

**“O Crescimento na Demanda de
Álcool e Açúcar, e seus
Reflexos nos Investimentos,
Relacionamentos e Negócios
do Setor no Brasil.”**

Josias Messias
Workshop InfoCana
07/03/06

O QUÊ? Novas / Retomadas

CENTRO SUL				
UF	Unidade	Município	Início de operação	Grupo/Acionistas
GO	Vale do Verdão (EX-Bom Jes	Itumbiara	2006	Agromen
GO	São Francisco	Quirinópolis	2007/08	USJ - São João (Araras-SP)
GO	Distrito Federal	Formosa	ND	ND
GO	Goianésia II	Paranaiguara	ND	Monteiro de Barros
GO	São Martinho	Caçu	ND	São Martinho (SP)
GO	Barro Alto	Barro Alto	ND	ND
GO	Fortaleza	Porteirão	ND	ND
GO	Itaporanga	Itaporanga	ND	Grupo Antonio Farias (PE)
MG	Moema-Itapagipe	Itapagipe	2006	Moema/Crystalsev (SP)
MG	Santa Juliana	Santa Juliana	2006	Triunfo (AL)
MG	G5 Agropecuária	João Pinheiro	2007	Grupo Ferroeste
MG	Frutal	Frutal	2007	Vale do Rosário / Moema (SP)
MG	Carneirinhos	Carneirinhos	2008	Coruripe - Tércio Wanderley
MG	Uberaba	Uberaba	2008	Balbo (SP)
MG	União de Minas	União de Minas	2009	Coruripe - Tércio Wanderley
MG	Santa Vitória	Santa Vitória	2009	Crystalsev (SP)
MG	WD II	??	ND	WD

* Alguns nomes referem-se à Matriz

O QUÊ? Novas / Retomadas

MT	Cooperb 2 (Ex-Coprocami)	Mirassol D'oeste	2006	Cooperb
MT	Usimat (EX- Alcomat)	Campos de Júlio	2006	
MT	TGM	Caiapônia	2008	Grupo TGM
PR	Usaçúcar - Terra Rica	Terra Rica	2006	Santa Terezinha
PR	Alto Alegre	Colorado/Santo Inácio	2008	Grupo Lincoln Junqueira
PR	Usaciga II	Santa Mônica	ND	Usina Cidade Gaúcha
MS	Eldorado	Rio Brilhante	2006	Benedito Coutinho
MS	Dourados	Dourados	2007	Unialco
MS	Centro Oeste	Iguatemi	2007	
MS	Araúna	Paranaíba	2006	Marcelo Bassan
MS	Pinesso Agropastoril	Campo Grande	ND	Pinesso Agropastoril/Grupo Ch
RJ	Alcana	Campos	2008	Aloes
RJ	Cana Brava	Campos	ND	Cana Brava
RJ	Quissamã	Quissamã	ND	Grupo José Pessoa

* Alguns nomes referem-se à Matriz

Novas / Retomadas

SP	Furlan II	Avaré		Pedro Furlan
SP	Destiálcool	Barbosa		Edgar Francisco
SP	Aralco II	Buritama	2006	Aralco
SP	Virálcool II	Castilho	2006	Toniello
SP	Continental	Colômbia	2006	Santa Elisa/Bruno Jacinto
SP	Dracena	Dracena	2006	Excel
SP	Iacanga	Iacanga		Ipiranga
SP	Pioneiros II	Ilha Solteira	2006	Pioneiros
SP	Damha	Itapura		Grupo Encalso
SP	Catanduva II	José Bonifácio	2007	Virgolino Oliveira
SP	Rio Vermelho	Junqueirópolis		Antonio Gariere
SP	Lins	Lins	2007	Usina Batatais
SP	Diana/Bartira	Martinópolis		Diana
SP	Santa Isabel II - Fartura	Mendonça	2009	Santa Isabel
SP	Petribu III	Meridiano		Petribu
SP	Cocal II	Narandiba	2006	Cocal
SP	Paranapanema	Narandiba		Albertina
SP	Ipê	Nova Independência	2007	Da Pedra (Irmãos Biagi)
SP	Ouroeste	Ouroeste	2006	Alcoeste/Moema
SP	Colombo II	Palestina	2006	Colombo
SP	Açúcar Guarani III	Pedranópolis		Açúcar Guarani

