



Entrevista: Patrick Funaro o CEO do fundo BDF

Revista de economia da agroindústria canaveira

Ribeirão Preto SP
Fevereiro/2008
Ano 1 | N° 1
R\$ 12,00
www.canamix.com.br

CanaMix



Mercado de trabalho

O profissional que o setor precisa

Tecnologia

Mais países querem produzir etanol

Estilo

O setor mais elegante

Negócio sustentável

Produção de grãos ajuda a cana a manter o caixa

Fora do trabalho

Eita, que peixão!

O embaixador do etanol

A expectativa do governo quanto ao presente e o futuro do setor

Aço Inoxidável

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

Soldas

- Eletrodos
- Normas AWS
- 308L-16 - 309L-16
312-16 - 316-16
- Arames
- MG e TIG
- 308 e 316

Tubos

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

Normas ASTM-A
249 - 269 - 312 - 778

Arames

Normas AISI
303 - 304 - 316 - 420

Barras

- Redondas
- Quadradas
- Sextavadas
- Retangulares
- Cantoneiras

Serviços Especiais

- Corte de Chapas a Laser até 1"
- Guilhotina
- Desbobinadeiras

Chapas

- Inteiras
 - Cortadas sob Medidas
 - Bobinas
 - Fitas ou Tiras
- Acabamentos:
- Polida (Revest. de PVC)
 - Escovada

inlac[®]



Um Mundo em Aço Inoxidável

Intercâmbio de Metais Inlac Ltda.
Unidade I
Rua Coronel Cintra, 129 / 143 - SP
Tels.: (11) 3346-2299 (11) 3209-1411





E viva a São Martinho!

Estava em busca de um gancho para discorrer nesta carta ao leitor, o tema eu já tinha: a nova cara da agroindústria canavieira. Mas faltava aquele algo mais para dar o start e depois deixar rolar. E ele chegou via e-mail enviado pela PR Newswire Brasil, assessoria de imprensa internacional, e trazia a notícia: São Martinho divulga resultados do 3T08. Bingo! Era a ponte que eu precisava.

A Usina São Martinho, um dos gigantes sucroalcooleiros se abrindo para a mídia, é a síntese de tudo que representa essa nova cara do setor. Nesses meus quase 14 anos atuando na imprensa especializada no universo da cana-de-açúcar, transpirei muito para tirar informações da São Martinho, uma empresa com tantos números interessantes, com tanta história, tanta tecnologia, tanta mecanização e com tantos obstáculos à imprensa. Essa reclusão da São Martinho refletia o comportamento de grande parte do setor. E, hoje, o oferecimento de informações reflete o novo caminhar da agroindústria canavieira. Embalada por esses novos ventos que movem o segmento é que nasce a CanaMix, com a proposta de mostrar que a mídia sucroalcooleira também está de cara nova, valorizando as boas coisas do passado e agregando o que o presente e o futuro nos apresentam de melhor. Vamos mostrar que o setor está não só abrindo capital, como abrindo-se para o mundo, para as pessoas, deixando que conheçam (e participem) de sua experiência, seu negócio, seu potencial, sua gente. O objetivo é oferecer informações que ajudem a empresa a faturar mais e o executivo a gerenciar melhor a sua equipe; sua carreira; e a relação entre trabalho e sua vida fora dele. E mais, queremos ser a revista que o executivo leva para casa, porque apresenta assuntos de interesse da família sucroalcooleira. É por isso que a CanaMix mescla temas direcionados ao trabalho e lazer. Conferir o produto vale mais que um milhão de palavras, então prefiro ser sucinta e convidá-los a conhecer e participar da CanaMix. E viva não só a São Martinho, mas a Santelisa Vale, Nova América, Caeté, Coruripe, Cerradinho, Cosan, Virgolino Oliveira, J. Pessoa, enfim, a toda agroindústria canavieira que está aberta ao novo.

Expediente

Diretoria

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

Redação

Editora Chefe
Luciana Rodrigues Paiva
MTB.20732
luciana@pcebaldan.net

Editor gráfico
João Domingos Lança
joao@pcebaldan.net

Arte/Web
Caio Ingegneri
caio@pcebaldan.net



Luciana Paiva
editora

Gerentes de Negócios

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

Administrativo

Vanessa Cassimiro
adm@pcebaldan.net
Lisiane Rodrigues
recepcao@pcebaldan.net

CanaMix

Periodicidade mensal, tiragem 10 mil exemplares.
Impressão e circulação auditadas 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



23

Negócio Sustentável:
De grão em grão...



44

Marketing:
A volta da guerreira



48

Sonho de consumo: Nunca fora de área

- 3 **Carta ao leitor**
- 8 **Entrevista:** Patrick Funaro
- 12 **Matéria de capa:** O embaixador do etanol
- 18 **Tecnologia:** Mais países querem produzir etanol
- 26 **Pesquisa e Desenvolvimento:** Cana hidrolisada garante alimentação bovina no inverno
- 28 **Mercado de Trabalho:** O profissional que o setor precisa
- 34 **Marketing:** Muito prazer, sou a CanaMix
- 36 **Marketing:** Ser é ser notado



64

Fora do Trabalho: Eita, que peixão!



74

Pé na Estrada: Extrema emoção

46 **Economia:** Minas Gerais bate recorde de produção de cana

54 **Filhos de peixe:** Os peixinhos de José Pessoa

58 **Estilo:** O setor mais elegante

60 **Bom Appetite:** Os prazeres da mesa

70 **Qualidade de Vida:** O coração do executivo

72 **Boa Leitura:** Balzac e o dragão



Soluções em acionamentos para todas as aplicações em usinas sucroalcooleiras: desde a recepção e preparo, extração do caldo - moagem e difusão - até a expedição.

A SEW-EURODRIVE é responsável por estabelecer tendências e tecnologias em acionamentos, inclusive para o SETOR SUCROALCOOLEIRO, sendo a primeira empresa a fornecer REDUTORES PLANETÁRIOS PARA MOENDAS NO BRASIL. Os redutores industriais de alto torque são utilizados com sucesso dentro do segmento de açúcar e álcool, como por exemplo: moendas e esteiras, correias transportadoras, descarregadores e guinchos, mesas alimentadoras, cristalizadores, difusores e etc. Entre em contato e saiba mais: SAT - SEW ATENDE - 0800 7700496

SEW
EURODRIVE

www.sew.com.br

Redutores industriais de alto torque - Série XP: tecnologia com produção 100% nacional

Os **Redutores Planetários - Série XP** possuem como principais características: alto torque de saída - **de até 3.000 kNm**, montagem com pés ou braço de torque, eixo de baixa rotação oco ou sólido, flange para motor ou eixo cardan.



Redutores Série Compact MC (6 ... 65 kNm)

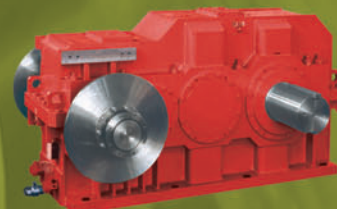
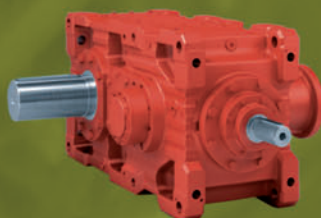
O setor sucroalcooleiro exige equipamentos com uma construção cada vez mais compacta, variedade de potência, rendimento otimizado, curtos prazos de entrega e possibilidade de construção modular dos equipamentos - a Série Compact MC atende à essas exigências sem qualquer restrição. A construção com eixos paralelos ou ortogonais proporciona grande facilidade de manutenção e otimização do espaço de instalação - o que representa diretamente uma favorável relação custo-benefício.

Redutores Série X (58 ... 175 kNm)

A Série X é composta por redutores inteligentes e abrangentes, com tamanhos variados, diversas possibilidades de instalação e grande número de acessórios modulares, tais como adaptadores de motor, contra-recuos, sistemas de vedação, bombas de eixo, flanges de montagem, entre outros. A novidade apresenta graduações finas de torque, de 58 até 175 kNm. O grande número de acessórios pré-definidos oferece alto nível de flexibilidade para a aplicação específica, com um mínimo de componentes.

Redutores Série M/ML (65 ... 1.200 kNm)

Os redutores da Série M e ML podem ser chamados simplesmente de "os irmãos maiores" da Série Compact MC, devido aos princípios técnicos fundamentais, extremamente similares entre as duas séries. Como exemplo é possível citar o design compacto que, em relação ao espaço de instalação requerido, disponibiliza, no mínimo, um torque impressionante. Modificações especiais, em acordo com cada aplicação, podem ser realizadas com reduzidos prazos de entrega.



“O investidor continua gostando do setor”

O CEO do fundo BDF diz que, com o fim do deslumbramento a agroindústria canavieira volta à realidade e, é o momento para, quem sabe o que está fazendo, investir no setor

Luciana Paiva

Em 2006, o banco francês Société Générale anunciou a criação do fundo de private equity Bioenergy Development Fund (BDF) para investir em bioenergia no Brasil. O fundo teria disponível cerca de US\$ 1 bilhão para comprar participações de 20% a 25% em grupos de açúcar e álcool no Brasil. A expectativa do BDF era de negociar a participação em pelo menos seis usinas até o fim de 2007, o que não ocorreu. “Preferimos deixar passar a euforia que tomou conta do setor”, declara Patrick Funaro, sócio e diretor do fundo.

Patrick é francês, parisiense e administrador de empresas, veio para o Brasil há 15 anos e foi um dos executivos responsáveis pela criação e desenvolvimento das operações da Fimat no país – uma das maiores empresas globais de corretagem no mercado de açúcar brasileiro, onde atuou por 10 anos. Patrick também é o atual presidente do Brazillian Sugar Club.

É um francês que entende e gosta de cana-de-açúcar: “para mim caipirinha só com pinga, nada de vodca, e café com açúcar, sem essa de adoçante”, salienta o executivo de 37 anos, que confessa trabalhar muito, mas que nas poucas horas de folga foge de

“Nosso ego não é tão grande para achar que produzimos melhor, por isso nossa proposta é de parceria”



tudo que lembre cana-de-açúcar, apesar do seu envolvimento com ela. “Gosto muito de viajar, praticar esportes, mas, principalmente, ler livros de ficção científica, é uma paixão que tenho desde garoto”.

Em entrevista para CanaMix, Patrick fala sobre o fim do deslumbramento com a cana-de-açúcar, a estratégia do BDF e o interesse dos investidores com o negócio da bioenergia.

CanaMix – Os baixos preços dos produtos canavieiros diminuíram o apetite do investidor?

Patrick Funaro – De uns dois anos para cá o setor vem sofrendo a repercussão de uma crise mundial de falta de liquidez, os investidores ficam mais cautelosos com os mercados emergentes e investem menos, há um menor fluxo de dólares entrando no Brasil, não só no setor sucroalcooleiro. O

investidor que gostava do setor continua gostando. No caso específico da cana-de-açúcar, há dois anos teve início um período de deslumbramento com o etanol como solução energética, supervalorizando os preços das usinas, das terras, das aquisições. Muitos aventureiros que nem conheciam um pé de cana entraram no negócio, inflacionando o setor. Acharam que o retorno seria em curto prazo, e que a abertura de mercados aconteceria rapidamente, mas o que vimos? Mais cana plantada, novas unidades e mais produção. Resultando em queda de preços dos produtos, desaceleração de investimentos e fuga dos aventureiros que descobriram que a cana não é ouro, que não dá dinheiro fácil.

CanaMix – Como se posicionou o BDF durante esse período de euforia?

Patrick Funaro – Nós temos experiência de 20 anos no mercado sucroalcooleiro, sabemos que o cenário de commodities agrícolas, normalmente, se apresenta com dois anos bons e três ruins, por isso, sempre tivemos uma visão positiva, mas cautelosa, atentos ao longo prazo. Evitamos nos deixar levar pela especulação, e esperamos passar a euforia para agir no momento certo.

CanaMix – O momento é agora?

Patrick Funaro – Sim. Agora os preços das usinas, das terras, das ações voltaram ao normal. Além do que, o setor teve oportunidade de reconhecer os investidores sérios e comprometidos com o negócio. Estamos intensificando a formação de nosso portfólio, o objetivo é não se associar a um único grupo, mas a umas três ou quatro empresas, com duas já estamos na fase final de negociações. Prefiro não dizer quais são.

CanaMix – Qual a estratégia do BDF?

Patrick Funaro – Nossa estratégia segue o modelo norte-americano de financiar os atores existentes, fazê-los crescer cinco, seis, sete vezes mais rápidos. Não vamos comprar ou montar usinas, nosso ego não é tão grande a ponto de achar que sabemos

produzir melhor. Assim oferecemos uma parceria, eles entram com o que sabem fazer, que é a produção, nós entramos com o que temos e o que sabemos fazer, ou seja, o financiamento e a comercialização do produto. Ofereceremos recursos para a empresa crescer, inclusive investindo em novos projetos ou até adquirindo usinas.

“O investidor sabe que o Brasil será a potência mundial na produção de bioenergia”

CanaMix – Quais as exigências para que a empresa seja parceira do BDF?

Patrick Funaro – A empresa precisa ter solidez, uma equipe de gestão experiente, ser aberta às negociações e comprometida com o crescimento.

CanaMix – Como tem sido a receptividade das empresas sucroalcooleiras a proposta de se associar ao BDF?

Patrick Funaro – Antes de a Cosan abrir o capital o setor tinha uma posição mais conservadora, mais focada na família, não tinha noção da possibilidade de crescer tanto em tão pouco tempo. Aí veio a Cosan e realizou seu IPO – oferta pública de ações –, e foi uma grande jogada. Muita gente passou a querer ser um Rubinho e acabou tomando atitudes não muito cautelosas. Agora o setor está voltando ao normal, mas as empresas enxergaram que precisam crescer e para isso é necessário capital. Isso pode ser feita de duas formas, realizando IPO, que é uma operação complexa, muito cara, que poucas empresas têm condições para fazer, ou então associar-se a um fundo de investidores. Na época da euforia houve fundos que procuraram as usinas e depois com a desaceleração do setor não cumpriram o prometido, acabaram

queimando a imagem dos fundos. No ano passado, eu era mal-atendido em pelo menos metade das ligações que fazia para as usinas, de tanta bronca que estavam com os fundos. Agora, estão descobrindo que há fundos sérios e que não podem generalizar. O interesse aumentou muito.

CanaMix – Qual o cenário do setor para 2008?

Patrick Funaro – Para 2008, no mercado de açúcar, a não ser que venha a ter problemas climáticos sérios nos países produtores, os preços não vão subir, nem em 2008 e nem em 2009. Não quer dizer que a expectativa de longo prazo não seja boa. O álcool continuará com dois cenários diferentes, maior demanda no mercado interno com o aumento da participação do carro flex e abertura lenta do mercado externo. Não adianta achar que em um passe de mágica convenceremos o mundo que devem usar o etanol. Precisamos firmar o etanol como um combustível viável. Também é fundamental que outros países passem a produzi-lo, pois os consumidores não vão ficar na mão do Brasil como único fornecedor. Acredito que está certa a política do governo brasileiro ao criar possibilidades para a produção local, seja em países africanos ou das Américas. É preciso criar outros mercados produtores.

CanaMix – Com a repetição de preços baixos em 2008, muitas usinas serão engolidas por outras mais estruturadas financeiramente?

Patrick Funaro – Sim, haverá maior consolidação, e o mercado precisa fazer isso. O setor está deixando a condição de produtor de commodity para ser um produtor de energia. As indústrias terão porte internacional, não há mais espaço para empresas pequenas. Passarão a competir com as grandes petrolíferas que têm a vantagem de contar com fluxo de armazenagem previsível e estável, o que não acontece com a bioenergia, onde a produção está sujeita a sofrer efeitos exteriores, que provocam impactos no abastecimento. ➔

A saída é a formação de empresas produtoras de etanol de grande porte. Houve uma onda de concentração no início de 2000, depois parou, a tendência é recomeçar em ritmo mais acelerado. Difícil dizer se restarão no final cinco ou vinte grupos, mas sem dúvida haverá concentração.

CanaMix – E qual a participação do investidor estrangeiro nesse novo setor produtor de energia?

Patrick Funaro – Com certeza, haverá aumento da participação estrangeira no setor, eles sabem que o Brasil é de longe a melhor opção para a geração de energias derivadas da biomassa, há muita terra e água. O Brasil será a maior potência de energia limpa do mundo, por meio da cana-de-açúcar ou da celulose. Mas quem pensa que os estrangeiros vão engolir o setor, engana-se, afinal existem grupos nacionais muito bem estruturados, eles estão à caça de usinas para comprar ou se associar. A briga entre grupos nacionais e estrangeiros está sendo muito boa.

CanaMix – Existe um lobby para denegrir a imagem do etanol, o investidor se deixa levar por essas artimanhas?

Patrick Funaro – Sabemos que matérias como a realizada pela Bloomberg destacando o lado mortífero do etanol, apresenta dados manipulados que vão

ao encontro dos interesses do dono da emissora que é um poderoso político da Califórnia. Mas também sabemos que por muito tempo o setor cometeu falhas sociais e ambientais, agora está melhorando, mas ainda existem aqueles que persistem no erro. No entanto, o investidor está ciente que

**“O setor
sucroalcooleiro
pode resolver
esses problemas
sociais e
ambientais, já a
França não tem
como aumentar o
seu território”**

esses erros podem ser corrigidos. O setor pode cuidar melhor de sua mão-de-obra, deixar de derrubar árvores, ajudar a produzir alimentos, a preservar a Amazônia. Enfim, são problemas solucionáveis. Já os Estados Unidos tem um modelo de produção não-viável, que além de maior custo e menor

produtividade, levam à redução da oferta de alimentos. A Europa por seu lado não tem área e água para aumentar a produção. Então, dá para resolver os problemas do setor brasileiro, mas não dá para aumentar o território da França.

CanaMix – A falta de infra-estrutura no país para escoar os produtos preocupa o investidor?

Patrick Funaro – Com certeza é um problema grave. A deficiência é enorme nas estradas, portos, aeroportos, ferrovias... A telefonia só melhorou depois de privatizada. Precisa ser assim nos outros segmentos. Para o etanol o caminho é o alcoolduto. Está havendo uma disputa entre a Petrobras e alguns grupos do setor, pois eles não querem ficar dependentes da estatal. É questão de tempo, mas os alcooldutos serão construídos pela iniciativa privada ou pela Petrobras. Não sairia se a briga fosse para ver quem assumiria o prejuízo, porém a briga é para ver quem ganha mais. A briga é por coisa boa, então sai.

CanaMix – Apesar do fim do deslumbremento, da perspectiva de preços baixos e da lentidão para a abertura de mercado, a cana-de-açúcar continua sendo um bom negócio?

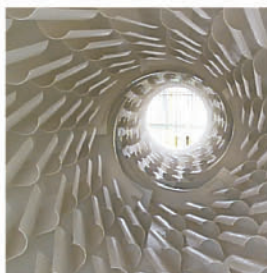
Patrick Funaro – Para quem sabe o que está fazendo, sem dúvida é um bom negócio. ■



Venha nos visitar na rua F 65 e receba o seu exemplar da Revista CanaMix.



Quando o assunto é tecnologia, tintas Renner é a melhor opção.



São Paulo: 11 2109-1400
Rio de Janeiro: 21 2109-1300
Indaiatuba: 19 3894-6042
Salvador: 71 3353-9453
Curitiba: 41 3341-3401
MG, MS e MT: 11 2109-1406
www.rennermm.com.br
contato@rennermm.com.br



Excelente proteção anticorrosiva e revestimentos ecológicos.

Matéria de capa

O embaixador do etanol

A expectativa do governo quanto ao presente e o futuro do setor



**No dia 09 de março de 2007,
o presidente do Brasil, Luís Inácio Lula da Silva,
apresentava a cana-de-açúcar ao presidente
dos Estados Unidos, George Bush.
Talvez o presidente Lula tenha dito: “Companheiro
Bush, é dessas plantinhas que tiramos o etanol”.**



Foto: Ricardo Stuckert/PR

O encontro aconteceu durante a visita do presidente norte-americano ao Brasil que na ocasião assinou um acordo de cooperação entre os dois países no setor de biocombustíveis. A visita jogou mais lenha na eufórica expansão do setor. Não dá para negar que o presidente Lula vestiu a camisa do etanol, assumindo mundialmente o papel de garoto-propaganda dos combustíveis verdes. Defendendo o produto, inclusive das posições contrárias de seus companheiros Hugo Chavez, presidente da Venezuela, Evo Morales, presidente da Bolívia e até mesmo do líder cubano Fidel Castro. Lula passou a ser um aliado do setor, chegando a dizer que “os usineiros podem ser os novos heróis nacionais por conta do álcool combustível”. Um ano depois da vinda de Bush, por causa da queda dos preços dos produtos

da cana, a poeira expansionista baixou, as críticas aumentaram e já tem dirigente sucroalcooleiro dizendo que não teme o futuro, mas está apavorado com o presente do setor. Então, fomos saber do governo Lula qual sua posição quanto ao presente e ao futuro da agroindústria canavieira. Quem nos atendeu foi Alexandre Strapasson, que assumiu no final de 2007, a função de diretor do Departamento da Cana-de-Açúcar e Agroenergia da Secretaria de Produção e Agroenergia do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Natural de Curitiba, PR, Strapasson tem 29 anos, é engenheiro agrônomo formado pela Universidade Federal do Paraná, com especialização em Economia e Administração pelo Instituto Francês do Petróleo, em Paris, e Mestrado em Energia

pela Universidade de São Paulo. Trabalhou no Ministério do Meio Ambiente e em 2005, ingressou no Ministério da Agricultura como coordenador-geral de Açúcar e Alcool.

