabor é doce,
com taninos evoluídos
e equilibrados. Acidez
bem balanceada com
permanência gustativa no
palato. Aromas intensos
e complexos de frutas
vermelhas, especiarias,
chocolate, café e baunilha.
Harmoniza perfeitamente
com caças e carnes
vermelhas, molhos a base
de trufas, queijos maduros
e fortes. Apenas 5.985
garrafas foram produzidas.
Valor sugerido: R\$161,10.

Especial presentes

SONHO DE CONSUMO

Para os amantes de cerveja

Uma opção diferenciada são as cervejas produzidas pela Colorado, cervejaria de Ribeirão Preto. São quatro tipos: a Appia Colorado, que mistura Trigo com Mel, a Cauim Colorado, uma Pilsen com Mandioca, a Indica Colorado, uma Indian Pale Ale com Rapadura, e Demoiselle, cerveja escura, feita com maltes importados da mais alta qualidade e café selecionado da região da Alta Mogiana. Valor sugerido: entre R\$ 10,00 e R\$ 13,00 a garrafa.



Vionta Albariño - é produzido com as cobiçadas - por conta de sua escassez - uvas albariño da região da Galícia, na Espanha. Cultivadas na propriedade de Pazo de Balón, à margem esquerda do Rio Arousa, local da maior concentração da cepa albariño, o Vionta é um vinho branco fresco com final seco, de cor amarela com traços esverdeados. Uma bebida singular pela própria raridade de suas uvas. Valor sugerido R\$99,00.



Para os executivos atletas



SX Valor PU

Este calçado para futebol é de couro de canguru, material extremamente leve. Na parte interna tem um sistema de controle de toque com camurça de couro de canguru e aplicação de PU Michelin, um poliuretano desenvolvido especialmente pela marca de pneus Michelin para trazer maior maciez ao calçado e também aderência. No calcanhar, há uma proteção para evitar torções e controlar a pronação (quando se pisa com a parte de fora do pé). Valor sugerido: R\$ 499,90



Especial
presentes

SONHO
DE CONSUMO

SX Valor League Society

O calçado tem as características de design da linha de alta performance da Umbro. Tem o cabedal bastante leve feito em laminado sintético de PVC. A amarração assimétrica oferece maior conforto e melhor área de chute. O solado é de borracha e tem perfil baixo, trazendo maior estabilidade para os jogadores. Valor sugerido: R\$ 154,90



Bola X Formation Football

De PVC, ela é importada e costurada à mão. O forro é feito em poliéster com quatro camadas e a câmara é de butil. A bola possui as medidas oficiais para o tamanho 5 e também em tamanho 3 para crianças. Disponível nas cores: branco/preto/prata, amarelo/preto/prata, branco/azul/prata. Valor sugerido: R\$ 39,90



Iscais artificiais para pesca

A variedade de cores e modelos é grande, depende do tipo de peixe, se é pesca de superfície, fundo... os preços também variam entre R\$ 17,00 e R\$ 25,00



Carretilhas para pesca

A variedade também é grande, assim como os preços, que vão desde R\$ 150,00 a mais de R\$ 1.000,00.

Especial presentes



Relógios e Óculos

Donna Karan NY3715

Para ocasiões como homenagens, confraternizações e jantares, a grife indica uma peça um pouco mais ousada. Em formato bracelete, o relógio NY3715 de caixa retangular foi ornamentado com pequenas pedras Swarovski. Os 22 mm de diâmetro faz o equilíbrio entre o visual arrojado e o ambiente profissional. Valor sugerido: R\$ 849,00.



Donna Karan NY3910

Seguindo os passos da mulher moderna, a marca americana invade o universo business com suas novas criações. Totalmente prateado, o modelo Donna Karan NY3910 sustenta um design conservador para harmonizar com qualquer estilo executivo, até mesmo os mais arrojados. O anel da caixa é cravejado de cristais Swarovski e o marcador das 12 horas ostenta um delicado rubi. Valor sugerido: R\$ 750,00.