* Alguns nomes referem-se à Matriz

Novas / Retomadas

SP	Everest	Penápolis	2006	JPessoa/ fornecedores
SP	Interlagos	Pereira Barreto	2007	Santa Adélia
SP	Albertina III	Pirapozinho		Albertina
SP	Coplasa	Planalto	2006	Unialco
SP	São José da Estiva II	Pongai		Grupo De Biasi
SP	CFM	Pontes Gestal	2006	CFM
SP	Cerradinho II	Potirendaba	2006	Cerradinho
SP	Clealco	Queiróz	2006	Clealco
SP	Clealco III	Rinópolis	ND	Clealco
SP	Alvorada do Oeste	Santo Anastácio	2006	Grupo José Oswaldo Marques
SP	Colombo III	Sta. Albertina		Colombo
SP	EMA	Sto. Ant. Aracanguá	2006	J.Pessoa
SP	Usina Sopesa	Suzanápolis		Unialco
SP	Petribu II	Tanabi		Petribu
SP	Monterey	Ubarana	2006	Antonio Ruelle
SP	Jacarezinho	Valparaíso		Grendene/Brasif/J.Pessoa
SP	Aralco III			Aralco
SP	Santa Maria			
SP	CESPT	São Pedro do Turvo		

* Alguns nomes referem-se à Matriz

Novas / Retomadas

NORDESTE				
UF	Unidade	Município	Início de operação	Grupo/Acionistas
BA	Ibirálcool	Ibiraporã	2006	Dasa (ES)
CE	Manoel Costa Filho	Crato	2007	Grupo Maranhão
MA	Tuntun (Ex OLS)			EQM
MA	Grajaú	Grajaú	2009/10	ND
MA	Catanhede	Catanhede	2009/10	ND
PROGRAMAS ESPECIAIS				
PE	Canal do Sertão	Região de Petrolina	ND	(10 unidades)
BA	Barreiras	Região de Barreiras	2009/10	ND
BA	Prodoeste	Região Juazeiro	2009/10	Unida

* Alguns nomes referem-se à Matriz

QUANTO?



Investimentos Previstos:

R\$ 3,0 bilhões/Ano

Novas Unidades	R\$ 1,5 bilhões	50 %
Reformas e Expansões	R\$ 1,2 bilhões	40 %
Infra-estrutura e Logística	R\$ 300 milhões	10 %

QUANTO?



Investimentos:

PLANTA COM 2 MILHÕES TC/ Safra

Indústria	US\$ 45/TC
Máquinas/Implementos Agrícolas.....	US\$ 1.200/há
Plantio de Cana	US\$ 1.300/há
Produção	Açúcar e Álcool

INVESTIMENTO TOTAL

US\$ 140 Milhões

US\$ 70,0 por TC

US\$ 1 = R\$ 2,20

DEDINI de 500KMTC:

R\$ 100 MILHÕES

QUANTO?

PLANTAS USADAS

Capacidade	-	Disponibilidade	-	Investimento
100/400 KTC	-	15/20	-	R\$ 12/28 Milhões
500/1000 KTC	-	2	-	R\$ 40/60 Milhões
1,5 MTC	-	1	-	R\$ 50+28 Milhões

EQUIPTOS USADOS

RECEPÇÃO E PREPARO -

%Novo

65%

Disponibilidade

Pouca

MOENDAS

25-65%

Boa

CALDEIRAS

65%

Boa, mas requer MUITO CUIDADO

TRATAMENTO DE CALDO

Pouca

FERMENTAÇÃO

Não Compensa

DESTILARIA

Boa

FÁBRICA DE AÇÚCAR (- 8.000 sc/dia)

Boa

QUANDO?