Lula como embaixador do etanol – Strapasson salientou que o presidente tem



Foto: Ricardo Stuckert/PR

**Alexandre Strapasson fala sobre a
posição do governo Lula em relação
ao setor**

levado o assunto etanol em quase todas as suas missões internacionais, procurando valorizar a imagem do setor e abertura do mercado internacional. Disse também que a perspectiva externa é muito favorável, sobretudo para o etanol. No entanto, nenhum país muda sua matriz energética rapidamente

A idéia é transformar o etanol em uma grande commodity internacional e o Fórum Internacional de Biocombustíveis, proposto pelo governo brasileiro, em parceria com os Estados Unidos, União Européia, África do Sul, Índia e a China, tem atuado fortemente nesse sentido, ressalta Strapasson que comenta que a padronização internacional do etanol está sendo concluída. “Na medida em que outros países passem a adotar o álcool, especialmente na mistura com a gasolina, teremos possibilidade de exportar o produto, a tecnologia e o know-how. O Brasil é líder em agroenergia e tem o maior potencial de crescimento do mundo nesta área. Não podemos perder essa oportunidade de desenvolvimento”.

Descompasso entre oferta e demanda – Strapasson respondeu que dadas as

características de resposta econômica do setor, é natural haver certo descompasso entre oferta e demanda em alguns períodos o que é um comportamento típico de produtos de origem agrícola. E tudo indica que o mercado externo irá crescer ainda mais, porém isso é um processo gradual e de difícil previsão. A questão tarifária, por exemplo, não depende somente do Brasil. “O presidente tem feito o seu papel, colaborando com o marketing do setor, aliás, não somente ao mercado externo”. A expansão ocorrida nos últimos anos foi motivada pelo intenso crescimento da demanda interna e o cenário tende a continuar favorável. A curto prazo, o que irá garantir a base do aumento do consumo de etanol continuará sendo o mercado interno. Atualmente, mais de 90% dos veículos novos vendidos no Brasil são flex fuel e ainda levará mais alguns anos para haver uma plena substituição da atual frota de veículos a gasolina. **“Com essa euforia de investimentos, há muita notícia sensacionalista aparecendo. É preciso ter prudência e planejamento. Temos que melhorar a cadeia de comercialização e aumentar o escoamento externo paulatinamente para que os preços internos se ajustem**

e mantenham o mercado em harmonia. É um trabalho coletivo”.

O setor em 2008 – segundo Strapasson a perspectiva é de aumento da produção. O álcool deverá manter seu direcionamento para a produção de hidratado, em detrimento do anidro. No mercado externo, as pressões pela redução das emissões de gases de efeito estufa e os preços do petróleo em alta são cenários positivos para o etanol, porém a baixa liquidez do mercado externo e as barreiras tarifárias existentes tendem a limitar a exportação. No caso do açúcar, além da expansão brasileira, houve uma supersafra na Índia no ano passado, que ajudou a derrubar os preços no mercado internacional. Porém, estima-se que a Índia sofra uma pequena retração na próxima safra, fazendo com que os preços internacionais tendam a aumentar a partir do final deste ano.

A concentração do setor – é um tema que preocupa o governo de acordo com Strapasson. “O oligopólio é ruim para esse setor. No entanto, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) pode ser acionado em caso de concentração excessiva. Isso ainda não está ocorrendo, mas realmente há um risco. Se o setor de

produção fosse de fato um cartel, como alguns comentaram, os preços não estariam em baixa neste momento”.

Capital externo – o governo vê como positiva uma pequena participação de capital externo, pois dinamiza o mercado. E defende a busca por soluções novas, pois não há mais espaço para um estado autoritário e intervencionista, em uma economia globalizada. **“Temos de preservar a competitividade das empresas menores e valorizar a contribuição dos fornecedores de cana, através de políticas públicas orientadas a propiciar remuneração sustentável da produção independente, especialmente nos períodos de preços inferiores aos custos de produção por tonelada de cana, mas com instrumentos de mercado e manutenção de regras claras”.**

Ação do Itamaraty – para os que pedem maior presença do governo junto ao Itamaraty, Strapasson informa que o Ministério da Agricultura mantém contato constante com o Itamaraty para prestar-lhes auxílio técnico com relação aos assuntos do setor sucroalcooleiro. Recentemente foi criado no Itamaraty um Departamento de Energia, para tratar, sobretudo, das questões do etanol. Com relação à OMC, há uma equipe direcionada para isso, que tem trabalhado na articulação com o setor privado. “O governo brasileiro tem assumido a liderança em diversas áreas, a vitória no painel do açúcar contra os subsídios da União Européia foi uma conquista.”

Imagem do etanol – de acordo com Strapasson esse trabalho está sendo feito em conjunto com o setor. Prova disso são os inúmeros eventos internacionais, feiras, visitas e negociações que vêm sendo feitas em estreita cooperação. “Pretendemos avançar nessa direção, inclusive aprimorando as discussões nos grandes foros internacionais, como a ONU”. No entanto, adverte que é preciso atentar que as notícias negativas normalmente



Presidente Lula e os presidentes do Paraguai, Nicanor Duarte Frutos, da Venezuela, Hugo Chávez, e da Bolívia, Evo Morales: eles são contra os biocombustíveis, o Lula é a favor

Foto: Ricardo Stuckert/PR

têm uma repercussão muito superior às positivas. **“O álcool mexe com interesses de outros setores. Nem tudo é mera desinformação. Claro que temos problemas e não devemos ocultá-**

— apesar de a queda de preços, o diretor ressalta que o interesse do investidor continua grande. “O mundo passa por um processo de constante busca pela segurança energética. A tendência de

Meio Ambiente, servirá como base ao governo para garantir o desenvolvimento sustentável e ordenado do setor, por meio da readequação de políticas públicas, por exemplo, a ampliação de infra-estrutura em



Presidente Lula e o rei Carlos XVI circularam nas ruas de Estocolmo em um dos ônibus movidos a etanol que trafegam na cidade (Estocolmo, Suécia, 12/09/2007)



Reunião com os representantes da Unica – União da Indústria da Cana-de-Açúcar – em 1 de março de 2007

Foto: Ricardo Stuckert/PR

los, mas é interessante observar por que ninguém fala em certificação sócio-ambiental do petróleo e carvão mineral”. O diretor observou que toda forma de energia causa impacto e, portanto, é preciso fazer escolhas. O álcool é um combustível renovável, com várias vantagens em relação à gasolina e pode ocupar de forma competitiva parte de seu mercado. O importante é reduzir os impactos ao máximo e fazer o nosso dever de casa. **O Brasil não pode ser tratado como um país incapaz de gerir seus próprios problemas.”**

Logística – para o governo os projetos de logística de dutos serão conduzidos pela Petrobras e pela iniciativa privada. Strapasson disse que há várias rodovias federais sendo ampliadas, especialmente na região Centro-Oeste do país, onde a cana está se expandindo. Que a ampliação da ferrovia norte-sul também poderá estimular a expansão do setor em novos pólos de produção canavieira. E, além disso, há vários projetos em andamento para melhor aproveitamento da malha hidroviária e da capacidade portuária.

O interesse pelo setor continua em alta

preços do petróleo em alta e o problema das mudanças climáticas não são especulativos. **Os biocombustíveis apresentam as respostas mais imediatas para suprir parte do mercado global de combustíveis líquidos. Isso não é uma onda. A discussão veio para ficar.”**

.Zoneamento agroecológico da cana-de-açúcar – explica ainda que esse trabalho é pioneiro no país e tem por objetivo identificar as melhores áreas para a expansão da cana-de-açúcar, preservando não apenas a questão ambiental, mas também, a não substituição de pólos de produção de alimentos já consolidados. “Essa é a maior crítica ao programa de biocombustíveis do Brasil”, observa Strapasson lembrando que a produção atual de cana ocupa apenas uma área de sete milhões de hectares, o que representa menos de 1% do território nacional, número muito inferior à área de pastagens, de aproximadamente 200 milhões de hectares. “Portanto, com inteligência e seriedade podemos avançar de forma sustentável.”

Esse trabalho que o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento desenvolve com a Embrapa, Conab e o Ministério do

áreas estratégicas e direcionamento dos financiamentos por bancos públicos. Sua conclusão vai até julho próximo, e o governo espera que dê um novo enfoque à expansão de setor canavieiro brasileiro.

O momento é para manter os investimentos? – “isso deve ser avaliado pelo setor privado, não cabe ao governo qualquer tipo de intervenção sobre as decisões empresariais.”

O setor no médio prazo – “as expectativas para o setor são muito boas, não só por conta do açúcar e do álcool, mas pela demanda álcool-química, a co-geração, a hidrólise e o uso dos diversos subprodutos.”

O setor no longo prazo – “as possibilidades futuras são muito boas e o mercado vai se ajustar com o tempo. Temos de manter o crescimento, mas cuidar de superofertas. Mas há também algumas boas notícias em relação ao presente, como a tendência de recuperação dos preços do açúcar no final da próxima safra, aumento da frota de veículos flex, entrada em circulação de motos flex e aumento da procura por etanol para fins químicos”, finaliza Strapasson.

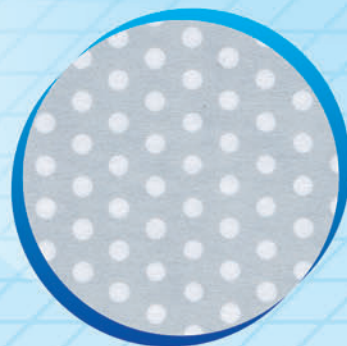
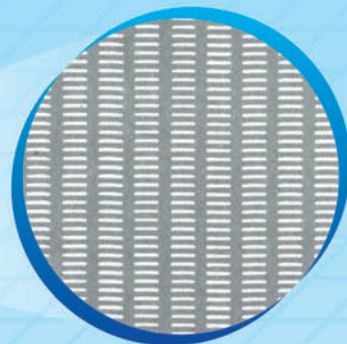


Permetal S.A.
Metais Perfurados

Telas e Contra-Telas para Centrífugas Automáticas



Telas com furos tipo Cubana ou Redondos



Contra-tela tipo Tubular



Fornecedora exclusiva dos princ

Tel.: (11) 6823-9206



Telas para Filtros Rotativos



Permetal S.A.
Metais Perfurados



Espessura: 0,30 mm
Furos: 0,50 mm

**Furos tipo Gota para
Seleção de Bagacilho**



- ✓ Fabricação nacional.
- ✓ Medidas padronizadas para os mais variados modelos de equipamentos.
- ✓ Desenvolvimento de medidas especiais, sob consulta.
- ✓ Estoque para pronta entrega em todo o Brasil.

ipais fabricantes de equipamentos

www.permetal.com.br



Aumenta o número de estrangeiros em busca de tecnologia brasileira para a produção de etanol, a preferência é por plantas industriais com menor escala de produção



Credito foto: Cleber Caldeira

Estrutura de destilaria com pequena escala de produção, desenvolvida pela Alcompac

Formar novos pólos mundiais produtores de etanol é uma das premissas para a transformação do álcool em commodity. A proposta tem sido defendida pelo Governo Federal que estuda a criação de condições para que outros países, principalmente da África e da América Central, possam também se transformar em produtores de álcool. “O etanol não vai virar uma commodity se houver apenas um país exportador. Para a solidificação do mercado mundial é necessário que haja outros países produzindo e exportando também. Só assim se obterá confiança por parte dos países que têm pretensões de importar o produto”, explica Maurício Tolmasquim, presidente da Empresa de Pesquisa Energética (EPE).

Tolmasquim é favorável que o Brasil atue como país fornecedor de tecnologia na produção do etanol. “O Brasil tem aí uma boa perspectiva de transferência de tecnologia na produção de etanol para países que tenham solo adequado à produção de cana-de-açúcar, como os da África, América Central e mesmo Ásia”. Outra certeza do governo é que nesses países o processo começará com a implantação de plantas industriais de capacidade reduzida. O Coordenador

Mais países querem produzir etanol

de Desenvolvimento de Tecnologias Setoriais do MCT, o engenheiro Eduardo Soriano, observa que o mais provável serão as indústrias com volume em torno de 50 mil litros/dia. Tomando como base o setor brasileiro, essa pequena escala de produção estaria longe de ser economicamente viável, já que muitos defendem a necessidade de esmagar pelo menos dois milhões de toneladas de cana por ano para a empresa continuar respirando.



Tolmasquim: “O etanol não vai virar uma commodity se houver apenas um país exportador”

Porém, Soriano pondera que se trata de cenários completamente diferentes do brasileiro. “Não podemos esquecer que eles estarão iniciando uma atividade, sem experiência agrícola, industrial ou de negócios”, ressalta o engenheiro. Comitivas estrangeiras têm visitado empresas brasileiras em busca de tecnologia para a produção de etanol e segundo João Paulo



CESTARI.

As melhores soluções em acionamentos!



HELIMAX

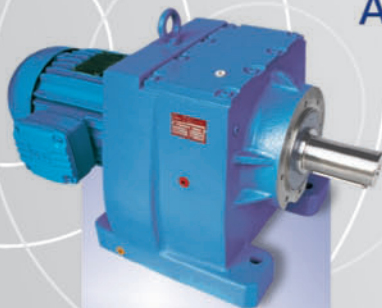


ALUMAG



MAGMA-M

Ampla linha de redutores e motorredutores



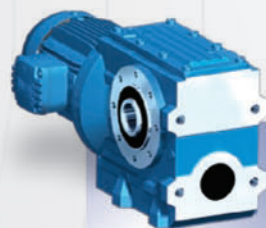
COAXIAL



CONIMAX



VERTIMAX



MAGMAX

CESTARI. A maior fabricante brasileira de redutores

A CESTARI vem, há mais de um século, criando soluções inovadoras para a indústria. Hoje, um produto CESTARI representa segurança, qualidade, tecnologia e modernidade.

A CESTARI procura entender as necessidades de cada um de seus clientes, oferecendo produtos que superem suas expectativas. Os projetos levam em conta a máxima transmissão de força e volumes menores. Todos os redutores e motorredutores de engrenagens cônicas e eixos concêntricos ou paralelos permitem eficiência de 94% a 98% e grande economia de energia. A precisão de retificação dos engrenamentos garante grande resistência e durabilidade.



ISO 9001:2000

Visite nosso novo site:

www.cestari.com.br

obtenha informações personalizadas e orçamentos on-line



A marca forte em redutores

Monte Alto
Tel.: 55 (16) 3244-1022
Fax: 55 (16) 3244-1025

São Paulo
Tel.: 55 (11) 3826-9322
Fax: 55 (11) 3825-7902



ATC 55 (16) 3244-1020
SAC 0800 16 10 20
vrmatriz@cestari.com.br

Simões, diretor de negócios internacionais da Alcompac Destilaria Completa de Álcool, a empresa vem recebendo comitivas de países da África, América Latina, Caribe e Ásia. “Muitos estrangeiros têm interesse em entrar para o negócio do etanol, mas se assustam ao se depararem com o alto investimento, o elevado volume de produção e a grande quantidade de matéria-prima, por isso estão buscando plantas industriais compatíveis com as possibilidades deles”, considera Simões. A Alcompac produz destilarias com proficiência de 10, 30 e 60 mil litros/dia de álcool.

Os países da região da África subsaariana são os que mais procuram a empresa atrás de informações. “Recebemos comitivas de Moçambique, Angola, Botsuana, Maláui, África do Sul e Zâmbia. Eles têm pouco conhecimento sobre a atividade, alguns são mais familiarizados com a produção de açúcar. Fazendeiros da África do Sul nos visitaram há algum tempo, eles possuem uma fábrica de açúcar, e agora em março voltam para estudarmos a possibilidade de acoplar uma de nossas destilarias à usina deles. Isso é possível”, conta Simões. A Tailândia é o país asiático mais interessado, entre os da América do Sul estão a Bolívia, Colômbia e Paraguai, da América Central Honduras e México e do Caribe é a Jamaica.

Os países da América Central e do Caribe têm maior experiência na cultura da cana, pois são produtores de açúcar, assim, visam os projetos de dimensão maior. Em setembro de 2007 foi inaugurada na Jamaica a

Presidente Lula e a primeira-ministra da Jamaica, Portia Simpson Miller, durante inauguração da Usina de Etanol da Jamaica Broilers Group

JB Ethanol Limited, que contou com a presença do presidente Lula. A planta tem capacidade de 700 mil litros/dia e foi fornecida pela brasileira Dedini que instalou uma unidade desidratadora de etanol bem como toda a especificação técnica do empreendimento. Esse equipamento retira a água do etanol para torná-lo específico na mistura com a gasolina. O investimento total da usina é de US\$ 19 milhões.

Em 2008, o programa de etanol da Jamaica deve passar por um avanço significativo, já que as seis usinas de açúcar estatais estão sendo privatizadas. Entre os oito grupos interessados em participar da privatização dois são brasileiros – Coimex em parceria com a Cosan e Infinity Bio-Energy. Os países do Caribe são estratégicos para as empresas do Brasil, possuem acordo de exportação preferencial para União Européia (UE) e para os Estados Unidos, dois mercados fechados para o açúcar e álcool brasileiro. E por fazerem parte do ACP (Ásia, Caribe e Pacífico), a UE importa açúcar de suas ex-colônias pagando quase o dobro do valor do produto no mercado internacional. Além disso, são beneficiados pelo CBI (Caribbean Basin Initiative), por meio desse tratado, o álcool da região do Caribe entra nos EUA com isenção de impostos.

O etanol como uma commodity energética humanitária – o engenheiro Soriano do MCT observa que muitos países africanos e alguns do Caribe como o caso do Haiti vivem crises sociais e o etanol poderia atuar como uma commodity energética social ou humanitária, gerando emprego, renda e divisas para esses povos. “Essas unidades de pequeno porte atuam como usina-escola, disseminando conhecimentos sobre a produção do etanol, qualificando a mão-de-obra e abrindo caminho para a produção em maior escala. Mas tudo de forma profissional, ser pequeno não significa ser amador”, avverte Soriano.

Eduardo Soriano: “o álcool como commodity energética humanitária”



Segundo Simões da Alcompac quem procura plantas de menor escala de produção também exige eficiência tecnológica. “As nossas destilarias até podem cumprir esse lado social do etanol, mas não podemos esquecer que se trata de um negócio, por isso nossas destilarias são compactas, garantem eficiência comparável aos melhores índices de extração, fermentação e destilação na indústria nacional. As três capacidades de produção realizam a co-geração, as de 30 e 60 mil litros/dia têm excedente de energia. Tudo isso preservando o ambiente”, afirma Simões.

A viabilidade do negócio – para quem questiona a viabilidade econômica da produção de etanol nesses países, principalmente se tratando de pequena escala de produção, Soriano ressalta que tudo é uma questão de nicho de mercado, de quem está disposto a pagar mais por um produto que tem a causa humanitária agregada. “Esse etanol produzido poderá ter um selo social, o que permitiria a sua entrada sem taxação em países desenvolvidos. E no mercado interno o produtor talvez possa vender diretamente ao consumidor, ter seu próprio posto de combustível”, diz o engenheiro lembrando que a produção em menor escala também traz vantagens econômicas. “Os grandes supermercados não conseguiram eliminar os mercadinhos de bairro, porque ser grande também gera custos como maior infra-estrutura, logística de transporte e distribuição. Isso também acontece com as grandes usinas”, exemplifica.

Países africanos já se beneficiam de tratados comerciais que inibem a taxação de seus produtos, como é o caso do acordo Tudo fora as Armas (EBA – Everything But Arms) de iniciativa da União Européia, que proporciona acesso preferencial ao mercado europeu para, entre outros produtos, o açúcar.

A possibilidade da transformação do etanol como uma commodity humanitária vem sendo estudada a fundo por Soriano que já está elaborando uma tese sobre o tema, focando principalmente o caso do Haiti. A ‘Isla Hispaniola’ foi o primeiro local no Novo Mundo onde os espanhóis formaram uma colônia e o primeiro lugar nas Américas a receber cana-de-açúcar. Atualmente a região é ocupada pela República Dominicana e o Haiti. “Será muito interessante que a cana volte para a região e ajude na recuperação da economia haitiana”, comenta Soriano.

Precisa ter matéria-prima – se vão ter indústrias de etanol, então não pode faltar cana-de-açúcar, por isso, governos de países africanos começam a procurar

entidades de pesquisa brasileira para firmar parcerias no desenvolvimento de variedades adaptadas às condições edafoclimáticas africanas. Um desses países é Angola que estuda um projeto com o IAC – Instituto Agrônomo, órgão da Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo. “Os países com o objetivo de produzir etanol, precisam investir em desenvolvimento genético de variedades de cana voltadas para a produção de álcool”, diz Marcos Landell, diretor do Programa Cana do IAC.

Em 2007, o governo e o setor privado do México



Marcos Landell: parceria com o México

fecharam uma parceria de cinco anos com o IAC, no qual investirão um total de US\$ 2,35 milhões no treinamento de pesquisadores mexicanos e a modernização do Centro de Cana do IAC. O acordo começa neste ano de 2008 e atenderá principalmente, o estado de Vera Cruz, maior região açucareira daquele país, responsável por 60% da produção mexicana. Inicialmente a intenção é levar variedades já existentes no Brasil e que tenham possibilidade de se adaptar à região. “O passo seguinte é partir para um programa de melhoramento genético no México. A produtividade mexicana é, em média, de 50 toneladas de cana por hectare”, informa Landell. Produtividade bem baixa se comparada às regiões paulistas que alcançam 100 toneladas e as novas variedades chegam a produzir até 130 toneladas por hectare nos primeiros cortes.

USINA CAETÉ CRESCE COM SOLUÇÕES DYNAMIC AIR.

Entrevista com Dr. Maurício de Vêras Sousa, Consultor de Manutenção Elétrica da Usina Caeté

Trabalhando 12 meses por ano, 24 horas por dia, a expedição de açúcar de uma usina não para. Por isso para o bom funcionamento evoluções tecnológicas são implantadas o tempo todo. Na Usina Caeté a solução com melhor custo benefício foi a introdução do Sistema de Transporte Pneumático do açúcar.

Responsável pela manutenção elétrica da Usina, o consultor Maurício de Vêras Sousa confirma utilizar o sistema desde 1999 para o transporte de açúcar: "havia uma preocupação em melhorar o grau de segurança alimentar, restringindo ao máximo a exposição do produto final ao ambiente além da necessidade de ter à disposição mais de uma opção de destinação, de forma rápida e automática".