Empório Armani AR2419

O tom champagne da gravata usada pelo jogador Kaká, garoto propaganda da marca Empório Armani, combina com o fundo do mostrador do modelo AR2419, que dispõe também de pulseira em couro, caixa retangular e marcadores no lugar dos índices das horas. Valor sugerido do relógio é de R\$ 999,00.



Foto divulgação RACOH

Empório Armani AR2419

O contraste entre o clássico e o esportivo também contribui para dar charme ao modelo da Emporio Armani, que apresenta um look arrojado criado pela mescla da pulseira preta em borracha com o Rose Gold aplicado na caixa, que nesta peça tem o formato quadrado. Os contadores de data, hora e cronômetro completam o visual desportivo do AR0595. Valor sugerido: R\$ 1.990,00.





Especial
presentes

SONHO
DE CONSUMO



Óculos Cypris Cartier

Para mulheres que valorizam a ousadia, a indicação da grife é o modelo Cypris, em lentes retangulares e confeccionado em acetato. A peça é identificada pelo aplique "C" Décor estilizado com um desenho estruturado e moderno. A armação em tom kaki (tartaruga), combina perfeitamente com as lentes em degradê marrom, resultando em um acessório de formas modernas e bastante atualizado. Valor sugerido: R\$1.990,00

Óculos Rea Cartier

Outro lançamento feminino da grife para o verão 2009 é o Rea. Inspirado nos óculos usados por Jackie Onassis, o modelo de lentes avantajadas e coloração degradê, esbanja estilo e sofisticação em detalhes, como a assinatura Cartier estilizada nas hastes e no próprio tom Burgundy da armação e lentes. Um modelo que transita com desenvoltura entre looks clássicos e composições mais modernas com apelo vintage. Valor sugerido: R\$ 1.990,00.



Óculos Aviador Mercedes-Benz

A grife automotiva alemã Mercedes-Benz surpreende ao lançar o clássico modelo aviador para aplicação de lentes de grau. Totalmente confeccionado em metal prata, o modelo de ponte dupla, tem hastes com ponteiros em acetato e assinatura da marca. Uma peça que agrada desde homens mais conservadores, até os mais modernos que buscam um item de vanguarda para valorizar o visual. Valor sugerido: R\$ 660,00.



Óculos Máscara MB569 da Mercedes-Benz

Um outro destaque da grife é o máscara MB569, que se diferencia pela lente solar em tom green. O frontal de lente única é valorizado pela aplicação de metal na cor chumbo na parte superior sobre o nasal, local onde traz o logotipo da marca germânica. Valor sugerido: R\$ 660,00.

Especial
presentes



Livros



Os Pilares da Terra

Emocionante, complexo, pontilhado de coloridos detalhes históricos, Os pilares da terra traça o painel de um tempo conturbado, varrido por conspirações, jogos intrincados de poder, violência e surgimento de uma nova ordem social e cultural. Esse épico, escrito por Ken Follett, tem como painel de fundo uma Inglaterra sacudida por lutas entre os sucessores prováveis ao trono que Henrique I deixou sem descendentes. A história consegue captar simultaneamente o que acontece nos castelos, feiras, florestas e igrejas. Os pilares da terra é a recriação magistral de uma época que nossa imaginação não quer esquecer. Preço: São dois volumes.

Vol 1 – R\$ 37,80. Vol 2 – R\$ 45,50. No site da Saraiva.