- 2 a 3 anos 1ª Safra
- 5 a 6 anos Capacidade Instalada
- Equipamentos Novos
18/24 Meses
- Fornecedores preparados para
atendimento de + 4 bi lts álcool/ano

PORQUÊ?

Demanda **CONSERVADORA** estimada p/ **2013/14:**

–Açúcar:	39,82 milhões tons
•Mercado interno		12,82 “
•Exportação		27,00 “
–Álcool:	30,85 bilhões litros
•Mercado interno		24,95 “
•Exportação		5,90 “
–Cana a ser moída:		673 milhões tons (com 143,4 kgs ATR/tc)

PORQUÊ?

•TENDÊNCIAS FAVORÁVEIS

REDUÇÃO DE SUBSÍDIOS AGRÍCOLAS

REDUÇÃO DAS EMISSÕES POLUENTES

AMPLIAÇÃO FONTES RENOVÁVEIS

AUMENTO NOS PREÇOS DO PETRÓLEO E ENERGIA

PORQUÊ?



Macro

•**COMPETITIVIDADE BRASILEIRA**

AÇÚCAR – CUSTO = 30% DO SUBSÍDIO DA UE
ÁLCOOL – CUSTO = 30% DO SUBSÍDIO DOS EUA

•**DEMANDA CRESCENTE:**

AÇÚCAR – Acompanha Países em Desenvolvimento
ÁLCOOL – Crescimento Explosivo
1.000.000 de carros Flex Fuel

Micro

•**EXCELENTE OPORTUNIDADE**

PAY-BACK CURTO – 5 ANOS

•**GANHOS DE ESCALA**

APROVEITAMENTO DO KNOW HOW E EQUIPE

PORQUÊ?

CENÁRIO DE DEMANDA

2010/2011- 560 milhões de ton de Cana

Álcool Total	27,3 bilhões de litros
Álcool Mercado Interno	22,1 bilhões de litros
Álcool Exportação	5,2 bilhões de litros
Açúcar Total	35 milhões de ton
Açúcar Mercado Interno	11 milhões de ton
Açúcar Exportação	24 milhões de ton

2013/2014 - 670 milhões de ton de Cana

Fonte: Antonio Pádua Rodrigues, da UNICA. 20/9/05

PORQUÊ?

NECESSIDADE de novos investimentos em NOVAS UNIDADES

“ Se os empresários brasileiros não conseguirem atender toda a demanda de crescimento da produção, o assédio de grupos estrangeiros deve ser intensificado no próximo ano. ”

Luiz Guilherme Zancaner, presidente da Udup e da Unialco, na região oeste de São Paulo, que está investindo em duas novas unidades produtoras no estado do Mato Grosso do Sul, uma delas em sociedade com grupos estrangeiros.

“ Precisamos apenas de capacidade empreendedora. Se eu tivesse capital ou patrimônio suficiente, sem dúvida me tornaria um produtor de açúcar e álcool no Brasil. ”

Plínio Nastari, presidente da Datagro.

ATÉ 2013/2014:

+ 270 MILHÕES DE
TC = 135
UNIDADES DE 2
MILHÕES TC

+ 10% AO ANO

COMO?

- USO DE MECANISMOS DE MERCADO –
Capital Internacional Indireto/Minoritário
- APROVEITAMENTO DAS **LINHAS OFICIAIS** DE FINANCIAMENTO
- REPRODUÇÃO DO MODELO DE GESTÃO
- ÁREAS COM MENOR COMPETIÇÃO POR MATÉRIA-PRIMA
 - MENOR RAIOS DE COLHEITA

COMO?

Perfil das Novas Unidades

a) Moagem inicial menor que 400 mil TC

b) Moagem inicial de 700 mil a 1,5 milhões de toneladas

COMO?