Muito satisfeita com o resultado, a usina está em processo de ampliação da utilização do sistema com a entrada de outra unidade complementar. "No trecho que é transportado, temos a garantia de um produto de qualidade sem risco de contato com o meio externo. Além de aumentar a produtividade da logística de expedição do produto final, permitindo que possa ser despachado

simultaneamente mais de um tipo de embalagem, exemplo: Big-Bag, sacos de 50 Kg e fardos de 30 Kg".

O sistema de transporte atual da Caeté é o da Dynamic Air e Maurício de Vêras afirma que "a realidade de mercado atual exige que a relação fornecedor cliente seja baseada em confiança e agilidade. Isso faz com que as empresas que tiverem uma logística aprimorada, possam alcançar clientes mais importantes. Isto significa ampliar o leque de opções de mercado de bons clientes".

"O processo de transporte pneumático do açúcar preserva a qualidade já obtida no processo de fabricação".

"A nossa satisfação tem sido completa com o sistema pneumático do açúcar, não esquecendo, é claro, do excelente suporte comercial e técnico prestados pela empresa Dynamic Air".

Dr. Maurício de Vêras Sousa,
Consultor de Manutenção Elétrica
Usina Caeté



Usina Caeté - Matriz - Alagoas

DYNAMIC AIR[®]
Conveying Systems

Av. Mathias Lopes, 5821
Cep 12.960-000 - Nazaré Paulista - SP
Tel. 11 4597 8000 - Fax 11 4597 8001
www.dynamicaire.com.br

Com a valorização no mercado de grãos como amendoim e soja, a rotação de cultura, além de gerar alimentos e oxigenar o solo, ajuda a engordar o caixa

Se em 2006 os preços da cana alcançaram 52 reais a tonelada, em 2007 a média foi de 35 reais, abaixo dos custos de produção, que no estado de São Paulo ficou por volta de 44 reais por tonelada. Definitivamete, o ano não foi da cana, mas foi dos grãos. Os preços do milho, soja e amendoim atingiram máximas históricas em todo o mundo, e o produtor de cana ou a usina que desenvolve a prática de reforma das áreas de cana com grãos teve uma forcinha para ajudar a salvar a lavoura. É o que acontece com os produtores de cana na região de Ribeirão Preto, a maior produtora de amendoim do Brasil – o cultivo é 100% nas áreas de reforma de cana, em terras dos agricultores ou arrendadas de usinas. Neste momento de entressafra da cana, a expectativa fica em torno da colheita do amendoim que acontece entre março e abril. “Tudo indica que será uma ótima safra, o tempo está correndo bem, não houve falta de chuva que prejudicasse o desenvolvimento da planta e nem está havendo excesso”, comenta Juliano Rodrigo Coró, diretor técnico da Coplana – Cooperativa dos Plantadores de Cana da Zona de Guariba.

A Coplana trata o amendoim como negócio, possui uma unidade de grãos

De grão em grão...

A cultura do amendoim segue a expansão da cana

na cidade de Jabotical que conta com um dos maiores armazéns de amendoim do mundo. É um moderno e gigantesco galpão hermeticamente fechado de 240 metros de comprimento, 84 metros de largura e 12 metros de altura, com área de mais de 20 mil m² e capacidade estática para 37,5 mil toneladas. Também dispõe de alta tecnologia para limpeza e secagem do grão e um departamento especializado no mercado de amendoim, interno e externo.



O desenvolvimento de variedades ajudou no aumento de produtividade

Aumento de produtividade –

A Cooperativa recebe o produto apenas de seus associados, com isso conseguiu desenvolver um programa de melhoria da qualidade do grão, que atingiu padrões internacionais, conquistando novos mercados. De acordo com Coró, nesta safra houve redução de 10% da área plantada, o atraso de um mês nas chuvas do final de 2007, empurrou o plantio do amendoim, o que diminuiu a janela entre o cultivo do grão e a entrada do plantio da cana, daí muitas usinas optaram por não arrendar as terras para o cultivo da leguminosa. Outro motivo para a redução da área, foi a baixa remuneração da cana que levou os produtores a postergar a renovação da cultura. Resultado, faltou terra para o amendoim, mesmo assim a produção deverá ser de 3% a 5% maior que a anterior, chegando a quase 37 mil toneladas. Já está nos planos da Coplana aumentar a capacidade de armazenamento.

O aumento da produção se deve a maior produtividade, resultado da melhoria nas variedades e tecnologia de plantio, cultivo e colheita. Os cooperados fornecedores de amendoim da Coplana ocupam área de 12 mil hectares com o cultivo do grão. Na safra 2006/2007, a produção brasileira de amendoim foi de 226 mil toneladas, para uma área plantada de 102 mil hectares, o estado de São Paulo, responde por 76% da produção. No Nordeste paulista, além da Coplana, a Copercana – Cooperativa dos Plantadores de Cana do Oeste Paulista – também tem sua unidade de grãos, fica em Sertãozinho, e oferece aos associados atendimento especializado no negócio do amendoim. A expectativa também é de boa safra para os seus associados, pois houve aumento de produção, no ano passado gerou-se 22 mil toneladas e para este ano, são esperadas 28 mil.

Preços na alturas – nada melhor do que a fusão: maior safra com melhores preços, é isso que está vivendo o produtor de amendoim. O preço da tonelada do grão que vive na casa dos 800 dólares está cotada a 1500 dólares. O estoque brasileiro está zerado e os preços dos produtos à base de amendoim dispararam no supermercado. A China é o maior produtor mundial com 15 milhões de toneladas, mas consome tudo o que produz, em segundo lugar vem a Índia, que também não tem excedente. Os Estados Unidos é o terceiro maior produtor, porém, grande consumidor, disponibiliza ao mercado externo apenas 20% do que produz. A Argentina é a líder de exportações para a União Européia. Possui um baixo consumo interno e tem indústrias processadoras modernas, com as últimas tecnologias.



A dobradinha soja e cana também faz sucesso

Já no Brasil o amendoim é tratado como o “primo pobre” do reino dos grãos. “Não é uma commodity e não recebe atenção do Ministério da Agricultura, que perde a chance de ganhar com uma cultura que pode trazer muitas divisas ao Brasil”, declara Lincoln José Gabriello, gerente de suporte da Santa Helena Alimentos, a maior processadora de amendoim do país. O amendoim da Santa Helena destina-se à produção de doces e aperitivos, e para assegurar seu abastecimento a empresa mantém parcerias com produtores nos estados de São Paulo e Tocantins, que recebem insumos, assistência técnica na colheita e pós-colheita.

Não é só o preço do amendoim que está em alta, o seu óleo também, a tonelada passou dos 980 dólares para 1800. “Na Europa, o óleo de amendoim é comparado ao óleo de oliva”, comenta Gabriello. O preço do farelo de amendoim também subiu de 380 dólares para 600. Como forma de agregar valor, a Coplana estuda a montagem de uma fábrica de óleo, o que possibilitará além do lucro com o produto, um ganho duplo: no óleo e no farelo. Com a expansão da cultura canavieira a prática da rotação com amendoim vem ganhando espaço em outros estados. A Copercana estendeu seu projeto de amendoim de qualidade para produtores de Minas Gerais e Goiás. No Mato Grosso está em desenvolvimento um acordo entre a Usinas Itamarati e a Yoki Alimentos para o cultivo de amendoim nas áreas de reforma da cana. **A soja** – é outra opção de rotação tradicional no estado de São Paulo, principalmente na região de Orlândia, pólo

produtor do grão. A Usina Alta Mogiana, em São Joaquim da Barra é um excelente exemplo de sucesso na dobradinha cana e soja, realizando, inclusive, a prática do plantio direto – a cana é plantada sobre a palha da soja. Os ganhos agrônômicos são bem conhecidos: protege o solo de possíveis danos causados pela erosão, fornece matéria orgânica, há maior retenção de umidade e maior disponibilidade de nitrogênio para o desenvolvimento da planta e controle de ervas daninhas. E com os preços da soja também em alta, propicia a vantagem de reforço no caixa.

A Cocamar pretende estender esta prática em sua região de atuação, no Norte e Nordeste do Paraná. Todos os anos, cerca de 20 a 25 mil hectares de terra, em áreas de reforma de cana-de-açúcar, ficam sem aplicação entre os meses de junho a fevereiro só na região da Cocamar. São espaços que, segundo a cooperativa, poderiam ser ocupados com soja durante esse período, o que contribuiria para cobrir o solo e recuperar sua fertilidade para o próximo plantio de cana-de-açúcar, além de reduzir os custos fixos. A Cooperativa está estimulando seus cooperados a adotarem o sistema, realizando, inclusive, dias de campo, para que conheçam a atividade. Com esses preços altos da soja, com certeza não vão precisar de muitos argumentos para convencê-los. Com a expansão da rotação de culturas com grãos, o setor sucroalcooleiro conquista benefícios agrônômicos, econômicos e de imagem, mostra que também produz alimentos.

Não tem estoque de passagem de amendoim: o preço dos doces está mais salgado

Investimento certo para o setor canavieiro.



Arado de Aivecas Arraste Fixo
AF-6 PM/HD



Subsolador Tandem Canavieiro
DTP-320MA/SHD



Arado Montado Reversível Deslocado
MRD-6PM/HD

Cultivador de Cana CTC



IKEDA
Mais verde na terra!

IKEDA EMPRESARIAL LTDA.
Rua Maria Batistão, 243 - Distrito Industrial - CEP 17512-080
Marília/SP - Brasil - Tel.: (14) 3408-1008 - Fax: (14) 3408-1029
www.ikeda-maq.com.br - ikeda@ikeda.ind.br

O processo de hidrólise é feito com cal originária de rocha calcárea, um produto totalmente diferente da cal virgem utilizada na construção

Genira Chagas

A alimentação do gado leiteiro e de corte durante o inverno, período de entressafra dos pastos, é uma questão que preocupa o pecuarista. O motivo principal é o custo de massa alimentar alternativa. Considerando-se o fator financeiro, a cana-de-açúcar surge como uma opção vantajosa por ser um alimento rico em energia, pela alta produtividade, por estar disponível no período de seca e, além disso, poder ser suplementada com nutrientes essenciais como proteína e minerais. Para que a cana seja plenamente aproveitada pelo sistema digestivo do bovino, contudo, é necessário submetê-la ao processo de hidrólise (veja receita abaixo), que consiste em alterar a composição química da matéria seca, além da fibra, favorecendo a digestão e o consumo. “Este procedimento ajuda a manter o peso do animal e a produção de leite”, explica o zootecnista Mauro Dal Secco de Oliveira, da Faculdade de Ciências Agrárias e Veterinárias (FCAV), campus de Jaboticabal. O docente é autor do livro Aspectos gerais da cana-de-açúcar na alimentação do bovino, editado pela Funep. De acordo com Oliveira, este procedimento é feito com a adição da cal micropulverizada à cana, na forma de Óxido de Cálcio (veja composição química abaixo), substância alcalinizante que promove o aumento da digestão da matéria seca. “A hidrólise é uma prática possível para grande e pequeno produtores”, diz. O zootecnista esclarece que a cana hidrolizada favorece o funcionamento

Cana hidrolizada garante alimentação bovina no inverno



Cuidado especial - O pecuarista deverá ficar atento ao tipo de cal recomendado, pois dependendo da origem da rocha calcárea, a composição química poderá ser diferente em termos de óxido de cálcio e de óxido de magnésio, além de conter outras substâncias que poderão ser prejudiciais ao bovino leiteiro ou de corte. A cal microprocessada ou micropulverizada é um produto de origem mineral, que passa por um processo industrial e adquire aparência de matéria refinada. “Trata-se de um produto totalmente diferente da cal virgem utilizada em construção, completamente inadequada para a hidrólise da cana”, esclarece o docente.

Composição percentual da cal, em níveis de garantia:

MgO=0,5; Al₂O₃=0,3; SiO₂= 1,4; CaO total= 90,0; Fe₂O₃=0,2; CaO disponível= 87,3; CO₂=1,5; S= 0,07

do rúmen, um dos compartimentos do sistema digestivo do bovino onde ocorre a ação dos microrganismos que atuam sobre a matéria seca do alimento, inclusive sobre a fibra dos vegetais. No rúmen acontece a fermentação e o início do processo da digestão. A mais importante função dos microrganismos presentes no rúmen é a síntese de proteína microbiana, que estimula o seu crescimento e o aumento da digestão. Oliveira explica as vantagens de hidrolisar a cana-de-açúcar. Ao consumir mais cana, o gado ganha peso e produz mais leite, além de minimizar o custo da ração. O pecuarista também não precisa mais se preocupar com o corte diário da cana. “Com isso cai o custo operacional com mão-de-obra e combustível”, diz.

Para hidrolisar a cana-de-açúcar

0,5 kg de cal micropulverizada (CaO), específica para a hidrólise da cana-de-açúcar, diluída em 2 litros de água. Misturar homogêaneamente com 100 kg de cana picada. Deixar em repouso por no mínimo dez horas. Sugere-se fazer o preparo no dia anterior para fornecer aos animais no dia seguinte. Para quantidades menores, a mistura da cana com a solução de cal pode ser feita em balde de plástico ou regador. Para grande quantidade, sugere-se o uso de equipamento específico, acoplado à picadeira, móvel ou fixa. É ideal manter a cana hidrolizada em pequenos amontoados, conforme planejamento de uso, ou seja, em função da quantidade diária por animal. O produtor pode planejar a hidrólise de uma quantidade suficiente para a alimentação dos animais durante o final de semana, facilitando o manejo. A cana hidrolizada deverá ser fornecida aos animais com complemento protéico, que pode ser concentrado de farelo de soja, de algodão ou uréia, a fim de atender as necessidades nutricionais do animal.

Mais informações sobre o tema ou o livro: Aspectos gerais da cana-de-açúcar na alimentação do bovino – no portal: www.unesp.com.br – Ou diretamente com o prof. Mauro Dal Secco, autor do livro: Tel.: (16) 3209-2684 e-mail: mauro@fcav.unesp.br



IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS **civemasa**®

- ▶ Mudas direcionadas para a esteira por gravidade, não provocando danos às gemas;
- ▶ Correção automática da quantidade distribuída de mudas e fertilizantes, de acordo com a velocidade do trator;
- ▶ Baixa potência requerida para tração, devido ao sistema de sulcação;
- ▶ Cabine com ótima visibilidade e ar condicionado de fábrica.



PACC 2 Plantadora Automática de Cana Picada

A arte de plantar bem!

plantar bem!



Grades



Subsoladores



Terraceadores



Sulcadores



Cultivadores



Distribuidores



Plantadoras



Carregadoras



Colhedora



Transbordos



O profissional que o setor precisa

**Especialistas definem
o perfil que os profissionais
precisam ter para atuar no setor**



Darley Miranda

Sobram vagas de trabalho na agroindústria canavieira, porém, para preenchê-las os candidatos precisam apresentar um perfil profissional que atenda às necessidades do setor. Mas qual é este perfil? “O setor está precisando de profissionais dispostos a aprender e ensinar continuamente”, ressalta Darley Miranda, diretor do Instituto Holloz – Consultores Associados. De acordo com o consultor, em todas as áreas e todos os níveis, o conhecimento tornou-se uma questão crucial para a sobrevivência dos negócios. “No caso do setor sucroalcooleiro, o desafio é ainda maior. Em 2005, dos 982.604 trabalhadores registrados, apenas 1,26% tinha formação superior completa. É muito pouco”, afirma. Miranda observa que questões que até pouco tempo atrás estavam fora da agenda do setor, tais como responsabilidade social, gestão ambiental e governança corporativa exigem algumas habilidades intelectuais que somente o estudo formal pode desenvolver. “Também em 2005, a RAIS indicava que 46,53% dos trabalhadores tinham quatro anos de estudo incompletos, sendo que 11,35% eram analfabetos. Isso dá a dimensão do desafio que o setor tem pela frente na questão do conhecimento”, analisa. Outros atributos que fazem parte do perfil profissional necessário, segundo Miranda são: visão sistêmica, trabalho em equipe, foco em resultados, gestão por indicadores, inteligência emocional, e claro formação técnica específica. Para Dimas Facioli, presidente da Facioli Consultoria, esse perfil depende muito da área de atuação no setor. As capacitações e competências diferem em intensidade, tipo e qualidade e estão diretamente relacionadas às áreas organizacionais da empresa e dentro de cada uma dessas áreas, as especificidades de cada setor e por último em função dos cargos existentes em cada setor. “De maneira geral podemos afirmar que as formações voltadas às áreas mecânica, elétrica, manutenção e controle de qualidade são as mais requisitadas para os cargos operacionais da indústria, assim como as formações direcionadas à engenharia, administração para as posições administrativas da indústria”, diz. Facioli destaca que na área agrícola, as posições administrativas requisitam formação em engenharia agrônoma, topografia, administração de empresas e as posições operacionais dessa área comportam formações em tecnologias agrícolas, mecânica, elétrica e eletrônica para veículos automotivos. Na área administrativa e comercial as capacitações envolvem conhecimentos ligados à administração de empresas, economia, engenharia, psicologia, etc. “Nessa área praticamente todas as funções exigem formação superior”, salienta o consultor, completando que os conhecimentos inseridos nos cursos de pós-graduação que envolve a gestão sucroalcooleira também são bem-vindos. Do ponto de vista comportamental, explica Facioli, as empresas requerem hoje, profissionais focados em resultados, sem a preocupação com a operacionalidade das funções que ocupam, ou que já devem ser dominadas. Criatividade, saber trabalhar em equipe, liderança, entusiasmo, habilidade de comunicação, dentre outras, além de pelo menos 11 anos de escolaridade (3º Grau completo) complementam o perfil dos profissionais mais requisitados pelo setor.

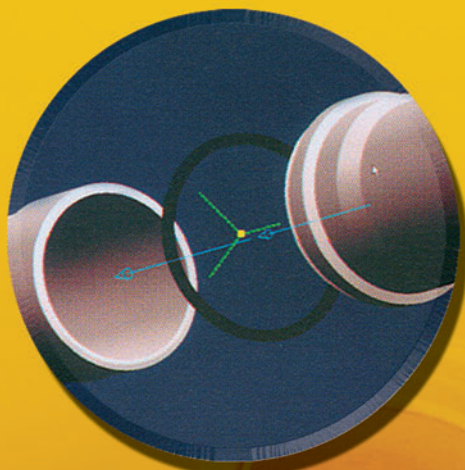
Profissionais no mercado –

Segundo Facioli existem profissionais adequados às necessidades do mercado, porém em quantidade limitada. “Hoje, a demanda é maior que a oferta, o que tornou os processos de contratação mais difíceis, principalmente quando a condução é feita pela própria empresa. Nesse sentido, a procura por empresas de consultoria para a realização dessa tarefa também é mais freqüente. A alta demanda elevou a remuneração e o pacote de benefícios, principalmente para as posições de supervisão, gerência e diretoria,” esclarece. Darley Miranda comenta que encontrar um profissional “completo”, é raro. “Existem no mercado milhares de profissionais com excelente qualificação técnica, titulação acadêmica, MBAs e tudo o mais. Agências de capacitação profissional e escolas técnicas federais têm qualificado técnicos para atuar no setor. Há um esforço para

qualificar. Mas, há uma falha na questão comportamental, pois além da excelência técnica o segmento carece de profissionais com habilidade para lidar com pessoas”. E sugere que, “os profissionais não sejam arrogantes, nem desqualifiquem a experiência construída através do trabalho duro. Ninguém precisa de estrelas que cheguem ‘cheio de marra’, como se a escolaridade ou a experiência em grandes corporações fossem fatores decisivos para produzir cana, açúcar ou álcool. É oportuna uma atitude de aprendiz permanente, de respeito ao conhecimento e cultura local, de capacidade para ler contextos, etc. Por isso, os processos de contratação devem, desde o início, procurar identificar se os profissionais têm essas qualidades, ainda que em termos potenciais, porque são muito difíceis de desenvolver internamente” recomenda Miranda.

Importando profissionais –

O consultor Jackson Soares, do Grupo J&J resalta que a disputa no setor por bons profissionais no mercado deve agravar-se com o início das operações, neste e nos próximos anos, das diversas unidades em construção, principalmente no Centro-Oeste do país. “Com isto, está muito difícil a contratação de novos funcionários com experiência na atividade e estamos, inclusive, trazendo profissionais de outros segmentos”, conta Jackson. Quem também está “importando” profissionais para o setor é o Grupo Catho. “Esse campo de ação está em evidência, isso tem atraído profissionais de outros setores. Mas eles recebem a instabilidade comum ao setor, em que um ano está em alta e o outro em baixa. Porém sabem que as áreas de energia são bem promissoras, e isso é tentador”, observa Márcio Garde, diretor da empresa. Miranda salienta que o setor é percebido como uma excelente oportunidade para



ENGENHARIA



FABRICAÇÃO



MONTAGEM

5.000.000 de metros de Tubos irrigando canaviais.



Dimas Facioli



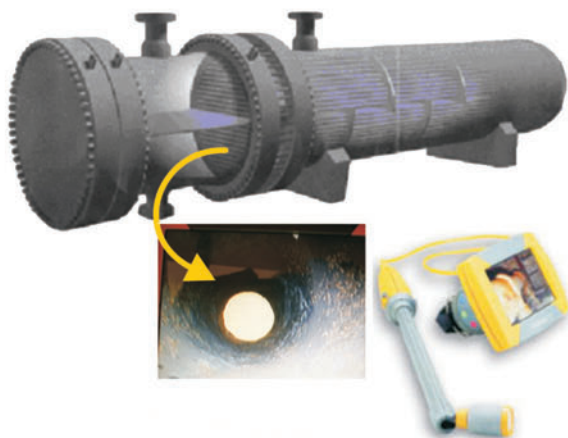
quem quer prosperar profissionalmente. “Os números são estimulantes: será criada uma nova unidade por mês até 2013. Segundo estimativas da Unica, somente no Estado de São Paulo, entre as safras 2006/2007 à 2020/2021, é esperado um aumento de 20 mil empregos na indústria, apesar da diminuição dramática de postos de trabalho na área agrícola, decorrente do fim da colheita manual”, contabiliza o consultor. Já Facioli coloca que é o setor que tem buscado mais intensamente esses profissionais e não o inverso. A necessidade faz com que as empresas optem pela alternativa de não exigir conhecimento específico no ramo da atividade, mas profissionais com histórico de sucesso em outros mercados.