Comidinhas de Rua

Tom Kime, chef de principais restaurantes de Londres e Sydney, em seu livro Comidinhas de Rua, apresenta receitas de saborosas iguarias vendidas em mais de 20 países. O livro pode ser considerado um diário de viagem gastronômico. Ideal para os curiosos e amantes da culinária, o livro apresenta receitas de pequenas porções como moqueca sul-vietnamita, sopa de flor de abóbora e pastéis de tâmara. O leitor vai viajar durante as refeições. O autor ainda revela segredos de como montar os pratos com uma apresentação impecável e usar especiarias e temperos. Editora Publifolia. 224 páginas. Valor: R\$ 45,00



Outros Mimos

Adega 29 garrafas GE

Com acabamento de aço inox é compacta e imbutível. Porta de vidro com baixa emissividade dos raios solares e artificiais. Opções de controle automático: vinhos tintos, 13°C e vinhos brancos, 7°C. Opção bloqueio do painel: os comandos não podem ser alterados. Luz interna com desligamento automático e chave repulsiva na porta. Controle de umidade ideal constante e baixo nível de vibração e ruído. Garantia de um ano. Disponível em 110V. Altura: 850mm. Largura: 511mm. Comprimento: 578mm Valor: R\$ 1.799.



Máquina de café expresso para uso caseiro

A nova Máquina de Café Expresso Creative é robusta e extremamente fácil de operar, faz um café quentinho, assim como aquece o leite ou a água para um chá, além de preparar com a mesma textura cremosa dos cafés oferecidos nas grandes cafeterias. É possível preparar a bebida usando pó para café expresso ou sachê. Peso: 3,5 quilos. Garantia de um ano. Valor sugerido: R\$ 399,00.



Especial
presentes

SONHO
DE CONSUMO



Sport Armband Plus com Fast Fit (F8Z334)

Capa removível para o iPhone, pequeno clipe para cinto e bolso para chave; materiais leves e resistentes à água; alça para fixação ao braço com sistema Fast Fit, fácil e seguro; Inclui cápsula para manter em ordem os fios de fone de ouvido adicional. Preço: a partir de R\$ 129,00

Porta cartão ecológico

O produto é confeccionado artesanalmente, utilizando-se de mão de obra não poluente e produtos 100% nacionais. O porta cartão da Bag Beach está disponível em várias estampas e custa em média R\$ 13,00. Mais informações através do site www.bagbeach.com.br



Lençóis com fibra natural de soja

A TEKA apresenta a coleção de jogos de cama com fibra protéica de soja, a única de origem botânica. Uma fibra verde ecologicamente correta com brilho de seda e caimento elegante. O tecido com 250 fios possui a aparência fina. A absorção de umidade é a mesma do algodão, mas com ventilação superior, o que a torna confortável. Devido às propriedades da fibra seu encolhimento é baixo, não ocasiona problemas em condições usuais de lavagens e tem a praticidade de secagem rápida. Entramos em contato para ver a possibilidade de a empresa produzir lençóis com fibra de cana, fomos informados que a TEKA vai pesquisar a possibilidade. Valor sugerido: R\$ 314,18.



Esta é a primeira safra da CanaMix e já apresenta esta produção



CanaMix

Revista de Economia da Agroindústria Canavieira

Imagine como será a safra 2009!



PC&Baldan
PARCERIA DE SUCESSO



Lançamento

NOVO IVECO
TRAKKER
NASCIDO OFF & ROAD

PC&Baldan

**Para o novo Iveco Trakker,
qualquer caminho é uma estrada.**



**Só o único caminhão nascido off&road
encara qualquer desafio.**

ITAVEMA TRUCKS

Concessionária

Av. Dr Antônio Alves Passig, 751 - Jardim Palmares

14 092 590 - Ribeirão Preto SP

Fone/fax : 16 3968 3400

vendas@itavematrucks.com.br

SUCESSO MUNDIAL
PRODUZIDO NO BRASIL.



SAC
0800 702 3442

FINAME PRODUTO FABRICADO NO BRASIL
CREDENCIADO PARA FINANCIAMENTO
ATRAVÉS DO **BNDS**.

IVECO

COM VOCÊ, TRANSPORTANDO O NOVO BRASIL.