- **Perfil das Novas Unidades**

Moagem inicial menor que 400 mil TC

- Investimento focado na rapidez da implantação e retorno
 - Demarcação de Território
- Envolvimento de um grupo reduzido de sócios, parceiros e fornecedores de cana
 - Mix inicial direcionado para álcool
 - Aproveitamento de plantas/equipamentos usados
 - Projeto de Integração de tecnologias antigas com o inovações

COMO?

- **Perfil das Novas Unidades**

b) Moagem inicial de 700 mil a 1,5 milhões de toneladas

- Investimento focado na alta tecnologia/competitividade agroindustrial
- Parceria com fornecedores de cana e arrendamentos
 - Mix inicial direcionado para álcool
 - Layout modular – crescimento planejado
- Moagem máxima 2,5 milhões de toneladas (média)

COMO?

•Perfil Tecnológico

- DESTAQUE - Automação Integrada: Supervisórios / Remotos
- Vapor - Cogeração / Balanço Energético / Emissão
 - Extração de Caldo – Acionamentos / Difusor
 - Tratamento do Caldo – Decantadores Rápidos
 - Fábrica de Açúcar – Modulares
 - Evaporação – Falling Film
 - Cozimento – Vácuos / Agitadores
 - Destilaria – Sistemas Tradicionais Otimizados

IMPACTOS COMERCIAIS

- RITMO ACELERADO – Busca de Resultados
- PROFISSIONALIZAÇÃO e FORMALISMO nos RELACIONAMENTOS
- DETERMINAÇÃO DE PREFERÊNCIAS
- ABERTURA PARA NOVOS PARCEIROS /NEGÓCIOS
- COMPRA DE SOLUÇÕES
- Investimentos em novos CONCEITOS E PROJETOS EXCLUSIVOS

“A DECISÃO FINAL AINDA É DO DONO,

PORÉM, CADA VEZ MAIS COMPARTILHADA”

OPORTUNIDADES

QUEM DECIDE

SISTEMA DECISÓRIO VERTICALIZADO E COMPARTILHADO

envolvendo a **Diretoria, Gerências e Consultores**
em mais de 70% dos processos de aquisição

-Requer do fornecedor relacionamento amplo em todos os níveis da usina e do mercado:

Com os empresários, diretores e gerentes, **QUE DECIDEM;**

Com os gerentes, supervisores e **consultores** **QUE AVALIZAM;**

e com os profissionais técnicos, **QUE APROVAM OU REJEITAM.**

OPORTUNIDADES... Nossa contribuição:



ProsugarCane - Microsoft Internet Explorer

Arquivo Editar Exibir Favoritos Ferramentas Ajuda

Endereço <http://www.prosugarcane.com/> Ir Links >>

Google >> Busca mundo

ProSugar Cane

SUGAR AND ALCOHOL

We are Member of:

IOCC Brasil

[Português](#) [English](#)

Dun & Bradstreet International Ltd.

ProSugar Cane's Products

- [Sugar](#)
- [Alcohol/Ethanol](#)
- [Sugar/Alcohol Plants](#)

SIXTEEN YEARS GIVEN THE BEST OF BRAZIL TO THE WORLD

Procana Group is a leader group on information and enterprise events of the Brazilian sugar and alcohol market. Operating in this market since 1989, it counts on ample knowledge and relationship with producers, traders and logistic agents in Brazil.

Its vast net of relationships in this segment qualifies itself to create a division, called ProSugar Cane Brasil, wich offers services on exports consultancy in alcohol and sugar, as well as to intermediate the purchase and sale of sugar plants and alcohol distilleries.

The commercialization of soybean and others commodities also became an subsequent activity, since these are interrelated markets.

High Competitiveness, Confidence, Security, Flexibility are what you find in the services performed by ProSugar Cane.

Sixteen years given **The Best Of Brazil To The World!**

Concluído Internet

Iniciar C. S. C. P. P. 01:47

**“O Crescimento na Demanda de
Álcool e Açúcar, e seus
Reflexos nos Investimentos,
Relacionamentos e Negócios
do Setor no Brasil.”**

Josias Messias
Diretor@procana.com.br