Remuneração –

Em relação à remuneração dos funcionários, Miranda diz que por enquanto, o crescimento do setor está gerando melhores ofertas salariais apenas aos profissionais de médio e alto escalão. Especialistas na área financeira, pesquisadores e engenheiros

têm sido contratados com salários de 20% a 30% acima dos praticados pelo setor. “Mas, de um modo geral, historicamente, usinas e destilarias remuneraram mal. Em 2005 o salário médio foi de R\$ 674,22. Os profissionais com formação superior completa receberam em média R\$ 3.353,09. É muito pouco. É necessário mudar a mentalidade em relação à política salarial, porque o setor está migrando de uma commodity agrícola, o açúcar, para uma futura commodity de energia, que tem outras referências. Em algumas unidades, essa mentalidade já mudou, afetando as referências salariais para cargos e funções técnicas e operacionais”, observa.

De acordo com Facioli, em 2007, os salários dos executivos do setor subiram em média 11,5% em relação a 2006. “É evidente que algumas empresas ainda pensam que podem remunerar abaixo da média de mercado, mas isso é uma tática que só retém os profissionais sem a qualificação adequada, pois os que o mercado quer irão



ENDOSCÓPIO PARA INSPEÇÕES INTERNAS EM EQUIPAMENTOS E TUBULAÇÕES

GARANTINDO A QUALIDADE NA FABRICAÇÃO E MONTAGEM DE EQUIPAMENTOS PARA USINAS DE AÇÚCAR E ÁLCOOL



INSPEÇÃO EM MONTAGEM DE TANQUES, DA FUNDAÇÃO AO ACABAMENTO



INSPEÇÃO NA MONTAGEM DE CALDEIRAS, VÁCUOS, PRÉ-EVAPORADORES E OUTROS



DETECÇÃO DE TRINCAS EM ESPELHOS



INSPEÇÃO EM TUBULAÇÕES E TURBINAS A VAPOR



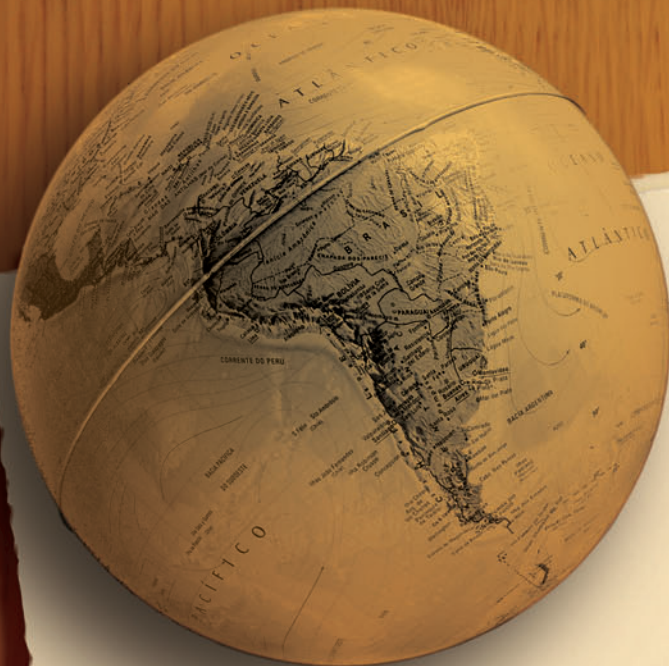
LABORATÓRIO DE MATERIAIS



PABX 16 3902 3570 Ribeirão Preto - SP
perticararitesting@terra.com.br
comercial@perticararitesting.com.br

Perticarari Testing

www.perticararitesting.com.br



BLB
Auditores & Consultores
Associada a RBA Global

*BLB Auditores e Consultores.
Uma empresa local com
abrangência e atuação nacional.*

Soluções para sua empresa. E mais próximas do que você imagina.

Você pode contar com a BLB Auditores & Consultores que por meio de sua associada RBA Global, somam 11 escritórios situados nas principais cidades do país, oferecendo serviços personalizados que moldam à realidade de sua empresa.

Através desta filosofia, garantimos um atendimento diferenciado, mais próximo aos nossos clientes, levantando soluções para otimizar seus negócios. BLB Auditores & Consultores. Segurança credibilidade e confiança em:

AUDITORIA • CONSULTORIA DE SOLUÇÕES • CONSULTORIA TRIBUTÁRIA

Para obter mais informações sobre nossos serviços acesse: www.blbbrasil.com.br

Ribeirão Preto - SP - Rua Florêncio de Abreu, 681 - Salas 1207/12010 - 12º andar - CEP 14015-060 - Tel.: (16) 3941-5999

São Paulo - Belo Horizonte - Brasília - Curitiba - Fortaleza - Piracicaba - Porto Alegre - Recife - Salvador - Campo Grande

sair para uma melhor condição financeira e econômica”, afirma o consultor.

Jackson comenta que a necessidade impõe a adoção de melhor remuneração com salários em torno de 20 a 25 % mais elevados que a média de anos anteriores, e benefícios cada vez mais atrativos, tais como auxílios-moradia, melhores planos de saúde e até bonificações em salários adicionais. Márcio Garde concorda que houve aumento de 20 a 30%, principalmente nas áreas de supervisão. “Até há pouco tempo, o setor não queria pagar a mais. Viu que com isso, não iria preencher as vagas. Agora em alguns casos está remunerando mais do que outros setores”, informa o diretor da Catho que para ficar mais próxima das empresas sucroalcooleiras, montou uma regional na cidade de Ribeirão Preto. “O setor não precisa mais recorrer a São Paulo, cadastramos em Ribeirão profissionais que atendem melhor o perfil exigido pela área de cana”, diz Garde. Segundo ele, uma das exigências desse perfil é experiência. “As unidades dão preferência para candidatos mais velhos, acima de 30 anos”.

Os atrativos aos profissionais das novas fronteiras canavieiras –

Segundo Miranda os grandes grupos que estão entrando na atividade e que vêm de experiências bem-sucedidas em outros negócios têm oferecido pacotes atraentes para os profissionais deixarem os grandes centros urbanos. Também os grandes conglomerados como Cosan, Guarani e São Martinho, dentre outros, têm conseguido atrair bons profissionais com uma boa política de remuneração e a perspectiva de crescimento dentro da empresa. E o maior desafio para esses executivos é a adaptação da família a uma realidade muito diferente, em cidades pequenas e longe da infraestrutura com a qual estava habituada. Para Facioli não há possibilidade de contratar um profissional já experimentado pelo mesmo pacote de remuneração que ele ganha na região de Ribeirão Preto, por exemplo. Porém, algumas empresas têm contratado profissionais em posições inferiores para ocupar um cargo melhor na empresa de destino – um supervisor na empresa de origem assumindo uma posição de gerência, – esse exercício faz com que

os salários e o pacote de benefícios sejam atrativos para esse profissional, afinal é uma promoção, se for na mesma empresa ou ascensão de carreira, quando ele troca de empregador. “Contudo as empresas querem resultados, e muitas vezes esse profissional promovido não consegue responder ainda a essa exigência. Se essa for a opção da empresa ela deve ter em mente que necessitará investir muito em treinamento e desenvolvimento do profissional e esperar um tempo maior para as respostas”, aconselha o consultor. Já ao profissional, Facioli orienta que deve haver lucidez, pois trata-se de um desafio e que os esforços devem ser muito maiores que os despendidos em sua área de dominância.

Empresas que cooperaram para esta matéria:

Catho –	Ribeirão Preto –	www.cathorp.com.br
Grupo J&J –	Campinas –	www.grupojj.com.br
Instituto Holloz –	Rio de Janeiro –	www.holloz.com.br
Facioli Consultoria –	Ribeirão Preto –	www.facioliconsultoria.com.br

Sua empresa com a melhor imagem.



- Fotografias
- Tratamento de imagens
- Produção

Tel. (16) 3966-1617
Avenida do Café, 1620
Ribeirão Preto SP - Brasil
www.estudioluz.com.br

Soluções para Automação



Coletores de dados Datalógic

Coletores de dados com sistema Windows CE 5.0, opcionais de comunicação Bluetooth, Radio Freqüência e GPRS, Leitor de código de barras Laser, memória de 128 MB com expansão para até 02 GB, através de cartão SD, IP 64 desta forma o equipamento se torna protegido contra poeira e respingo de chuva sendo ideal para o uso no campo, teclas em borracha, tela touch screen colorida, bateria para até 10 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 também torniquetes.



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 simultaneamente.



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

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

Muito prazer, sou a CanaMix

O primeiro veículo
de comunicação dirigido
ao setor sucroalcooleiro que
promove eventos para ser
apresentado ao mercado



Eventos de lançamento de produtos é uma prática comum no mercado, mas não no segmento sucroalcooleiro, principalmente no que diz respeito aos veículos de comunicação dirigidos ao setor. Nos últimos anos, o ritmo de “surgimento” de publicações destinadas à agroindústria canavieira é igual ao de novas usinas, tem brotado em tudo quanto é canto e muitos são projetos de quem não tem identidade alguma com o tema.

Tanto as tradicionais como as novas mídias sucroalcooleiras o jeito de chegar ao mundo da cana sempre foi o mesmo: tímido, sem apresentação, de forma pouco profissional. Está na hora de acordar, o setor sucroalcooleiro mudou! A presença de profissionais de outros segmentos, de investidores estrangeiros e a entrada de multinacionais no negócio está injetando novos hábitos, mudando o idioma canavieiro, o estilo, enfim, o setor sucroalcooleiro começa a assemelhar-se aos outros segmentos econômicos do mesmo porte.

Todos os envolvidos neste universo precisam acompanhar o ritmo da mudança, inclusive os veículos de comunicação. Os empresários Plínio César e Marco Baldan ao desenvolverem a proposta da revista CanaMix priorizaram a necessidade de acompanhar essas novas tendências, a começar pelo lançamento do projeto. Assim, pela primeira vez na agroindústria canavieira profissionais da área de marketing, mídias, empresários sucroalcooleiros e de empresas fornecedoras foram convidados para participar de eventos de pré-lançamento de uma publicação dirigida ao setor.



Plínio César e Marco Baldan falam sobre a proposta da CanaMix

São Paulo, Ribeirão Preto e Piracicaba –

Os eventos aconteceram no último mês de novembro nas cidades de São Paulo na churrascaria Grill Hall, em Ribeirão Preto no Hotel Taiwan e em Piracicaba na churrascaria Monte Sul. Desacostumados com essa gentileza, ao receberem o convite, muitos ficaram surpresos e chegaram a perguntar se era gratuito mesmo. Mais surpresos ainda, ficaram quando viram que os encontros não se resumiram a uma simples falação sobre o que seria a revista.



A jornalista Luciana Paiva apresenta o projeto editorial da CanaMix



Como o objetivo da CanaMix é proporcionar informação, lazer e ser uma ferramenta para alavancar bons negócios, a proposta foi seguida à risca desde o seu pré-lançamento, que começou com a palestra Ser é ser notado, ministrada pelo professor Antônio Vicente Golfeto. Em seguida, houve uma breve apresentação do projeto da CanaMix e a noite terminou com um jantar de confraternização.



O professor Antonio Vicente Golfeto preferiu a palestra Ser é ser notado

O bate-papo descontraído serviu também para levantar sugestões para as editorias da revista, trocar impressões sobre o projeto e opiniões em relação à proposta da CanaMix. A ideia de uma mídia que apresente o universo da cana-de-açúcar de uma forma descontraída, com o foco mais nas pessoas, agradou em cheio, assim como o perfil mais voltado para economia e gestão. Mesmo sem ser lançada oficialmente, a CanaMix passou a ser conhecida como um mix das revistas Exame, Você S.A. e Caras. Já tem gente chamando-a de Canas ou a revista que mostrará quem são os "Caras" da cana.



Alguns momentos do pré-lançamento da CanaMix na churrascaria Grill Hall na cidade de São Paulo



Evento de pré-lançamento da CanaMix no Hotel Taiwan em Ribeirão Preto SP



Evento de pré-lançamento da CanaMix na churrascaria Monte Sul em Piracicaba SP

Ser é ser notado

O professor e analista econômico Antonio Vicente Golfeto afirma que o setor sucroalcooleiro precisa deixar de ser caipira

O professor Antonio Vicente Golfeto é uma daquelas pessoas diferenciadas. É um destacado analista econômico, mas também chama a atenção por sua paixão pela origem das palavras. É um estudioso, vive em busca dos significados. O mais extraordinário é que consegue transmitir seu conhecimento de forma simples e coloquial. Basta ficar cinco minutos ao lado de Golfeto para registrar, por exemplo, que a palavra curiosidade vem de cúria, que a Igreja Católica conseguia a informação por meio da confissão e com a informação detinha o poder – resumo: quem tem a informação tem o poder. Uma simples palavra estimulando a mente a seguir por caminhos que decifram a história e revelam os atos da humanidade. Golfeto é um curioso, tem sede de conhecimento. Lê muito, em uma época em que as pessoas desprezam a leitura, a paixão do professor pode ser taxada de esquisitice, mas isso não o incomoda, até o estimula. Bom para nós, pois Golfeto lê, interpreta, analisa, questiona, sintetiza e transmite o resultado. É como aqueles anjos da guarda que resumem um livro que vai cair no vestibular e não tivemos tempo para ele. Mas o melhor é que não é aquele resumo seco, que

é para decorar e ficar sem entender. É uma síntese que estimula o ato de pensar.

Sua curiosidade vai além dos livros, jornais e revistas, o autodidata gosta de conversar, é um falador, mas antes de tudo um perguntador e um atento escutador. Apesar de seu conhecimento, ou por causa dele, não é radical, não impõe seu ponto de vista, quer saber o dos outros, sempre observa e analisa a situação por ângulos diferentes.

A fusão entre São Paulo e o Corinthians – formado em direito e administração de empresas, leciona a mais de 40 anos – no momento em três faculdades –, é diretor do Instituto de Economia Maurílio Biagi, assessor da Ciesp e do Ceise de Sertãozinho. Também é comentarista econômico do telejornal da TV Clube, retransmissora da Rede Bandeirantes. Assim, toda a região de Ribeirão Preto tem o privilégio de ouvir o professor, não apenas comentários econômicos, mas análises sociológicas.

Golfeto é convidado para ministrar palestras para os mais diferentes públicos, seja no Nordeste paulista, no Brasil ou no exterior. Seu estilo é marcado em apresentar frases de efeito de sua autoria ou de personagens históricos ou atuais. As frases são pontes para o desenrolar do raciocínio, o impacto causado por elas ajuda a memorização. O professor ainda lança mão da provocação e humor para cutucar o público:

**MAR
KET
ING**

Soluções para Logística

Automação de Abastecimento Posto/Frota



- Possibilita a venda fracionada do volume compartimentado do caminhão-tanque.
- Fideliza clientes desde o início do fornecimento.
- Possibilita flexibilidade na logística.
- Impede ações da concorrência nos clientes TRR.
- Evita desperdícios, fraudes e procedimentos impróprios.
- Possibilita alteração na solicitação do cliente no ato do fornecimento.
- Reduz em 99% a interferência humana no processo de abastecimento.

Automação Entrada de Cana

- Coleta de Dados com equipamento portátil;
- Utilização de transponders para armazenagem de dados;
- Redução de 90% do tempo gasto na entrada de cana na balança e apontamento no campo;
- Agilidade no processo;
- Aumento na produção dia por motorista;
- Confiabilidade nos dados;
- Baixa manutenção.



Informática - Suplimentos - Etiquetas/Ribbons



Assistência Técnica

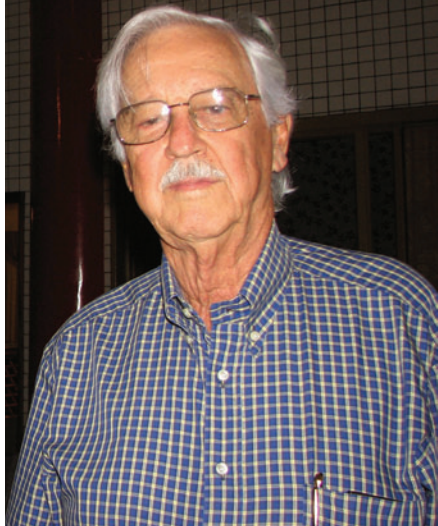
ASSISTÊNCIA TÉCNICA AUTORIZADA

Desenvolvimento de Sistemas

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

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

“O bom é que ele conhece o setor e não é do setor, estando de fora nos enxerga melhor e pode nos instruir”



Cícero Junqueira Franco, executivo da Santa Elisa Vale.

“Sempre que posso assisto às palestras do Golfeto. O que falou sobre os sertanezinhos é real, e olha que sou sertanezina”



Renata Toniello, executiva da Virálcool

“O Golfeto é um amigo antigo, é sempre bom ouvi-lo”



Luiz Ribeiro Pinto, presidente da Santal.

“Ele é incrível! Sabe tudo. É uma figura!”



Vera Lúcia da Silva, coordenadora de marketing da SEW Eurodrive.



“o Corinthians não é um time, mas um estado de espírito”. E já que estamos em época de fusões, o professor sugere mais uma: “defendo a fusão entre o São Paulo e o Corinthians. O São Paulo entra com o campo e o Corinthians com a marca”, ironiza Golfeto dando uma gostosa gargalhada. Nem precisa dizer para qual time torce.

O setor cana é caipira: o que significa tímido – Nascido em Ribeirão Preto, conhece bem os meandros da agroindústria canavieira regional, seus empreendedores, os industriais, os produtores de cana e prestadores de produtos e serviços. “Sabem produzir muito bem, mas são péssimos em marketing. O setor cana é caipira, que em tupi-guarani significa tímido”, afirma o professor. “Digo aos empresários de Sertãozinho que precisam investir na marca. Eles se defendem dizendo que estão vendendo muito. Respondo que podem vender muito mais, melhor e por mais tempo”, conta Golfeto explicando que marketing vem de marca, de prego, que nos leva novamente à igreja católica que por meio da pregação, bateu, repetiu, marcou na cabeça das pessoas o que era certo ou errado – segundo a visão dela.

Ser é ser notado –

Por todos esses atributos, não tivemos dúvidas ao escolher o profissional para palestrar nos eventos de lançamento do projeto da revista CanaMix. Tínhamos a certeza de que Golfeto iria passar a mensagem certa e foi o que ocorreu. Na capital paulista, em Ribeirão Preto e Piracicaba, para profissionais de marketing, empresários e produtores de cana, Golfeto discorreu o tema: Ser é ser notado. Ressaltou a importância e as razões para se investir na marca e o quanto ela vale no mercado. Explicou que é preciso cuidar da imagem, palavra que vem de imã, que significa atrair, ou seja, a imagem da empresa atrai a atenção do cliente. Por isso, é imprescindível que seja positiva, caso contrário, vai destruir a marca da empresa, derrubando seu valor de mercado. O professor ainda deu uma liçãozinha de benchmarking: fez



70% de economia e 100% de confiabilidade

Otimização e maximização da vida útil de Rolamentos. A nova mania de economia entre as usinas açucareiras.

Novas áreas de atuação: Cimento, Mineração, Papel, Redutores, Prensas, Siderurgia, Indústrias em Geral

Depois



Antes



Alguns dos nossos Clientes:

Grupo Cosan, Cia Vale do Rio Doce, Dedini, Mefsa, Grupo J. Pessoa, Grupo Farias, Cooperativa Cocarol, Grupo Tércio Vanderley, Grupo FBA Franco Brasileira, Usina Zanin, Usina Maracaju, Grupo Virgulino de Oliveira, Usina Ipiranga, Usina Ferrari, Usina São Manoel, Usina Alvorada, Usina Ester, Usina Alvorada, Power e Motion do Brasil, Grupo São Martinho, Açucareira Guarani, Usina São João, Usina São Domingos, Usina Santa Rosa, Usina Unialco, Usina Bom Retiro, Grupo Odebrecht, Cia de Cimento Portland Itaú (Votorantim), Cia Cimento Tupi, Cia Cimento Itaú Camargo Corrêa S/A.

Depoimento de Armando Vieira Viotti, Diretor Industrial, Grupo Cosan: "A Intacta Engenharia, vem realizando junto ao Grupo Cosan, um programa muito bem sucedido de otimização de rolamentos, conferindo um aumento substancial de vida útil aos mesmos e conseqüentemente significativa redução de custos de manutenção".

“ O homem é uma enciclopédia!
Aprendi muita coisa ”



Roberto Mantovani Filho,
executivo da Helifab/Netzch.

Algumas frases destacadas por Golfeto em suas palestras:

Prof.º Antônio Vicente Golfeto
Instituto de Economia - ACIRP
Tel.: (16) 3512-8116 - Fax.: (16) 3512-8043
golfeto@acirp.com.br

questão de recolher os cartões de todos os presentes e distribuir os seus – essa é uma prática comum de Golfeto –, que ressalta a importância de promover o marketing pessoal.

No final das palestras foi elogiado por quem já o conhece:

“Sempre que posso assisto às suas palestras, ele é ótimo e o que falou sobre os sertanezinhos é real, e olha que eu sou sertanezina”, conta Renata Toniolo, executiva da Virácool.

“O Golfeto é um amigo antigo, é sempre bom ouvi-lo”, reforça Luiz Ribeiro Pinto, presidente da Santal. “O bom é que ele conhece o setor e não é do setor, estando de fora nos enxerga melhor e pode nos instruir”, analisa Cícero Junqueira Franco, executivo da Santa Elisa Vale.

E arrancou admiração de quem não o conhecia. “Ele é incrível! Sabe de tudo. É uma figura!” admira-se Vera Lúcia da Silva, coordenadora de marketing da SEW Eurodrive. “O homem é uma enciclopédia! Aprendi muita coisa”, admite Roberto Mantovani Filho, executivo da Helifab/Netzch.

“A melhor contribuição de um economista não é prescrever trajetões, mas indicar o que cada opção significa em termos de determinação de futuro.”

“As previsões econômicas enganam mais que as meteorológicas”.

“Quando é necessário mudar?
Antes que seja necessário.”

“O valor da marca reflete a trajetória da empresa ao longo dos anos e a percepção de que a organização é capaz de gerar ativos no futuro.”

“A inovação não se limita àqueles avanços que nascem em laboratório e que levam anos para se transformar em produtos. Tão ou mais importantes são as inovações nas áreas dos processos industriais de design e até das novas estratégias de marketing.”

“Por que empresas fabulosas perdem liderança de mercado? Porque não conseguem criar o futuro. O mesmo vale para os profissionais”.

“Transformar matéria-prima em manufatura aumenta pouco o valor do produto. O valor só aumenta mesmo quando há uma marca forte atrás.”

“Hoje o Brasil conquista mercados jogando os preços de seus produtos no chão. Está na hora de inverter esta equação, sofisticar, oferecer produtos diferentes, com identificação própria, agregar valor, obter maior receita”.

“As empresas estão cada vez mais pressionadas pelo mercado por redução de custos e ganhos de eficiência. Além disto, precisam encontrar diferenciais competitivos que fortaleçam a imagem, a reputação e proporcionem longevidade aos seus negócios”.

“Na era pós-industrial quem vence nos mercados externos não são mais os que produzem os bens, mas sim os que controlam marcas e redes de distribuição”.

“A melhor localização de uma empresa é na mente do consumidor”.



O sucesso está de volta.

31 de março a 3 de abril de 2008

Centro de Eventos ABCZ • Uberaba - MG

Mercado • Legislação • Tecnologia • Inovação



II Congresso Internacional de Tecnologia na Cadeia Produtiva da Cana

Informações: (34) 3315.4100 • www.concana.com.br • concana@fazu.br

Realização

Comercialização e Marketing: (11) 3063.1899



São Paulo	Carlos	- (11) 9105.2030	• carlos@publique.com
	Marli	- (11) 9164.0868	• marli@publique.com
	Álvaro	- (11) 9245.1110	• alvaro@publique.com
Uberaba	Vânia	- (34) 9105.1273	• vania@publique.com
	Cláudia	- (34) 9125.9276	• claudia@publique.com
Goiânia	Pahêdra	- (62) 9639.7292	• pahedra@publique.com
Campo Grande	Carol	- (67) 8112.9434	• carol@publique.com

 **Confiabilidade é Tudo.**



X-life™ é um conceito de qualidade superior que oferece vida útil prolongada.



FAG



Agrícola | Ferroviário | Mineração | Papel e Celulose
Petroquímico | Siderurgia | Sucroalcooleiro | Têxtil

O Grupo Schaeffler, Divisão Industrial, produz rolamentos de agulhas, de rolos e de esferas, rótulas, guias lineares, mancais de ferro fundido ou de chapas de aço, roletes, rolos cilíndricos e pinos nas marcas INA & FAG, sempre visando a sua confiança. Por meio da engenharia de desenvolvimento disponibiliza aos mercados Agrícola, Ferroviário, Mineração, Papel e Celulose, Petroquímico, Siderurgia, Sucroalcooleiro e Têxtil todas as informações sobre dimensionamento, aplicação e inovações, buscando parceria para os melhores resultados na utilização de seus produtos. O Grupo Schaeffler é um dos líderes mundiais em componentes automotivos, industriais e aeroespaciais, com 80 fábricas, 100 escritórios de vendas e aproximadamente 58 mil colaboradores em todos os continentes. Afinal, confiabilidade é tudo.

0800 11 10 29 | sac.br@schaeffler.com
www.schaeffler.com.br

SCHAEFFLER GROUP
INDUSTRIAL

Fermentec



A volta da guerreira

Após vitórias como a de São Silvestre em 2001, a atleta Maria Zeferina sofreu uma série de lesões, mas não desistiu, conquistou novo patrocinador e voltou a subir ao pódio

No final da tarde de 31 de dezembro de 2001, a atleta Maria Zeferina Baldaia, moradora na cidade de Sertãozinho, corria nas ruas da capital paulista rumo a ser a terceira brasileira a conquistar a tradicional corrida de São Silvestre. Ao correr Zeferina era movida pela satisfação de fazer o que gosta, pela vontade de ser campeã e também pela cana-de-açúcar. Zeferina tinha como patrocinadora a Cia. Energética Santa Elisa. É o apoio do patrocinador que dá maior segurança, estímulo, tranquilidade para se dedicar ao esporte e melhores condições para se tornar um atleta de ponta. Maria Zeferina fez bonito, desfilou a marca Santa Elisa por ruas, pistas e pódios. Era a agroindústria canavieira ajudando a realizar o sonho de uma cortadora de cana que tinha como pista de

treino os carregadores dos canaviais. Zeferina era raça, era Sertãozinho e a cana-de-açúcar na mídia. Mas o tempo passou, as lesões se acumularam, o patrocínio se foi, e Zeferina deixou não só de figurar no pódio, mas também nas provas. "A gente treina forte e as lesões fazem parte da vida do atleta", explica. No entanto, a ex-cortadora de cana não desistiu de correr nem de voltar a subir ao pódio. "Fui tratando das lesões e não deixei de treinar. Uma hora ia dar certo", apostava Zeferina. Dizem que Deus ajuda aqueles que persistem dando até uma mãozinha ao destino. Foi o que aconteceu com a atleta. No último mês de novembro, o empresário Henrique Vianna de Amorim, presidente da Fermentec, e seu filho Henrique Neto, pegaram um voo de Belo Horizonte a Ribeirão Preto. "Ao lado de meu filho, sentou-se uma moça que eu achava que conhecia. Lembrei-me da Zeferina, pois ela era uma das nossas, era do setor e seu esforço havia me marcado. Falei para meu filho puxar conversa para saber se realmente era quem eu estava pensando. E era", conta Henrique Amorim.

Patrocínio da Fementec – Zeferina vinha de Belo Horizonte onde havia participado de uma prova, disse que estava voltando a competir, mas que não tinha patrocínio, recebia ajuda do Clube Atlético Pinheiros da cidade de São Paulo. “Trabalhamos no setor sucroalcooleiro e nós nos tocamos por ela, sua origem como cortadora de cana e que, com muito esforço, conseguiu um lugar merecido no esporte brasileiro. Achamos que ela merecia uma nova chance após tantos problemas que enfrentou”, salienta o presidente da Fermentec.

Zeferina conquistou o apoio da empresa e, a marca Fermentec passou a estampar a camiseta da atleta e marcar presença na mídia, pois as conquistas recomeçaram. Uma semana antes da São Silvestre, Zeferina chegou em segundo lugar na Corrida Pan-Americana, realizada na cidade do Rio de Janeiro. Depois conquistou o terceiro lugar na São Silvestre, o que rendeu muita alegria, já que se dizia satisfeita apenas em terminar o percurso. No início da prova a atleta chegou a ameaçar a liderança da queniana Alice Timbilili, vencedora da edição de 2007.

A liderança na corrida por alguns quilômetros, a visibilidade na televisão e o lugar no pódio, mostraram que a ex-cortadora de cana, superou os problemas físicos e aos 35 anos estava novamente no páreo e com ela o setor sucroalcooleiro. O público poderia não saber o que era aquela marca Fermentec que Zeferina carregava no peito, mas quem é do setor sabe, tanto que muitos empresários ligaram para dar os parabéns para Henrique Amorim. “Recebi muitos elogios pela iniciativa, inclusive do pessoal da Cosan que patrocina o XV de Piracicaba”, salienta Amorim. Após o terceiro lugar na São Silvestre, Zeferina conquistou a segunda posição na Corrida dos Reis em Cuiabá e o primeiro lugar na 10ª Corrida de São Sebastião, na cidade do Rio de Janeiro. Esses resultados foram até o fechamento desta matéria, com certeza outros virão, pois é incrível o número de corridas que um atleta participa, ainda mais para quem está com o objetivo de conseguir índice para os Jogos Olímpicos de Beijing, que começam em agosto na China. Trata-se de um tempo mínimo estabelecido pela Confederação Brasileira de Atletismo (Cbat), existem dois índices: o “A” que no feminino é de 2 horas e 37 minutos (o país pode levar até três corredoras que conseguirem esse tempo), e o “B” de 2 horas e 42 minutos (só pode ir uma corredora com esse tempo).

Apoio de casa – Zeferina tem muita esperança em conseguir a classificação. “Em 2002, fiz o tempo de 2 horas e 36 minutos”, observa. Para alcançar o objetivo, a atleta que mede 1,50 m e pesa 48 quilos, treina de quatro a seis horas por dia, perfaz 160 km por semana e tem até o próximo mês de maio para alcançar o índice. A pista de treino continua sendo os carreadores dos canaviais de Sertãozinho,



Henrique Amorim cumprimenta Maria Zeferina, patrocinada pela Fermentec

porém nenhuma empresa da capital sucroalcooleira mundial estampa sua marca no uniforme da atleta. “A Zeferina precisa de mais estrutura para alcançar a classificação. A Fermentec é uma empresa pequena, mas está fazendo a sua parte porque ela merece e também por representar o setor”, ressalta Amorim. Zeferina agradece muito o apoio da Fermentec e espera o patrocínio de outras empresas. “Poderia ser um apoio de casa”, diz a atleta referindo-se a Sertãozinho. Em relação aos seus 35 anos, sem problemas, a carreira de um maratonista pode ir até aos 45 anos.

Após a São Silvestre, Amorim foi procurado pelo corredor Anoé, que obteve (sem patrocínio) o terceiro lugar na São Silvestre de 2007. “Ele é de Jardinópolis, cidade canavieira. Infelizmente, não pudemos ajudá-lo. Mas seria muito bom se outra empresa do setor o fizesse”, declara o presidente da Fermentec que faz um alerta: “Não se trata apenas de apoio ao esporte, também é marketing. O setor sucroalcooleiro precisa muito melhorar a sua imagem e as empresas que fornecem para as usinas fazem parte do setor.”

Para patrocinar

Maria Zeferina

entre em contato no fone (16) 3942 1803

Anoé

entre em contato no fone: (16) 9131 2160

Minas Gerais bate recorde de produção de cana

Minas acirra a disputa com o Paraná pelo segundo lugar no ranking de maior produtor de cana e também se firma na área de eventos sobre o setor



Integrantes da organização do Concana se reúnem para definir temas e palestrantes

A safra mineira de 2007/2008 encerrou com uma moagem de aproximadamente 35,6 milhões de toneladas de cana. A produção apresentou elevado crescimento em torno de 22%, maior que na safra passada quando atingiu 18% de variação. Nos últimos cinco anos, a produção de álcool em Minas cresceu 19,72% ao ano, enquanto o crescimento para todo o Brasil foi de 8,91% anual. “Já subimos da quinta para a terceira maior produção do país”, afirmou Luiz Custódio Cotta Martins, presidente do Sindaçúcar e **Siamig** – Sindicatos da Indústria da Fabricação do Álcool e da Indústria do Açúcar no Estado de Minas Gerais. E a expectativa é que ainda em 2008, Minas assuma a segunda posição do estado do Paraná. “Caso não aconteça em 2008, em 2009 não passa”, salienta Martins confiante no potencial mineiro para o aumento de produção, “o que não falta é área para a expansão”. Até 2012/13, os investimentos esperados para Minas Gerais somam US\$ 3,5 bilhões, com a previsão de instalação de 21 novas unidades e a expectativa de uma safra de 78 milhões de toneladas

de cana-de-açúcar; 3,9 bilhões de litros de álcool, 4,3 milhões de toneladas de açúcar, e a geração de 50 mil novos empregos somados aos atuais 130 mil.

Concana – antecipando-se ao fato de que Minas vai ser um dos principais pólos sucroalcooleiro do mundo as Faculdades Associadas de Uberaba (Fazu), a Fundação Educacional para o Desenvolvimento das Ciências Agrárias (Fundagri) –, a Universidade de Uberaba (Uniupe) e a Associação dos Fornecedores de Cana da Região de Campo Florido (Canacampo), lançaram, em 2007, o Concana – Congresso Internacional de Tecnologia na Cadeia Produtiva da Cana. O evento, que contou com a explanação de especialistas na área, recebeu 1682 participantes, e comitivas dos Estados Unidos, Japão, Venezuela e Paraguai.

“O Concana será ainda melhor e maior em 2008”, garante João Machado Prata Júnior – coordenador geral do evento e diretor da Fundagri. Várias instituições, que receberam a visita da comissão organizadora do Concana, já declararam apoio ao evento. Entre elas: Embrapa, Cemig, Epamig, Indi, Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável, Secretaria de Estado

da Agricultura e Pecuária, Secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, Faemg, Departamento Federal da Agricultura, IMA, Emater/MG, Asbraer, Casemg. "Muitas outras entidades públicas e privadas ainda serão contatadas", comenta o coordenador.



João Machado Prata Júnior,
coordenador do evento

Data e local do Concana – O Concana acontece de 31 de março a 03 de abril no Centro de Eventos Rômulo Kardec de Camargos, na Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), na cidade de Uberaba. A solenidade de abertura acontecerá no dia 30 de março e os temas centrais serão Mercadologia (01/04), Meio Ambiente/Tecnologia (02/04), e Logística/Inovação (03/04). Especialistas vão expor as últimas novidades de assuntos como co-geração de energia, crédito de carbono, álcoolquímica, entre outros.

Entre os palestrantes já confirmados (até o momento do fechamento desta edição) estão:

Walter Maccheroni Júnior –

Canavialis. Tema: Biotecnologia na evolução da cana-de-açúcar.

Paulo Kronca –

Usina Coruripe. Tema: Novidades da Reforma do Canavial - Rotação de Cultura

Cleber Moraes –

Canaoeste. Tema: Mal momento do ATR. Até quando?

Marco Antônio Rodrigues da Cunha

– Cemig. Tema: Co-geração de energia

Wilson Roberto Vasconcelos –

Grupo Ultra. Tema: Alcoolquímica.

Mais informações no site:
www.concana.com.br

O aço inox da InterSteel é tão indispensável para sua usina, como em alguns momentos da sua vida.



 **INTERSTEEL**
15 Anos
Certificada: ISO9001

Distribuidor
Chapas • Barras • Tubos
Serviços em corte
Escovamento • Endireitamento
(11) 6167-3536
www.intersteel.com.br



Os executivos valorizam a mobilidade e a conveniência de acessar serviços pessoais ou de um escritório em qualquer lugar e em qualquer hora

No breve intervalo para o café, em um importante evento sobre o mercado sucroalcooleiro, a imagem mais presenciada era a de vários executivos acionando o telefone celular. Alguns com dois aparelhos ao mesmo tempo, como mostra a foto de Roberto Holanda, presidente da Alco (Associação Brasileira da Indústria de Álcool). “Um celular e outro smartphone. As informações são muitas e não há tempo a perder”, salienta Holanda. Poucos produtos de tecnologia “explodiram” de forma tão rápida no Brasil quanto o telefone celular. Antes mero acessório de luxo, hoje é parte do cotidiano de qualquer pessoa que precise estar acessível. Segundo dados da Anatel, o país tem hoje mais de 100 milhões de linhas de telefonia móvel habilitadas.

Ter dois ou até mais telefones celulares tornou-se comum entre os executivos sucroalcooleiros. Muitos desses executivos não ficam fixos em escritórios ou em áreas urbanas, no mesmo dia estão no campo, na cidade, em Estados diferentes, quando não em países. É fundamental saber o que está acontecendo na empresa, as cotações das bolsas, os rumores do mercado... enfim, não podem jamais ficar fora de área. Por isso, as principais exigências desse tipo de usuário são acessibilidade e bateria de longa duração.

Telefonia celular deve cobrir todo o Brasil até o final de 2009, prevê Anatel – esse desejo de acessibilidade total ainda não é possível no Brasil, os sinais de telefonia móvel deverão cobrir todo o país até o final de 2009, de acordo com informações da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel). Atualmente, apenas as cidades com mais de 30 mil habitantes recebem o serviço. Para estimular as operadoras a atender os municípios menos populosos, a Anatel prepara um edital que propõe redução no preço da concessão. As prestadoras de telefonia celular não obedecem às mesmas regras de universalização impostas pela agência às prestadoras de telefonia fixa, e

FORA DE
ÁREA





Executivos como Antônio Pádua, consultor técnico da Unica, nunca podem estar fora de área

não têm obrigação de fornecer o serviço em todos os locais. Elas preferem operar em locais de maior concentração de pessoas e pagam ao governo federal pela concessão do sinal de rádio-frequência. Por causa disso, diversos municípios pouco populosos da Amazônia, Pará e Amapá, por exemplo, não têm cobertura de sinal de telefonia móvel.

Para os executivos a opção é o smartphone – enquanto as operadoras impõem restrições, os fabricantes de aparelhos celulares querem atender todos os nichos e lançam modelos cada vez mais incrementados. Por que carregar na bolsa celular, câmera, GPS e MP3 player se há modelos que juntam todos estes recursos? Os celulares vão desde os especialmente pensados para música aos que levam grifes famosas no nome.

Focadas no público que valoriza a mobilidade e a conveniência de acessar serviços pessoais ou de um escritório em qualquer lugar e em qualquer hora, os fabricantes criaram os smartphones, aparelhos que combinam funções de telefone celular e computador de mão. São caros, mas alguns modelos podem, sem maiores problemas, substituir um notebook em tarefas básicas do dia-a-dia. A maioria

roda o sistema operacional Windows Mobile (aparelhos Nokia rodam o Symbian OS, e os Treo usam o Palm OS). Possibilitam acessar a Internet, enviar e receber e-mails em tempo real, fazer sincronização do catálogo de endereços e calendário do Outlook, ouvir músicas, tirar e enviar fotos e gravar vídeos. Além disso, os smartphones são quadri-band, característica ideal para Roaming Internacional, possuem viva voz, discagem por voz e câmeras de até cinco megapixels.



José Pessoa de Queiroz Bisneto está entre os executivos com mais de dois aparelhos

Smartphones de graça – os smartphones são mais caros que os convencionais, mas as operadoras estão realizando promoções amarradas aos planos de telefonia em que aparelhos por volta de R\$ 2.000 saem por R\$ 500 ou até de graça. A TIM trouxe para o mercado uma oferta agressiva de celulares inteligentes com pacotes de dados para desfrutar desses serviços. A operadora oferece descontos agressivos em nove modelos de smartphones. São eles: Motorola A1200i e MotoQ; Palm Treo 680; HTC S621; Samsung i710; modelos Nokia E62, N65, N73 e N95. Para adquirir um aparelho com o preço promocional, basta que, na hora da compra, o consumidor opte por um plano Pós-Pago TIM Brasil (a partir de 120 minutos) e contrate um pacote de



Henrique Penna de Siqueira, diretor-técnico da Jalles Machado não dispensa seu aparelho celular

dados. Para adesões até 31 de março de 2008, durante os seis primeiros meses, a assinatura mensal do pacote de 250MB é de R\$ 19,00 e a de um Giga, R\$ 49,00. Após esse período, passarão a custar R\$ 29,00 e 69,00, respectivamente.

Dicas para facilitar a compra – na hora da compra, confira a quantidade de memória disponível e o tipo de cartão usado para expansão. Cartões SD e seus derivados (MicroSD, MiniSD) são os mais populares, e fáceis de achar em qualquer loja de fotografia ou informática. Um modelo com Wi-Fi é uma boa opção, pois permite acesso à Internet mais rápido do que na rede da operadora (e economiza no plano de dados). Ah, se possível assine um plano de dados ilimitado já na hora da compra, para não tomar um susto com a franquia de consumo (geralmente medida em megabytes) nos planos tarifados. E não se esqueça de verificar se o software que acompanha o aparelho é capaz de sincronizar dados com os aplicativos que você usa (especialmente se o seu computador é um Mac). Os aparelhos mais cobçados no momento: MOTO Q GSM - Equipado com o Windows Mobile

Aparelhos de smartphones: facilitando a vida dos executivos



6, tem versões de bolso do Internet Explorer, Outlook e MSN Messenger. O Documents to Go permite ver e editar textos, apresentações e planilhas criadas com o Microsoft Office, bem como visualizar arquivos PDF. Tem Bluetooth estéreo, mas não tem Wi-Fi —o acesso à Internet é feito via GPRS a até 117 Kb/s. Tem tela de 2.4 polegadas, teclado QWERTY e cartão MicroSD de 512 MB, expansível a até 1 GB. Preço sugerido: R\$ 1.299.

Nokia E62i - Smartphone corporativo com teclado QWERTY e sistema operacional Symbian. Tem câmera de 2 MP, Wi-Fi e Bluetooth e memória expansível com cartões MicroSD. O aplicativo QuickOffice lê e edita arquivos produzidos pelo Microsoft Office. Também tem visualizador de PDFs, navegador Web (baseado no código do Apple Safari) e se integra a servidores de e-mail Blackberry. A bateria chegou a 12 horas de conversação. Preço sugerido: R\$ 1.300

Samsung i710 - Roda o Windows Mobile 5 for Pocket PC com todos os recursos típicos (Pocket Office, Internet Explorer, sincronia com o PC) e tem tela de 2.8 polegadas sensível ao toque. Não tem teclado QWERTY. Tem câmera de 2 MP e memória interna de 55 MB, expansível com cartões MicroSD. Entre os recursos mais interessantes, um software que fotografa cartões de visita e adiciona as informações à agenda. A bateria chega a mais de 8 horas de conversação. Preço sugerido: R\$ 1.299.

Sony-Ericsson P1 - Baseado no sistema

operacional Symbian 9.1, capricha na conectividade, com Bluetooth, Wi-Fi e navegador Opera, que mostra na tela de 2.6 polegadas as páginas como seriam vistas no PC. A memória de 160 MB pode ser expandida com cartões M2 (um de 512 MB acompanha o aparelho). A câmera de 3.1 MP tem foco automático e “escaneia” cartões de visita e adiciona as informações à agenda. Lê e edita aplicativos da Microsoft e sincroniza e-mails e agenda com o PC. Tem teclado QWERTY e tela sensível ao toque. Preço sugerido: R\$ 1.999.

Blackberry 8800 Preto - GSM - Tim - Sistema de GPS integrado para navegação, sistema Push Mail, teclado QWERTY, RIM wireless modem, memória expansível com cartão de memória Micro SD, permite visualizar arquivos: Word, Excel, PowerPoint, PDF, as informações não são apagadas em caso de falta de bateria, compatível com Yahoo Messenger e Google Talk, gestão completa das funcionalidades de e-mail e PIM: serviço always on & push dos e-mails, sincronização do calendário (OTA), contatos e tarefas (USB). Alinhamento total entre o Blackberry e o sistema de e-mail da empresa (Exchange ou Lotus Domino).- E-mail: wireless & serviços de dados com solução completa de segurança utilizando 3DES e AES. Porta USB e carregador de viagem: tradicional ou através de conexão USB com micro possibilitando rápido carregamento da bateria.-Trackball. Preço sugerido: R\$ 2.449.



**O seu consumidor
também usa
o nosso Aço!**

Tubos

Com e sem costura,
redondos, quadrados,
retangulares, Laticínios,
Resistências, Tubulões e
Calandrados.

Tubos Mecânicos

Furados de Barras
e Centrifugados

Barras

Redondas
Quadradas
Sextavadas
Chatas e
Cantoneiras

Chapas

Inteiras
Cortadas a
Plasma
e Guilhotina
(sob medida)

Conexões

Curvas
Tês
Reduções
Caps
Pestanas e
Nipples.



Nós fazemos o seu estoque

Estr. Particular Sadae Takagi, 375
Cooperativa • S.B. do Campo
CEP: 09852-070 • SP
Fone: 11 4393.3500
Fax: 11 4393.3510
www.inbranox.com.br
inbranox@inbranox.com.br

**Se anunciar em outros veículos de comunicação do setor
sucroalcooleiro tem sido uma surpresa, espere só para ver
o que terá no Guia de Compras SA 2008/2009!**

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

Nós do Guia de Compras SA pensamos, sobre todos os aspectos, em como conduzir seu anúncio sem deixar com ele se perca por falta de acesso, por isso, a primeira regra é distribuir seus exemplares **gratuitamente**.

Pensou se o público tivesse que pagar para ver seus anúncios?

E isso não é tudo, tem que ter o melhor conteúdo.

Nas mais de 300 páginas do Guia de Compras SA, edição 2007/2008, têm: índice de empresas, de produtos e serviços, usinas e destilarias do Brasil e da América Latina, novas unidades, entidades do setor, agenda de eventos; tudo isso em três idiomas e com tiragem de 5000 exemplares auditada.

Não fique fora da edição 2008/2009!

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



Os peixinhos de José Pessoa

O empresário José Pessoa ao lado de seu filho José: paixão pelo mercado financeiro



Viu como o tema mexe? E como a CanaMix vai abordar os temas de interesse dos executivos, os filhos não poderiam ficar de fora. Diz um ditado que: filho de peixe, peixinho é. Vamos mostrar nesta editoria todos os tipos de filhos, os que seguiram ou tudo indica que seguirão os passos do pai ou da mãe, os esportistas, artistas, colecionadores e até aqueles que não fazem quase nada de diferente, mas isso aos olhos dos outros, porque para os pais eles são o máximo. Nesta primeira edição apresentaremos três dos cinco filhos do empresário José Pessoa de Queiroz Bisneto, presidente das Empresas JP.

Sem dúvida alguma falar sobre negócios é o assunto preferido dos executivos, mas tem um outro tema que os deixa embevecidos... filhos.

Quando perguntamos sobre seus filhos imediatamente os olhos brilham, um sorrisinho tipo “eu sou demais” surge na face e tem início o desfile das façanhas dos herdeiros. Sim, os executivos também são pais e mães corujas.

O ex-ministro da agricultura Roberto Rodrigues, em um encontro internacional de produtores de cana-de-açúcar, ao ouvir uma simples menção sobre seu filho o engenheiro agrônomo Paulo Rodrigues, disse rapidamente:

“O Paulinho é sensacional. Com certeza é o resultado de melhoramento genético”.

“É o cara” – José Pessoa de Queiroz – bisavô de José Pessoa, presidente da Cia Brasileira de Açúcar e Álcool (CBAA) –, era conhecido como um fabuloso negociante. E realmente o era, afinal começou a trabalhar como caixeiro de loja. Em 1909 criou a sua própria firma: J. Pessoa de Queiroz, importadora de artigos finos. Perdeu todos os bens durante a revolução de 30 e foi deportado para a Europa. Na volta, reconstruiu tudo. Montou a usina Santa Therezinha (que chegou a ser a maior da América Latina), criou fundição, tecelagem, casas de comércio, três bancos, a Companhia Usina do Outeiro (em Campos), a Companhia Industrial Deodoro, no Rio e o Jornal do Comércio.

Seu bisneto José Pessoa herdou o dom de ser empreendedor, em 1980 era um comerciante de melaço, hoje, comanda seis unidades produtoras de açúcar e álcool. E parece que essa tradição de “bons de negócio” vai continuar, dizem que o terceiro

filho de José Pessoa, o jovem José Lyra Pessoa de Queiroz, 18 anos, herdou esse dom. Sua fama vem de bastante tempo, aos 12 anos, sua habilidade para os negócios já chamava a atenção de seu bisavô José Adolfo Pessoa de Queiroz, que na época o comparou com os dois Josés – o tataravô e o pai. “Tudo esse menino quer negociar. Teremos outro grande negociante na família”.



“Teremos outro grande negociante na família”, observa José Adolfo Pessoa de Queiroz

Para os funcionários das Empresas JP, José é o “cara” nos negócios, mostra habilidade e envolvimento.

Ao ser questionado sobre esse seu dom, José Filho, como é chamado, disse “não ser isso tudo”. Confessa que sempre gostou de ganhar seu próprio dinheiro, por isso, quando surge a oportunidade de fazer algum negociozinho e levantar uma grana, ele batalha. Também nunca abriu mão de fazer estágios em empresas dos amigos de seu pai e sempre que pode participa de reuniões de negócios nas Empresas JP.

Conta que sua paixão é o mercado financeiro. Já foi a pregões da Bolsa junto com o pai e no ano passado participou de um jogo virtual da Folha Invest que tem no site da Terra, onde o jogador entra com 100 mil reais para investir na Bolsa. “Meu desempenho foi muito bom, em três meses ganhei 45 mil reais, mas era dinheiro de mentira. Quero ganhar de verdade”, declara. Mas segundo

NOVATRAC

A peça certa para a solução que você procura

Quando a manutenção do equipamento é necessária, procurar peças de alta qualidade é a melhor decisão. Escolhas certas resultam no máximo aproveitamento de tempo, investimento e principalmente, de produtividade. Portanto, apresente os seus desafios à Novatrac e encontre as soluções mais adequadas para os seus negócios. A Novatrac transforma o seu quebra-cabeça em um pólo de oportunidades.



NOVATRAC
COMÉRCIO DE PEÇAS PARA TRATORES CATERPILLAR

www.novatrac.com.br

R. Augusto de Lello, nº 70/80 | B. Sta Rosa | Piracicaba | SP | SAC 55 19. 2106.5566

José Filho para atuar no mercado financeiro é preciso acompanhar as tendências, estar por dentro da movimentação, enfim estudar o mercado, e como no ano passado não teve tempo para isso – estava se preparando para o vestibular –, contentou-se por enquanto, com a bolsa virtual. José Filho quer fazer engenharia de produção ou civil – entrou duas vezes na Mackenzie, mas seu objetivo é a USP. Comenta que gosta do negócio da cana-de-açúcar e diz que pretende ser como o pai. “Meu pai conta que quando era adolescente achava que não conseguiria fazer tudo o que o pai dele fizera. E veja, ele conseguiu até mais. Quero aprender com ele e nem preciso superá-lo, se conseguir ser igual está perfeito.”



João aos 11 anos já era um fã da cultura japonesa

Tudo começou com os desenhos mangá – João Lyra Pessoa de Queiroz é o quarto filho de José Pessoa, só tem 16 anos, mas quando o assunto é sobre cultura japonesa o garoto fala como gente grande. João conta que o interesse começou quando era criança e assistia na TV os desenhos japoneses com estilo mangá. Viajando por esse universo de os Cavaleiros do Zodíaco e Dragon Ball Z, com personagens com olhos redondos e brilhantes, luta de espadas, faces com queixos pontudos, com direito a gotas de suor e sangue, João foi se envolvendo pelos gostos da terra do sol nascente.

Os desenhos de TV levaram às revistas em quadrinhos com os personagens desenhados em estilo mangá. Traço simples, porém marcante, além de ser um símbolo

da cultura japonesa. O mangá mais antigo já encontrado data de 1702 (Tobae Sankokushi) e já tinha divisão em quadrinhos e balões. João não se limitou a ler e apreciar, também aprendeu a desenhar no estilo mangá.

Com toda essa familiaridade, passar a gostar de comida japonesa foram dois palitos, João se delicia com shushis, sashimis e outros pratos menos conhecidos do público brasileiro. A escolha pela prática esportiva também sofreu a influência japonesa, João fez judô por dez anos e participou de vários campeonatos.



O desenho estilo mangá é uma tradição japonesa e João aprendeu a desenvolver esta arte

No ano passado realizou um sonho, passou 40 dias no Japão, visitou seis cidades e conheceu de perto costumes e o jeito de ser desse povo que admira tanto. “O que mais me chamou a atenção foi a organização, eles são demais”, conta João. Como o Japão está do outro lado do mundo e não dá para ir lá a toda hora, João se contenta com o bairro da Liberdade na capital paulistana. “Vou quase todo o sábado lá”. Como um profundo conhecedor dá uma dica de um lugar legal na Liberdade. “O meu favorito é o Karaokê Porque Sim”. Não é bem para cantar, confessa, mas o espaço é muito transado e lá servem um Lamen (macarrão) que é uma delícia. João, que cursa a 2ª série do ensino fundamental, não sabe ainda que profissão seguir, mas confessa que se puder aliar o gosto pela cultura japonesa à futura profissão ficará muito feliz.

Dica do João: Quando forem ao bairro da Liberdade visitem o Karaokê Porque Sim R. Tomás Gonzaga, 75 Bairro: Liberdade Tel: (11)3277-1557 São Paulo, SP



Como DJ, Marina faz a galera curtir, por exemplo, o Hip Hop seu ritmo preferido

A polivalente – Marina Lyra Pessoa de Queiroz tem 15 anos, mas sua agenda é lotada. Há cinco anos faz curso de teatro. “Amo representar”, declara a jovem atriz que tem nas comédias seu ponto forte. Mas as paixões da menina vão mais além. “Quando eu tinha nove anos eu queria aprender a tocar bateria, mas uma colega me falou que era uma coisa muito masculina. Então desisti, mas aos 13 anos resolvi cursar. Não é nada masculino. E adoro também”.

Marina e suas colegas do curso de bateria até formaram uma banda e já se apresentaram. “É muito legal tirar um som”, afirma a jovem baterista que gosta de tocar música Pop, mas para curtir prefere Hip Hop o que a estimulou a fazer um curso para DJ em que pode extravasar todo seu ritmo e colocar a galera para dançar. Apesar de gostar de tudo o que faz, Marina diz que ainda não sabe o que vai ser quando crescer. “Estou com muitas dúvidas em relação ao meu futuro profissional. Posso até vir a ser executiva como meu pai. Gosto do trabalho dele”, comenta. Mas no momento a garota confessa querer mesmo curtir outra paixão – viajar. Passou as férias na Europa e afirma que foi bom demais. “Ai, quero viajar muito.”



AÇOMEDI

INOX E METAIS



AÇOMEDI, tradicional empresa na comercialização de aço inox, possui um centro de serviços equipado com máquinas modernas, garantindo a qualidade de seus produtos. Para o setor **sucroalcooleiro**, a AÇOMEDI desenvolve peças de acordo com projetos, cortadas a laser até 1" (25,40), reduzindo o prazo de fabricação dos equipamentos.

AÇOMEDI, sinônimo de
Qualidade, Agilidade e Confiança.

Peça cortada a laser
com espessura de até 1"



IMAGZ.COM.BR



CHAPAS



Dobradeira CNC



Sliter



Aplainamento



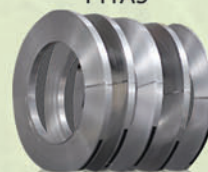
Estoque de bobinas

TUBOS



BARRAS CHATAS
E CANTONEIRAS

FITAS



DISCOS



BARRAS REDONDAS

Rua Nova Zelândia, 96 CEP 06412-070 - Barueri - SP
www.acomedi.com.br - acomedi@acomedi.com.br

Fone: +55 11 4199.1100
Fax: +55 11 4198.1011

Distribuidor:



O setor mais elegante



ESTILO 

Luciana Paiva

Carminha Ruete de Oliveira:
mercado financeiro e dicas de moda

Carminha, executiva do grupo Virgolino de Oliveira dá dicas de moda e destaca que é possível “ficar mais transado” sem abrir mão do estilo sucroalcooleiro.

Já virou praxe nos veículos de comunicação direcionados ao setor sucroalcooleiro publicar, na edição que circula no mês de março, matérias em homenagem ao Dia da Mulher. Confesso que fui eu quem lançou essa tradição, afinal já são 14 anos de dedicação à comunicação sucroalcooleira. Em minha primeira matéria sobre a participação da mulher na agroindústria canavieira entrevistei a executiva Carmen Aparecida Ruete de Oliveira. A Carminha não era daquelas filhas de usineiro que apenas ocupava o cargo de “primeira dama da empresa”, era uma executiva, formada em finanças, superintendente do Grupo Virgolino Oliveira e que entendia de mercado financeiro. Era uma mulher que mandava e bem em

um monte de homens. Um fenômeno para um setor tão tradicional. Só poderia virar notícia. Muitas safras depois, a presença feminina em cargos de liderança no setor aumentou, mas a Carminha ainda marca presença nas reportagens relacionadas ao tema, não só por ser precursora, mas por ainda ser “top”. Vem se superando ano a ano: tornou-se a única mulher no conselho da Unica; integra o conselho da BM&F – onde ajudou a elaborar um contrato de açúcar e depois, do álcool, para oferecer instrumentos de comercialização e visualização de preços –; e foi presidente do Sugar Club.

Estilo sucroalcooleiro –

Mas o enfoque desta matéria não é o Dia da Mulher e sim anunciar que a CanaMix tem a editoria Estilo que trará dicas de moda aos executivos sucroalcooleiros. E o que a Carminha tem a ver com isso? Tem tudo, ela será a consultora de moda desta coluna. É que além de entender sobre o complexo mundo do mercado, Carminha também domina o universo da moda, já

foi até modelo, e em Paris. A história é a seguinte: ainda adolescente Carmem saiu do Brasil, morou em Portugal, nos Estados Unidos e aos 17 anos estava na França cursando história da arte. “Ah, era incrível viver em Paris, mas a grana era curta para alguns luxos, então trabalhei como modelo para complementar a renda. Foi divertido, mas na época não se pagava muito bem. Achei que estava na hora de começar a me estabilizar. Daí resolvi voltar ao Brasil e cursar administração de empresas”, relembra.

Além disso, Carminha vive na cidade de São Paulo, visita grandes metrópoles mundiais, frequenta eventos badalados e muitas reuniões de negócios. Representa o lado cosmopolita do setor, assim tem autoridade para dar dicas, por exemplo, sobre: perfumes e

“O que a Carminha indicar eu uso” –

Não se trata de uma rasgação de seda, mas a mulher é poderosa também nessa modalidade, tanto que Rubens Ometto, presidente da Cosan, ao saber que a Carminha será nossa consultora de moda, anunciou: “O que a Carminha indicar eu uso”. Mas, no quesito vestuário, Rubinho, o homem mais rico do setor, não precisa se preocupar, pois Carminha o apontou como um dos executivos mais elegantes. Ela também chamou a atenção para o estilo de Eduardo Carvalho, executivo da ETH e Carlos Dinucci, presidente da usina São Manoel. “Não existe um padrão único para elegância, são vários estilos, o tradicional, o moderno, o esportivo...”, observa Carmen. O objetivo de fornecer orientações sobre o que usar, quando usar, as combinações que dão certo, como ficar na moda, peças práticas, despojadas ou



Rubens Ometto:
“o que Carminha indicar eu uso”



Eduardo Pereira de Carvalho,
da ETH, eleito como um dos
executivos mais elegantes do
setor: a gravata é um show



Carlos Dinucci,
presidente da usina
São Manoel, também
está na lista dos
elegantes

colônias, combinações de gravatas, sapatos finos, mas confortáveis, quando usar ou não ternos, roupas que não podem faltar na mala dos executivos; etc. E quando foi superintendente do Grupo Virgolino Oliveira morou na roça, quer dizer, em Itapira, com visitas constantes à Catanduva, outra unidade do grupo, por isso, senti na pele o calor do interior paulista, a poeira dos canaviais e sabe que o traje oficial dos profissionais do setor é a calça jeans e a camisa xadrez, além das botinas. Mas para Carminha isso não é problema. “Eles não precisam mudar o estilo, até porque é legal, mas podem ficar mais transados, colocar a camisa por fora da calça (sem o cinto), ou usar uma calça cargo.... Ah, e tem umas botininhas no mercado que são o máximo”, comenta nossa consultora.

elegantes... é para facilitar o dia-a-dia dos executivos, principalmente naquelas horas que pinta a dúvida: com que roupa eu vou?

Carminha ainda nos brindará com uma lista completa dos mais elegantes do setor. Parece uma coisa sem importância não é? Só que não é não. Durante um evento de mercado a notícia de que Carminha vai ficar de olho no estilo do executivo sucroalcooleiro e depois comentá-los na CanaMix, causou mais frisson que as previsões para 2008.

Eh, vaidade, todo mundo quer sair bonito na foto. Não se preocupem, com a ajuda da Carminha, além de bem informado, vamos contribuir para deixar o setor mais elegante.

Os prazeres da mesa

Um espaço para os executivos sucroalcooleiros revelarem seu lado gourmet

Luciana Paiva



Nos eventos de pré-lançamento da CanaMix além da apresentação do projeto, perguntávamos aos convidados quais temas gostariam de encontrar na revista, surgiram várias sugestões, uma delas meio inusitada: "quero saber o que os usineiros e os executivos do setor gostam de comer", disse um convidado participante do encontro em Piracicaba. Achei interessante e pensei que poderíamos dar uma incrementada na idéia, ao invés de apenas colocar que fulano gosta de churrasco, que cicrano prefere peixe, seria mais pessoal se os executivos passassem suas receitas. E a coisa rendeu! Descobri que a gastronomia é o hobby de muitos profissionais sucroalcooleiros, que nos finais de semana com a família, nos encontros com amigos e até em reuniões de negócios, trocam a gravata, pelo avental, o notebook pelo fogão, o capacete pelo chapéu de chef de cozinha e liberam o talento na produção de pratos criativos que encham de água a boca dos convidados. Gastronomia não é apenas culinária, abrange também bebidas, estética, conhecimento de utensílios de cozinha, a preocupação com o refinamento da

alimentação, a escolha correta dos produtos que vão compor o prato, conhecimento e cultivo de ervas aromáticas, a curiosidade para descobrir alimentos exóticos, criatividade para inventar ou incrementar receitas e até o dom de desvendar fórmulas secretas daqueles pratos de sucesso em que o chef não passa a receita.

A arte do prazer da comida motivou gênios como Leonardo da Vinci, inventor de vários acessórios de cozinha, de regras de etiqueta à mesa e ainda receitas. O criador da Mona Lisa foi precursor da nouvelle cuisine, e até mesmo fundou o restaurante "A Marca das Três Rãs" em Florença. A gastronomia também despertou curiosas sensibilidades em escritores como Jorge Amado que destacou os quitutes de Dona Flor, e em cineastas que nos ofereceram primorosas obras como o delicioso A festa de Babette. Por isso tudo, resolvemos criar a editoria Bom Apetite, um espaço para os "chefs" sucroalcooleiros divulgarem seus dotes culinários, o toque que faltava para revelar o lado gourmet de nossos executivos. Um cantinho reservado não para o "pecado da gula", mas para o



SUCROALCOOLEIRO

FRIGORÍFICOS

**MADEIREIRA, REFORESTAMENTO
PAPEL E CELULOSE**

CONSTRUÇÃO CIVIL

CITRICULTURA

METALÚRGICA

Maxi

Setores que beneficiam seus colaboradores com produtos Sudrat

A Sudrat é a pioneira na fabricação de repositores Hidroeletrólíticos e Complementos Alimentares, produtos estes que beneficiam diariamente mais de 500 mil colaboradores de vários setores.

A cada dia as empresas investem cada vez mais na qualidade de vida, passe a utilizar os produtos da linha Sudrat e conheça todos os nossos benefícios.



Mais Informações:

www.sudrat.com.br

**Av. do Níquel, 884 Distrito Industrial Assis S.P.
CEP19.812-040 Fones: (18) 3323-2722/ 3321-1330**



desabrochar da intuição, da descoberta dos prazeres da mesa – sem culpa.

O primeiro chef da Bom Apetite: nesta primeira edição quem nos brinda com sua sugestão é o executivo Vladimir Moreto. Formado em ciências contábeis e administração de empresas, Moreto dedica-se há 25 anos à agroindústria canavieira, trabalhou na Usina da Pedra, na Batatais, grupo Andrade e Açúcar Guarani. Entre suas paixões está a gastronomia. “Não só gosto de ler sobre o tema,

como vou para o fogão e até crio novas receitas. Além de ser muito relaxante, é um bom motivo para reunir os amigos”, declara o nosso chef, que nos passou uma de suas receitas favoritas, confira:

Peixe do Vladimir

Ingredientes:

- 1 quilo de peixe abadejo ou congrio rosa (temperado com limão+sal+pimenta – a seu gosto);
- 1 copo de requeijão;
- 1 pacote de creme de cebola;
- 1 copo de vinho branco de excelente qualidade;
- orégano a gosto;
- 250 gramas de queijo parmesão ralado;

Preparo:

- o peixe deve ser temperado com 1 hora de antecedência;
 - despeje o requeijão num pirex médio e esparrame;
 - coloque e misture no copo o creme de cebola e o vinho;
 - distribua as postas do peixe no pirex devidamente “untado” com requeijão;
 - despeje o conteúdo do copo (creme cebola+vinho) de maneira uniforme
 - salpique o orégano a seu gosto;
 - distribua o queijo ralado de maneira uniforme;
 - deixe de 15 a 20 minutos no forno a 200 graus
- Sirva acompanhado de: salada de folhas, arroz branco e vinho Branco.
Depois é só saborear. Bom apetite!!!





Saulo Garcia, sommelier da Enoteca Fasano, com Viognier de Campuget, o vinho certo para o "peixe do Vladimir"

O vinho certo para o "Peixe do Vladimir"

Visitamos a unidade da Enoteca Fasano, em Ribeirão Preto, para saber qual o vinho indicado. "Normalmente quando a receita leva vinho, o gourmet abre a garrafa, tira a taça que pede a receita e o restante acompanha o prato. Caso queira mais, abre outra garrafa do mesmo vinho", explica Saulo Garcia, sommelier da Fasano. O Peixe do Vladimir leva queijos e creme de cebola, por isso, segundo Saulo, o vinho indicado é o francês Viognier de Campuget safra 2005.

Viognier é o tipo da uva, ela é aromática. Trata-se de um vinho elegante, refrescante, com um leque de aromas amplo, tem um bouquet de mel, doce de laranja, pêssegos e frutas tropicais. "Corpo médio e acidez justa, combinando com os queijos e a cebola", completa o sommelier. Na Enoteca Fasano o Viognier de Campuget safra 2005 custa R\$ 117,00. Agora sim a receita ficou completa. Bom apetite!



O Viognier de Campuget safra 2005.



Quem quiser tirar dúvidas sobre a receita ou trocar idéias sobre gastronomia, pode entrar em contato com o Vladimir pelo e-mail: vladimir.moreto@terra.com.br

E também encaminhe suas dicas pra gente: luciana@pcebaldan.net



P&C, Com (34) 3338.6195



Fazenda São Cristóvão - Pirajuba/MG

"Optamos por **UBYFOL** para melhorar os níveis de produtividade. Nós precisávamos de **algo mais** e encontramos no **PROGRAMA UBYFOL DE NUTRIÇÃO VEGETAL**, que nos ajudou muito, desde o plantio até a colheita. Tivemos um rendimento expressivo, com taxas de 6% a 10% de aumento na produção, tanto em toneladas de cana por hectare, quanto em açúcar por hectare."

Usina Santo Ângelo
vencedora do Prêmio de Reconhecimento concedido pelo Índice IDEA de Produtividade Agrícola - safra 2006-07

UBY AGROQUÍMICA

ubyfol@ubyfol.com.br
www.ubyfol.com.br
Fone: (34) 3319.9500 • Uberaba - MG





Pescar é um dos passatempos preferidos dos executivos sucroalcooleiros.

O contato com a natureza e a briga com o peixe propiciam uma sensação de relaxamento

Eita, que peixão!



O tempo é curto, mas nas raras oportunidades de folga muitos executivos do setor escolhem como opção de lazer a pesca. A paixão pelo esporte é tanta que mesmo durante um encontro de negócios, quando surge o assunto pescaria os executivos se empolgam e passam a narrar suas “brigas” com o peixe e de imediato tem início a competição sobre quem físgou o maior peixe.

Roberto Rezende Barbosa, presidente do Grupo Nova América, se diz um aficionado pela pesca. “Quase não tenho tempo, mas quando dá vou correndo pescar”, afirma Roberto que gosta de pescar no Pantanal, se aventurando na maior região alagada do planeta. “A gente nem vê o tempo passar. E quando físga é aquela briga boa com o bichão”, comenta. Mas sua última pescaria foi no rio Araguaia. “Peguei uma pirarara desse tamanho...”. Como estava em um evento e não tinha a foto para apresentar, Roberto abriu os braços mostrando o



Bressan e o tamanho do peixe

é internacional. Peter Baron, secretário executivo da Organização Internacional do Açúcar (OIA), ao ver Bressan com os braços abertos quis saber o que acontecia. “Ah, pescaria! Eu gosto muito”, afirmou Baron já mostrando o tamanho do maior peixe que físgou. Dos três pescadores, Bressan não quis se passar por mentiroso e nos enviou as fotos comprovando a captura do pintado de 20 quilos. Já os peixes de Roberto e Baron ficaram como histórias de pescador.

E o prêmio vai para Ângelo Bressan –

“a mentira do pescador nem sempre tem pernas curtas”, diz Bressan. “Além das fotos do nosso aquático de grande porte, tenho o testemunho de meu filho, que é um dos fotógrafos. Havia outro barco conosco que, além da



Peter Baron e o tamanho do peixe



Roberto e o tamanho do peixe

tamanho do peixe.

Essa foi a deixa pra Ângelo Bressan, ex-coordenador do departamento de Açúcar e Álcool do Ministério da Agricultura, entrar na conversa e discorrer sobre sua habilidade com o molinete. Bressan não dispensa uma pescaria pode ser em qualquer lugar, mas o preferido é o Pantanal. “No rio Paraguai pesquei um pintado de 20 quilos, levei mais de uma hora para vencê-lo. Foi emocionante”, conta e abre os braços mostrando o tamanho do peixe. O gosto por pescaria



Que briga boa, hem Bressan!?!



Pesado só!



O prêmio

torcida contra o peixe, fez as demais fotos”, completa. Está certo, Bressan, depois disso tudo nós acreditamos, mas que fim levou o peixe? “Infelizmente para o azarado peixe, fizemos uma bela panelada com ele, afinal já estava maduro o suficiente para não fazer falta para o futuro”, explica-se nosso grande pescador.

Ta nervoso? Vai pescar – para os pescadores não há melhor jeito de relaxar do que a pescaria. “Deu um tempinho eu vou pescar. Faço isso há 40 anos. E, realmente, é o melhor remédio para a cabeça quente”, afirma João Suzigan, proprietário da Begllim, empresa especializada na área de big bags. Suzigan e seu filho Christian comemoram o fato de o Brasil ser muito bem servido por rios, além de todo aquele marzão, não faltando assim opções para dar uma relaxada. Pode ser no Pantanal, no rio São Francisco, no Grande, no Araguaia, lá estão eles. “Pescar é muito bom, mas as pessoas precisam respeitar a natureza. Sempre encontramos lixo nos rios, além do não cumprimento às regras. Muitos não praticam a pesca esportiva”, conta Suzigan.

Christian alerta que falta fiscalização. “Nós levamos uma trena, quando pegamos um peixe menor que a medida oficial, devolvemos para a água. Mas tem muita gente que não faz isso. Passam tarrafa, fazem arrastão. Existe muito ‘pagamento de bola’ por parte dos infratores para ser liberado”, completa. Os pescadores lamentam a atitude desses depredadores. “Quem gosta de pescar não faz isso”, observa Suzigan e conta que há 17 anos, pegou um tarpon com 39 quilos, lá na foz do São Francisco. “Peixe brigador, até mais que o dourado. Sem preservação não haverá mais peixes, muito menos com esse tamanho. Vai acabar a alegria do pescador.” Como todo pescador que se preze, Suzigan, tem rancho nas margens do rio (o dele é no rio Grande, em Orindiuva, SP), tem barco e equipamentos completos para a pesca. “Tem gente que pensa que pescaria é farra, bebedeira, não é não”. Para Suzigan é saber esperar pelo peixe, exercitar a percepção na hora em que ele belisca, ter habilidade



Christian e seu pai João Suzigan adquirindo novos equipamentos para pesca

para não perdê-lo, força e jeito para não cansar antes dele, além de ser uma ótima oportunidade para ficar com os amigos e até de fazer negócios. “Já fiz bons negócios durante as pescarias. Na hora da pesca não tem diferença de classes, a paixão pelo esporte faz todos se igualarem, facilitando o contato”, explica.

A pescaria começa bem antes –

O preparativo para uma boa pescaria começa vários dias antes, tem a escolha para onde ir, onde se hospedar, o que levar, a preparação da tralha... “Essa expectativa já deixa o pescador contente”, diz João Carlos Mijoler, gerente comercial da Martinelli Pesca e Náutica, localizada na cidade de Ribeirão

Preto – mas que também realiza vendas pela internet. João Carlos relata que o pescador é um consumidor que gosta de ficar por dentro das novidades. “Eles sempre visitam a loja atrás de lançamentos, pode ser uma isca diferente, uma carretilha ou até um chapéu que viu com outro pescador.”

De acordo com João Carlos, a maioria dos equipamentos utilizados é importada, “o Brasil ainda não desenvolveu tecnologia para atender esse público mais exigente”. O que falta também, na opinião dele, são cursos que ensinem a pescar. A arte da pesca, normalmente, passa de pai para filho, o aperfeiçoamento acontece ao prestarem atenção nas dicas dos mais experientes e a





boa prática.

Os barcos a motor começam a fazer parte da lista de objetos de desejo dos pescadores. "Nos Estados Unidos é muito comum as pessoas terem barcos, esse costume vem aumentando por aqui. Os preços e as condições de pagamento estão mais acessíveis", explica João Carlos. A demanda por motores também está em alta, os de 15 HP são os mais procurados.



Molinetes e carretilhas são excelentes opções para se presentear um pescador



Lanchas e barcos são objetos de desejo dos pescadores

Mas quem quiser presentear um amigo pescador ou agradecer ao cliente que é chegado em pescaria, não precisa dar um barco de presente, há opções bem mais baratas e que faz o maior sucesso como carretilhas, molinetes e iscas artificiais. Porém, o presente maior é convidá-lo para pescar.

Conte para a CanaMix suas aventuras no mundo da pescaria.

Aproveite e envie-nos também a foto, para não ficar apenas como história de pescador.
canamix@pcebaldan.net



Nas mãos de quem decide

A edição 2007 do Guia Oficial de Compras do Setor Sucroalcooleiro confirma o sucesso da publicação, são 308 páginas de informação, 90 anunciantes e muitos elogios dos profissionais do setor.

Vem aí a edição 2008/2009

Todos querem vender para o setor sucroalcooleiro, mas nem sempre aparecem de forma adequada, no veículo certo e para o público-alvo desejado. Resultado: os profissionais de compra das usinas ficam sufocados com a avalanche de informação recebida e o excesso de procura por parte dos vendedores.



Fernando Henrique Cardoso e Plínio César

O Ex-Presidente da República Fernando Henrique Cardoso, parabenizou os idealizadores do Portal Direto da Usina e ao analisar o Guia de Compra SA afirmou tratar-se de um material muito útil ao Setor Sucroalcooleiro.



Ex-Ministro Roberto Rodrigues

São iniciativas como essa, do Guia Oficial de Compras SA, que acrescentam e muito ao setor. Com o crescimento do mercado de cana-de-açúcar, o Guia de Compras torna-se uma ferramenta indispensável para todas as empresas fornecedoras e principalmente para os profissionais deste setor.



Marco Baldan e Plínio César: facilitando o intercâmbio entre o profissional de compras e as empresas fornecedoras

Há dois anos, os profissionais de marketing Plínio César e Marco Baldan montaram a PC & Baldan Consultoria e Marketing, justamente para facilitar esse intercâmbio, agregando valor e dinamizando o tempo

Patrocinadores



dos profissionais de compras. Para tanto, lançaram em 2006 o Guia Oficial de Compras do Setor Sucroalcooleiro, publicação com 128 páginas e 29 empresas anunciantes, distribuída gratuitamente para todas as unidades sucroalcooleiras do Brasil, direcionado exatamente para o profissional que decide a compra.



Plínio César entrega exemplar do Guia de Compras SA para Segundo Braoios Martinez, diretor-comercial da usina Jalles Machado, GO. Segundo salientou que o Guia de Compras SA facilita o trabalho do pessoal de compras

A receptividade ao produto foi excelente, tanto que a edição 2007 conquistou 90 anunciantes e um total de 308 páginas. “Para corresponder às expectativas, agregamos mais valor ao produto, o Guia de Compras SA passou a ser distribuído para todas as usinas e destilarias da América Latina”, destaca Marco Baldan, diretor da empresa. A publicação que tem tiragem de cinco mil exemplares foi auditada pela BLB Auditores Independentes, e impressa em

três idiomas: português, inglês e espanhol. Outra vantagem é que os anunciantes têm exposição na mídia impressa e também no site: www.guiadecomprasa.net



Pedro Robério Nogueira, presidente do Sindaçúcar de Alagoas, recebe exemplar do Guia de Compras SA e fica admirado com a excelente qualidade do produto

O Guia de Compras SA apresenta um índice de produtos e serviços divididos por áreas, traz também informações valiosas como a relação completa de todas as unidades sucroalcooleiras do Brasil e da América Latina (incluindo as novas), as entidades representativas do setor, agenda de eventos e um Balanço Nacional da Cana-de-Açúcar e Agroenergia desde a safra de 1948/1949. A inserção desses dados também agradou muito, Oswaldo Alonso, assessor técnico da Canaoeste – Associação dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo – está entre os profissionais que aplaudiram a iniciativa. “Parabenizamos pela excelência da publicação. Em particular, chamou-

nos a atenção as estatísticas sobre cana moída, própria e de fornecedor, por Estado e safras”, ressalta em e-mail enviado por Alonso aos diretores da PC & Baldan.



Ângelo Bressan, ex-diretor do departamento de Açúcar e Álcool do Ministério da Agricultura, elogia o Guia SA que apresenta um Balanço Nacional da Cana-de-Açúcar e Agroenergia desde a safra de 1948/1949

O Guia de Compras SA foi distribuído para todas as unidades produtoras, sua repercussão foi tão positiva e eficaz para a rotina de compras, que alguns profissionais entraram em contato solicitando mais exemplares, um deles foi Edson Luiz Stevanato, coordenador de compras da Cosan, maior grupo sucroalcooleiro mundial, com 17 unidades produtoras, 39 mil funcionários, produção de 40 milhões de toneladas de cana por ano e faturamento líquido de quase 4 bilhões de reais.

Com o Guia de Compras SA ficou mais fácil fazer negócios no setor sucroalcooleiro. Reserve seu espaço na edição 2008/2009

	Insira Aqui Sua Marca								



O coração do executivo



Submetidos a um trabalho exaustivo e fortes cobranças, os executivos estão, segundo os pesquisadores, mais sujeitos ao estresse excessivo, sedentarismo, sobrepeso/obesidade, uso abusivo de álcool e nicotina, colesterol elevado, hipertensão e diabetes. “Por essa gama de fatores, essa classe de profissionais acaba mais predisposta às doenças do coração e derrame”, alerta Rita Pugliese, doutoranda da Unifesp na área de hipertensão, enfatizando a estreita relação entre hábitos de vida e as doenças do coração.

Médicos do hospital Albert Einstein, em São Paulo, realizaram um levantamento com 400 presidentes de empresas brasileiras e constatou que a grande maioria deles mantém hábitos nada saudáveis, que podem gerar doenças graves no futuro.

Para se ter uma idéia, 70% dos executivos têm sobrepeso, 62% são sedentários, 52% possuem taxas altas de colesterol, 27% apresentam índices altos de triglicérides, 23% acumulam gordura no fígado, 18% bebem mais que o recomendável e 17% sofrem de hipertensão.

Quase metade deles corre o risco de desenvolver uma depressão ou algum distúrbio mental. 20% podem ser vítimas de doenças cardiovasculares e 16% têm possibilidade de apresentar diabetes tipo 2.

Segundo pesquisadores é expressiva a presença de fatores de risco cardiovascular nos executivos

O executivo brasileiro se exercita menos – A nutricionista Thelma Fernandes Feltrin Rodrigues analisou executivos que passaram por check-up de saúde e avaliação nutricional no hospital Oswaldo Cruz, em São Paulo. Dos executivos examinados (entre eles 34 mulheres), 53,5% estavam acima do peso e 9,4% eram obesos. “O número é maior do que a média brasileira que é de 40%”, compara a nutricionista. “O número de pesquisados que fazem atividade física regular (pelo menos durante vinte minutos, três vezes por semana), chegou a 56,4%, o que pode indicar uma quantidade de exercícios abaixo do necessário.”

Parece que nos Estados Unidos os executivos

O executivo não precisa ser um campeão nos esportes, mas deve mexer um pouco mais o corpo

se exercitam mais, uma grande empresa de recursos humanos realizou uma pesquisa com 40 mil executivos e comprovou que fazer exercícios regularmente faz bem para a saúde e para a carreira profissional. 50% dos pesquisados disseram praticar esportes regularmente. A dose de exercícios aumenta

com a idade e com o cargo ocupado. Setenta por cento dos homens com mais de 55 anos se declararam adeptos de atividades físicas. Mais fibras na alimentação – dos executivos pesquisados pela nutricionista Thelma, 83,2% apresentaram baixo consumo de gorduras. “Ao mesmo tempo, a ingestão de fibras vegetais, que possuem efeito protetor para doenças cardiovasculares, ficou próximo da média brasileira, que é de 2,3%, quando o ideal é de 7% das calorias ingeridas no dia”, diz a nutricionista. “O consumo de gordura é considerado baixo para os padrões norte-americanos, adotados no estudo, mas o padrão alimentar está distante do ideal.” Segundo a nutricionista, embora haja a suposição de que os executivos tenham mais informações sobre alimentação e saúde, as longas jornadas de trabalho impedem que eles façam suas refeições adequadamente. “Normalmente eles se alimentam diariamente duas ou três vezes, em intervalos maiores que oito horas, quando o ideal seria cinco vezes ao dia”, explica. “O grande número de almoços, jantares e coquetéis de negócios favorece aos executivos um contato direto com alimentos altamente calóricos.”

12º

SEMINÁRIO REGIONAL SOBRE CANA-DE-AÇÚCAR

Centro de Convenções de Pernambuco
Olinda-PE, 14 a 17 de abril de 2008

Áreas Agrícola e Industrial



Exposição de Produtos e Serviços para o setor sucroalcooleiro.
Reservas de Stand's com a STAB Setentrional



Promoção:



Apoio:



UFRPE - EECAC
RIDESA



Informações:

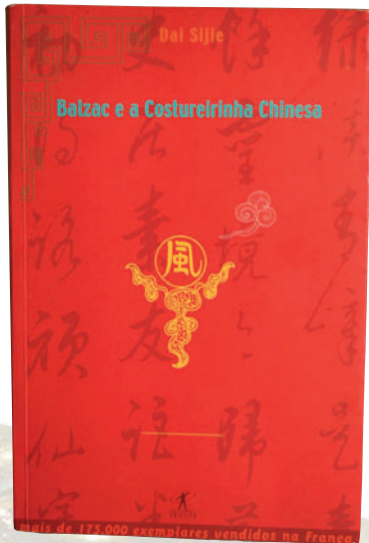
STAB - Regional Setentrional

Av. Visconde de Jequitinhonha, 209 - Salas 104-105 - B. Viagem - CEP 51.021-190 - Recife-PE

Fone: (81) 3467-2594 Fax: (81) 3466-4893

Site: www.stabsetentrional.org.br E-mail: stab@stabsetentrional.org.br

Balzac e o dragão



Como a sutileza do escritor francês Balzac, aliada à alma feminina, conseguiu driblar o império vermelho

baixo custo da mão-de-obra. Para se ter uma idéia, enquanto que nos Estados Unidos, as montadoras de carros pagam 60 dólares por hora ao operário, as indústrias automobilísticas chinesas pagam 2 dólares, no Brasil sai por volta de 10 dólares.

Balzac e a Costureirinha Chinesa – assustado com a China? Calma, temos uma dica de leitura que mostra que a China é grande, mas há coisas maiores. O livro Balzac e a Costureirinha Chinesa, escrito pelo cineasta chinês radicado na França, Dai Sijie, conta de forma agradável e envolvente a história em que a sutileza do escritor francês Honoré de Balzac, aliada à alma feminina, consegue driblar o poderio do dragão.

O livro não apresenta o bailado das adagas voadoras, cenas de lutas estupendas, nem exército de milhões de homens. O pano de fundo é a China Vermelha ao fim de 68, quando o presidente Mao lançou uma campanha que iria mudar profundamente o país. As universidades foram fechadas e os jovens intelectuais foram mandados ao campo para serem reeducados por camponeses pobres. É assim que dois jovens estudantes vão parar numa aldeiazinha escondida no topo das montanhas. A vida não é fácil para os dois, mas com a companhia da encantadora Costureirinha, a menina mais bela da região, o tempo vai passando. Até que um dia eles descobrem uma mala secreta repleta de livros proibidos e, a partir de então, suas vidas se transformam.

Por intermédio dos mundos estrangeiros onde viviam os grandes mestres da literatura, os jovens compreendem que suas vidas pertencem a algo muito maior. E o leitor descobre que, apesar da força do mercado, ainda há tesouros que não tem preço.

Balzac e a Costureirinha Chinesa

Autor: Daí Sijie

Editora: Objetiva

A China sempre impressionou, seja por sua imensa população, atualmente em 1,3 bilhão de pessoas, ou por sua cultura. Quando se transformou em um império vermelho, sob o manto comunista, o que era impressionante passou a ser terrível. Imediatamente, a imaginação coletiva começou a fantasiar que o maior exército do mundo iria invadir um país atrás do outro, impingindo a ideologia comunista.

Realmente, o medo da invasão chinesa tinha fundamento, pois os chineses estão dominando o mundo, porém, sem pegar em armas ou impondo os dogmas do comunismo. A invasão chinesa tem como base (quem diria?) o capitalismo. O domínio é por meio do mercado, e o exército utilizado não é composto por soldados, mas por operários.

A China, enquanto encanta pela capacidade aparentemente inesgotável de consumir, assusta pela voracidade com que produz. Só para ilustração, a produção chinesa de calçados, representa 55% da produção mundial, são 8 bilhões de pares por ano, a do Brasil é de 770 milhões. Os chineses também respondem por 75% da produção mundial de brinquedos e metade da produção de câmeras digitais. Um dos principais fatores desse poderio é o

Simtec 2008: Transformando tecnologia em negócios!

01 a 04
de Julho

Engenho Central
Piracicaba . SP
Polo Nacional de
Biocombustíveis

npp.propaganda

Simpósio Internacional e Mostra de Tecnologia da Agroindústria Sucroalcooleira



**Conheça as novidades
tecnológicas do setor
sucroalcooleiro**

- ◆ Bioenergia
- ◆ Biotecnologia
- ◆ Tendências Econômicas e Políticas
- ◆ Biocombustíveis
- ◆ Novos estudos

Realização



Patrocínio



Informações e reservas
www.simtec.com.br
19 3417.8604

Extrema emoção

Se os executivos precisam de emoção para temperar a vida, a pequena cidade mineira de Extrema oferece um banquete de opções

Luciana Paiva

A respiração é tensa, um arrepio na espinha sinaliza a expectativa. A concentração agora é fundamental, assim como a atenção aos detalhes. Ter sangue-frio é indispensável, sem falar na ousadia e por fim... atitude. Ah, esses executivos acostumados a tomar decisões de forma rápida e certa, muitas vezes jogando com a sorte. Vivem no limite, à beira de um ataque de nervos. E lá vão eles –

Uhuhuh



PÉ NA
ESTRADA

Essa é a sensação que muitos executivos estão desfrutando ao realizarem rafting nas corredeiras da cidade de Extrema. Eu fui lá conferir e posso garantir que: se os executivos precisam de emoção para temperar a vida, Extrema oferece um banquete de opções.





Apenas 110 quilômetros separam a capital paulista dessa pequena cidade mineira localizada no extremo sul de Minas Gerais, às margens da rodovia Fernão Dias. O que move sua economia é a indústria. O município tem a oitava maior arrecadação de Minas Gerais, pois apresenta um pacote cheio de atrativos para as empresas – está na divisa com o Estado de São Paulo, próxima a grandes centros consumidores, conta com boa logística e goza dos benefícios fiscais do Estado mineiro. As indústrias predominam, mas ainda não prejudicam a paisagem, assim, o visitante levará na lembrança as belezas naturais envolvidas pelo friozinho típico das regiões de montanhas, um contraste com o calor humano de seus habitantes simpáticos e bons de prosa.

Mais adrenalina do que a tensão no trabalho –

Reuniões, contratos, conference calls, clientes, eventos... para fugir dessa estressante rotina, os executivos têm buscado cada vez mais diferentes esportes e hobbies que os façam esquecer do mundo dos negócios durante as horas de folga. Atraídos pela adrenalina e o contato com a natureza, muitos deles optam por esportes radicais, como rafting, paraglider, rapel e vôo-livre. Segundo os praticantes, essas modalidades esportivas reduzem muito o estresse cotidiano e ainda melhoram o preparo físico. A adrenalina dispensada nesses esportes se torna muito maior que a tensão do trabalho. A sensação de



As cachoeiras e corredeiras de nível IV e V exigem competência. Mas se você for marinheiro de primeira viagem, não precisa se preocupar, pois é oferecido um rápido curso para esclarecer os procedimentos básicos do rafting. A aula acontece às margens do rio com técnicas de resgate, remadas e outras informações demonstradas por guias treinados. Logo após o curso, são realizados exercícios de alongamento para melhor enfrentar as corredeiras do Jaguari. Depois os técnicos ensinam como sincronizar as remadas –fundamentais ao bom desempenho da equipe.

Treinados e aquecidos os aventureiros estão prontos para desafiar o Jaguari, são três horas e meia de descida no bote, enfrentando cachoeiras de até mais de 15 metros. Os técnicos salientam que a segurança é total – há uma equipe de resgate no rio e outra na margem. O número de participantes pode alcançar 60 pessoas. Melhor época é o período das chuvas,



entre outubro e março. A duração total da aventura é de seis a sete dias, mas o prazer de ter domado um dos três maiores cursos de rafting do Brasil será inesquecível.

Rappel, escaladas, trilhas, enduros... – a cidade é conhecida por um paredão natural formado pela Serra da Caniúna, que faz parte a Serra do Lopo. A

conquista aumenta a auto-estima e deixa o praticante mais estável para tomar decisões, além de valorizar o trabalho em equipe.

Rafting: trabalho em equipe –

Extrema é o verdadeiro paraíso para a prática desses esportes radicais, seja na água, na terra ou no ar. No caso do rafting, os aventureiros vão enfrentar a turbulência do rio Jaguari, são 12 quilômetros de pura adrenalina, onde o acentuado desnível proporciona uma série de corredeiras e cachoeiras tornando-o um dos melhores rios do Brasil para a prática de rafting, nele se encontra a maior queda operável do Brasil.





área possui altitude mínima de 900 metros e máxima de 1780. Grande parte da região foi enquadrada como reserva natural, criada com o objetivo de preservar fauna, flora e recursos hídricos, a área apresenta em seus limites, fragmentos da Mata Atlântica, rios e riachos que formam bacias de grande importância econômica.

Na cumeira da Serra do Lopo, numa altitude média de 1700 metros está a Reserva Florestal do Sauá. Com uma extensão de aproximadamente 30 hectares a reserva tem a finalidade de preservar a mata nativa e estabelecer um santuário para o macaco Sauá e outras espécies do Maciço da Mantiqueira que estão em vias de extinção. Esse cenário pode ser explorado pelo viajante de várias formas: passo-a-passo seguindo trilhas por entre as matas; de moto ou veículo com tração 4x4; ou ainda dependurado e seguro por cordas – seja para subir a montanha (escalada), ou descê-la (rappel). Em qualquer dessas atividades a segurança é fundamental, e em Extrema operadoras oferecem esses serviços, disponibilizando guias treinados, veículos e equipamentos próprios (ecoturismo@serradolopo.com.br).



PÉ NA
ESTRADA



Paraglider e asa-delta:

Liberdade e encantamento nos céus de Extrema

O céu é o limite –

A Serra do Lopo possui duas rampas para a prática do voo livre tanto para paraglider quanto asa-delta. Na rampa Sul avista-se Atibaia e também a cidade e represa de Joanópolis. Na rampa Norte descortina-se o Vale do Jaguary com as cidades de Bragança Paulista e Extrema.

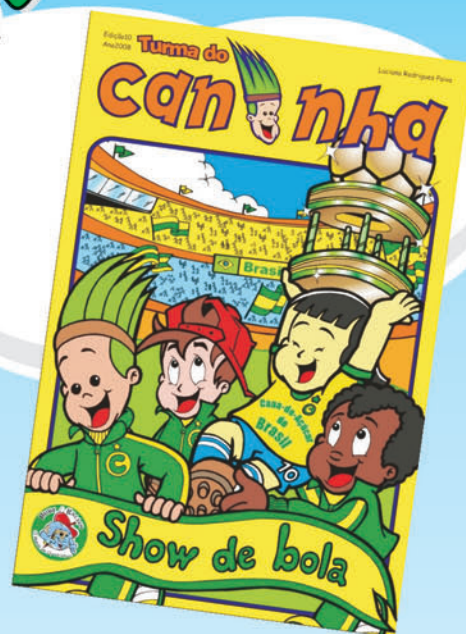
As operadoras especializadas oferecem treinamento e se o aventureiro na hora agá tremer, pode optar por voar com o instrutor. Se precisar, ele pega até na mãozinha. Quem já domina o assunto garante que a tensão maior é na hora de se lançar da rampa, depois a sensação de liberdade e o encantamento propiciado pela paisagem deslumbrante fazem o aventureiro gritar: de noooovo!



CANA-DE-AÇÚCAR DÁ SHOW DE BOLA

Turma do Caninha completa 10 anos, são 500 mil exemplares distribuídos e muita gente descobrindo o mundo da cana-de-açúcar

A revista em quadrinhos Turma do Caninha é uma publicação pedagógica que esclarece a comunidade, de um jeito criativo e divertido, temas relacionados à agroindústria canavieira, como a produção de energias renováveis e projetos socioambientais. As empresas sucroalcooleiras distribuem exemplares nas escolas das comunidades onde estão inseridas, nos programas de visitas à unidade e em eventos. Inúmeros projetos educacionais estão em desenvolvimento tendo como base as histórias da Turminha.

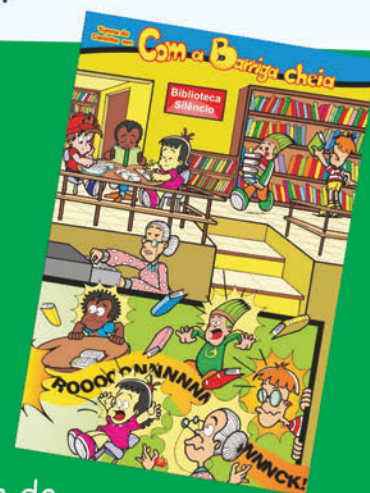


Histórias da edição nº 10



Show de Bola - durante o campeonato de futebol entre fontes de energia renovável, a supremacia da cana-de-açúcar do Brasil frente a concorrentes como a beterraba europeia e o milho americano, é questionada pela imprensa, que quer saber se a vantagem da cana é o setor explorando os seus funcionários. O Caninha vai provar que não.

Com a Barriga Cheia - tem muita gente achando que a expansão da cana-de-açúcar vai gerar redução na oferta de alimentos. O Caninha vai mostrar que o setor produz grãos por meio da rotação de cultura, além de desenvolver projetos que visam a geração de alimentos.



Distribua também a Turma do Caninha. Ajude a melhorar a imagem do setor sucroalcooleiro. Isso faz parte do seu negócio.

Para maiores informações e solicitação gratuita da edição nº. 10 em PDF, entre em contato com: luciana@mundodez.com.br ou paivaebaldin@uol.com.br

DIRETO DA

USINA

A Imagem do Setor

Lançamento oficial no
12º Seminário Regional sobre Cana-de-Açúcar

De 14 a 17
de Abril de 2008
Olinda - PE

Patrocínio



STAB

Regional Setentrional

Apoio:



STAB

ASSOCIAÇÃO DOS FORNECEDORES



DE CANA DE PERNAMBUCO

PC&Baldan Consultoria e Marketing Ltda.
Av Independência, 3262 - Tel 55 16 3620 0555 / 3234 0377 - Ribeirão Preto - SP

www.diretodausina.com.br



Pertinho do apiário o ponto de parada é o Recanto do Ipê. O casal Dalva e José Carlos Zamboni – ela fonoaudióloga e ele economista e advogado –, durante anos morou e trabalhou na cidade de São Paulo. Os dois, cansados do corre-corre e estresse de cidade grande optaram pela tranqüilidade de Extrema. Como gostam de cozinhar e prosear tiveram a idéia de abrir um café, mas antes disso, pesquisaram sobre a origem do café mineiro, e descobriram que se trata de um café servido no final da tarde, com mesa farta, acompanhado de muita prosa relaxante e sem horário para acabar.

E é o que o visitante lá encontra, uma mesa composta por no mínimo 22 itens, que vão de pão de queijo a embutidos, de conservas a rosquinhas, de geléias a broas de fubá, de queijos a compotas. Tudo feito por Dalva – os embutidos e os defumados ficam a cargo de Zamboni. A reserva deve ser feita com um dia de antecedência e normalmente, um café que se inicia às 17 horas termina lá pelas 22 horas.



Dalva e Zamboni, os quitutes produzidos estão à venda na feira dominical dos produtores rurais

Dalva e Zamboni também vendem seus quitutes na feira dos produtores rurais que acontece aos domingos na praça da cidade. O casal vem incentivando outros produtores a aderirem à produção e comercialização de produtos “caipiras”. Para isso, fundaram a Associação Atrativos do Salto para incrementar o desenvolvimento sustentável em Extrema. “Não é possível pensar no verde, com o caixa no vermelho, portanto é fundamental criarmos mecanismos de geração de renda em equilíbrio com a consciência ambiental”, salienta Zamboni.

Cana-de-açúcar em Extrema –

Quem não consegue ficar longe da cana-de-açúcar, não precisa se preocupar, ela também está em Extrema, e se transforma em cachaça de ótima qualidade. Ao visitar a Empyreo Destilaria o viajante logo é recepcionado por aquele conhecido aroma de caldo de cana fermentando. “Do plantio ao envelhecimento em tonéis de carvalho, passando pela fermentação natural do mosto de cana-de-açúcar, nossa cachaça é feita num ambiente rigorosamente controlado”, quem explica é o pernambucano Francisco Ferreira, pós-graduado em produção de cachaça de qualidade pela universidade de Lavras.



A destilação é feita em alambique de cobre e somente o coração, a porção melhor e mais nobre é armazenada em tonéis de carvalho para descanso até alcançar seu grau de excelência, ser engarrafada e receber o rótulo de cachaça artesanal Salto do Meio, que apresenta sabor e aroma característicos, com paladar forte e agradável, o que segundo Nadia, proprietária da Empyreo, coloca-a entre as melhores e mais conceituadas cachaças de Minas.

Para conferir a qualidade o visitante é convidado a degustar a Salto do Meio e também as várias cachaças de sabor (não deixe de apreciar a de banana) produzidas na Empyreo.

Alambique da roça, mas com consciência ambiental -

“O J.J. Carvalho é um alambique típico da roça, mas produz cachaça de qualidade e com consciência ambiental”, ressalta Celene Martins de Carvalho, proprietária. O J.J. Carvalho é uma empresa de



Celene com a cachaça envelhecida J.J. Carvalho, o alambique produz ainda licores e cachaças com sabores



Nádia e Francisco, apresentam os produtos da Empreo Destilaria

agricultura familiar e um exemplo de que não é preciso ser grande para adotar métodos responsáveis. Ser um alambique ambientalmente correto é a meta de Celene, que busca incansavelmente informações na Embrapa, realiza cursos no Sebrae, além de fazer parte da Associação Atrativos do Salto, tudo com o intuito de empregar práticas ecológicas adequadas ao processo de produção 100% artesanal: não utiliza agrotóxicos na produção da cana, o mato é retirado manualmente, a cana é colhida crua e transportada por uma carretinha que não compacta o solo, o vinhoto é destinado para o gado, assim como as águas do processo, a caldeira utiliza bagaço de cana e eucalipto reflorestado e foi colocado filtro para purificar a fumaça e liberar menos CO². Outro feito de Celene foi incluir um alambique no programa municipal em que crianças visitam as empresas do município. “No programa, os alunos visitam, por exemplo, o apiário, e conhecem o processo de produção e degustam o mel.

As professoras, inicialmente, reprovaram a visita ao alambique, pois a bebida alcoólica provoca vários malefícios. Fui às escolas e salientei que nas visitas seria mostrado o processo de produção, a importância para a economia da cidade, mas principalmente, alertá-los sobre os perigos da bebida alcoólica, as razões de ser consumida apenas por adultos e com moderação”, explica. Resultado, o J.J. Carvalho passou a fazer parte do programa educacional. E sem abrir mão da degustação para as crianças, só que de garapa, rapadura e melado.

Onde ficar –

Entre as opções de hospedagem selecionamos duas: Hotel Fazenda das Amoreiras é a alternativa mais tradicional, um belo casarão estilo alemão, com estrutura perfeita para atender a criançada, com playground, recreadores e fazendinha com mini-animais. Os adultos também não têm o que reclamar, o hotel oferece completa infra-estrutura de esporte e lazer com quadra de tênis, vôlei de areia, sala de ginástica, piscina aquecida, piscina tropical com bar aquático e solarium, hidromassagem, saunas e sala de massagem...



Piscina no Amoreiras: bar aquático e solarium

Destaque para os dois campos de futebol com tamanho oficial, o Amoreiras é um dos hotéis escolhidos pelos clubes de futebol para realizar a pré-temporada, por isso seus campos são especiais, o gramado é o mesmo do estádio do Morumbi. O hotel está se adequando para atender às exigências da CBF e assim ser um dos locais de preparação para a Copa do Mundo de 2014, aqui no Brasil. Que tal levar os craques de sua empresa para bater uma bolinha nos gramados do Amoreiras?

Mais informações no site: www.hotelamoreira.com.br



Natureza deslumbrante envolve o Muxarabi

Hotel Pousada Muxarabi –

localizado na Serra do Lopo, o Muxarabi é um prato cheio para quem gosta de ficar em contato direto com a natureza, está dentro de uma Reserva Florestal a 1400 metros de altitude, em uma área com mais de um milhão de m² de Mata Atlântica. As acomodações têm um estilo mais rústico se incorporando ao cenário natural. As opções são apartamentos, bangalôs, chalés e lodges ecológicos todos no meio das árvores. Não há luxo, mas conforto e bom gosto. É aconselhável circular de carro pelas áreas da pousada, ou estar com o preparo físico em dia, pois o terreno é íngreme. A temperatura é de cerca de 6 graus a menos que a da cidade. Clima propício para saborear um bom vinho junto à lareira. Um diferencial é a sauna finlandesa, uma charmosa cabana de pedra incrustada na mata. E depois para provocar um choque térmico o lance é sair da cabana e entrar direto em uma cascata natural com água mineral geladíssima e aí gritar muito, exorcizando todos os fantasmas. Definitivamente, desfrutar das áreas do Muxarabi é um privilégio, aquele ar geladinho que bate o tempo todo, o barulho das cascatas (são 13), os tons e aromas da natureza, a imponência das pedras colossais e a paisagem que enche os olhos, tudo isso indescritível, só indo lá para conferir. E para melhor conhecer a região, é só pedir umas dicas para o Ricardo Muxarabi, ele conhece todos os atrativos de Extrema. www.serradolopo.com.br






Onde comer:

O próprio Muxarabi oferece como opção o Ópera Restaurant, com localização privilegiada e contato direto com a Mata Atlântica, além de contar com uma cozinha já famosa pela qualidade e requinte de seus pratos. No centro da cidade há restaurantes simples onde se encontra a saborosa comida caseira. Mas se você quiser comer um delicioso galeto na brasa, feito na medida certa, não deixe de ir ao Abuchan (Bairro do Barreiro, fone: 3435-3072/8422-1683), será recebido pela simpática Marta Abuchan, uma ex-executiva com 23 anos de atuação na área de seguros. Marta resolveu trocar São Paulo por Extrema e as turbulências do mercado pelo calor do fogão.

Parece que Extrema tem esse poder de fazer com que as pessoas mudem de vida. Porém, essa dica de viagem não é para deixar os executivos sucroalcooleiros tentados a fazer o mesmo, até porque já estão em falta no setor, é só para recuperar as energias.

A executiva Marta e seu galeto: simples e gostoso



Mesmo à noite
a cabana da sauna finlandesa
é um charme



Rede na varanda do lodge
e o magnífico visual



Bela criança!

Dez mil exemplares, 88 páginas, tiragem e postagem auditadas, lombada quadrada, editorias diferenciadas...

CanaMix chega ao mundo sucroalcooleiro com todo o respeito que esse segmento econômico merece. Dele também faz parte as empresas anunciantes. A CanaMix não esqueceu de olhar para elas, oferecendo espaços publicitários que destacam a marca, matérias de interesse que valorizam os produtos, auditoria comprovando que a quantidade de exemplares prometidos chegará às mãos dos leitores.

A CanaMix nasce forte, pois além da muda ser de boa procedência o solo sucroalcooleiro oferece os nutrientes necessários ao seu bom desenvolvimento. Plante sua marca na CanaMix, a qualidade de sua empresa incrementada por nossos tratos culturais é garantia de excelente colheita!



SEU FIAT É VOCÊ NA EMPRESA.

FIAT. O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO
DO SETOR SUCROALCOOLEIRO.

Por que comprar o Mille Fire Flex

- **Design Moderno**
Totalmente atualizado, com mudanças frontais, laterais, traseiras e internas.
- **Motor Fire 1.0 Flex**
Excelente potência com muita economia, perfeito para seu dia-a-dia.
- **Cheio de novidades**
Quadro de instrumentos reestilizado com hodômetro digital parcial e indicador gradual de temperatura da água.
- **Kit way**
Suspensão elevada, pneus 175/70 R13, novas calotas way, molduras nas caixas de rodas, revestimento nas colunas centrais e vão de rodas pintados de preto.

Mille Fire 1.0 Flex Opcional Way



Novo Palio Fire 1.0 Flex



Por que comprar o Novo Palio Fire Flex

- **Visual Moderno**
Assinado por Giorgetto Giugiaro, um dos mais renomados car designers do mundo.
- **Econômico**
Motor Fire 1.0 8V com 65 cv, alta performance com economia.
- **Fantástico custo-benefício**
Conforto e muita segurança por um excelente preço.

Por que comprar o Strada Fire 1.4 Flex

- **Mais espaço - uma exclusividade**
A Fiat é a única a oferecer pick-up com cabine estendida.
- **Maior altura do solo**
A suspensão traseira é específica, com eixo traseiro tipo "Ômega". A parte central é elevada, para você superar obstáculos com mais facilidade e segurança.
- **Protetor de caçamba**
Uma ótima solução de série para todas as versões.

Strada Fire 1.4 Flex



Consulte sua concessionária Fiat sobre os descontos e condições especiais para frotistas e sobre disponibilidade de estoque, itens opcionais, modelos, entrada com carro usado, cores e outras condições de financiamento para todos os modelos da linha MY 2008/2008. Alguns itens apresentados ou mencionados são opcionais e poderão ser cobrados à parte. As imagens são meramente ilustrativas. CENTRAL DE RELACIONAMENTO FIAT 0800 707 1000.



USE O BÔNUS ACUMULADO EM SEU CARTÃO
FIAT ITALCARD NA COMPRA DE SEU FIAT 0km.
LIGUE E PEÇA JÁ O SEU: 4001-4476
OU 0800-754476.

www.fiat.com.br



CONCESSIONÁRIAS
PARTICIPANTES



SCANIA CAMINHÕES P, G e R.

**É energia,
é Scania.**

RINO



Chegaram os novos caminhões Scania P, G e R. Muito mais força, robustez e desempenho. Foram desenvolvidos especialmente para elevar os níveis de produtividade em campo. Vá hoje mesmo a uma Casa Scania e conheça tudo o que a Scania está fazendo por você.

SCANIA

Tudo por Você



www.scania.com.br