

Crescer e diversificar no espaço cultivado

Edson Álvares da Costa

Quando o investimento se destina à maior produtividade sem se esquecer do meio ambiente, a natureza agradece. Principalmente na agroindústria. Um exemplo disso é a Organização Balbo, com sede em Sertãozinho (SP). Nos últimos 22 anos, por meio do Projeto Cana Verde, o grupo investiu na preservação e recuperação ambiental e em tecnologia da cana-de-açúcar e seus produtos e subprodutos. Agora, em meio à turbulência internacional, o conglomerado está menos vulnerável às amarguras sentidas por outras empresas sucroalcooleiras.

"Claro que a crise mundial nos afetou e nos afeta, mas foi positiva a preocupação de apostar na preservação ambiental e na fabricação dos subprodutos", diz Jairo Menezis Balbo, diretor do grupo. "Hoje, 34% do faturamento da Usina São Francisco (de Sertãozinho) vem dos subprodutos da cana", informa.

Os principais subprodutos do grupo, que tem duas usinas em Sertãozinho, uma em Uberaba (MG) e outras três empresas, são: eletricidade; cera de cana, para uso agrícola e pela indústria farmacêutica; levedura de cana para ração animal; açúcar e álcool orgânicos; plástico biodegradável e créditos de Carbono.

"Percebemos que investimento em produtividade com responsabilidade ambiental e social rende bons lucros. Permite otimizar espaços e esta é uma das peculiaridades da auto-sustentabilidade", afirma o engenheiro agrônomo Jairo Balbo, que também é membro do conselho de administração do Centro de Tecnologia Canavieira (CTC) e do Conselho dos Produtores de Cana-de-açúcar, Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo (Consecana).

A Organização Balbo é uma das pioneiras no controle biológico da broca da cana. Foi a primeira a cogear eletricidade a partir do bagaço da cana (desde junho de 1987) e está na vanguarda da colheita mecanizada de cana crua (1992). Na área de conservação ambiental, não usa adubo, inseticidas ou fertilizantes químicos. "Com a auto-sustentabilidade, a própria cana se basta para garantir novas safras", diz Jairo Balbo. Em entrevista à Gazeta Mercantil, ele afirma que os investimentos do grupo serão todos mantidos, inclusive no aumento da capacidade de produção da Usina Uberaba, que começou a operar na safra passada.

Gazeta Mercantil - Como surgiu o Grupo Balbo?

O primeiro Balbo nascido no Brasil foi meu avô, Atílio (1894-1979), que começou a trabalhar na lavoura aos nove anos. Foi carregador de água, candeeiro de carro de boi, foguista de caldeira e aprendiz de ferreiro. Aos 17 anos, passou a oficial ferreiro da oficina do Engenho Central, do então "rei do café" Francisco Schmidt. Em 1927 as propriedades de Schmidt foram penhoradas e Atílio Balbo tornou-se o chefe-geral do Engenho Central, que produzia então oito mil sacas de açúcar por ano. Atílio adquiriu sua primeira propriedade, de 14 alqueires, em 1936. Plantou cana e se tornou fornecedor da Usina Albertina, então de Guilherme Schmidt, filho do "rei do café". Em 1946, decidiu ter sua própria usina. Vendeu duas fazendas que tinha na região e instalou a Usina Santo Antônio, em Sertãozinho. Atílio, filhos e netos expandiram o negócio.

Gazeta Mercantil - Quais os objetivos do grupo?

Desde o início das atividades, os objetivos de nossas empresas são, na verdade, princípios. Nossa meta é oferecer os melhores produtos, com os funcionários melhor qualificados, em ambiente de trabalho voltado ao respeito à natureza. Jamais abrimos mão do investimento em pesquisa, desenvolvimento, tecnologia e responsabilidade social. Para nós, esses são os princípios da auto-sustentabilidade. Deles decorre a diversidade e o pioneirismo que caracteriza a Organização Balbo.

Gazeta Mercantil - Quais as empresas do grupo e suas respectivas áreas de atuação e localização?

A usinas Santo Antônio S/A e São Francisco S/A, a Bioenergia S/A e a Native Produtos Orgânicos Ltda., ficam em Sertãozinho. A PHB Biocycle S/A, produtora de polímeros de plástico biodegradável, em parceria com a Usina da Pedra S/A, tem sua planta piloto na cidade de Serrana. A Organização Balbo também participa, com dois grupos acionários, da Usina Uberaba S/A, no Triângulo Mineiro. O grupo tem 3.221 funcionários.

Gazeta Mercantil - O Grupo Balbo é pioneiro em mecanização da colheita, em cogeração de energia através do bagaço da cana, na produção de orgânicos e no controle biológico de pragas. O que o levou a tais diferenciais?

Essas peculiaridades resultam da aposta em tecnologia e conservação. Isso se deve ao empenho de cada um dos diretores em navegar no mesmo rumo. Evidentemente, não fosse a crença da geração anterior em nossos propósitos, não estaríamos vivendo a satisfação de receber professores, cientistas, empresários e autoridades do mundo inteiro, ansiosos por conhecer nosso trabalho. Bem cultivada, a cana é uma excelente protetora da terra. Basta viajar pela nossa região. Aqui se cultiva cana há mais de 110 anos e a lavoura continua cada vez mais produtiva. Com a auto-sustentabilidade, a própria cana se basta para garantir novas safras. O rigor com que se respeita esse princípio e as exigências de certificação internacional fazem do Native (marca de orgânicos do grupo) responsável por quase metade da produção de açúcar orgânico do mundo. A credibilidade chega a ponto de países islâmicos confiarem tanto no produto a ponto de dispensá-lo de certificação específica para o mundo árabe. Essa condição é raríssima no mercado mundial.

Gazeta Mercantil - Até pouco tempo atrás, parecia não haver dúvida sobre o futuro do álcool. O senhor acha que a queda das cotações do petróleo pode afetar o setor canavieiro?

O álcool é inexorável, irreversível, infinito e limpo. Quanto custa isso para a saúde da humanidade? Quando o preço do petróleo diminui, não é por razões de mercado, como deveria ser, mas por questões políticas advindas da importância de cada derivado naquele momento. Dois aspectos jamais podem deixar de entrar nessa conta: a) Enquanto o álcool tem preço variável, porque é um produto de mercado e sazonal, os derivados do petróleo não têm preço, têm tarifas, impostas pelo poder público. Ou seja, o álcool custa o quanto o livre mercado determina, os combustíveis fósseis custam o quanto os interesses do poder impõem; os combustíveis fósseis implicam em custo militar para manter o petróleo disponível às necessidades da economia do Ocidente.

Gazeta Mercantil - Qual o resultado concreto disso?

O álcool colocou o Brasil no mapa energético mundial. Fez do brasileiro o primeiro cidadão a rodar com uma alternativa viável aos derivados de petróleo. Com o motor flexfuel, então, nós, brasileiros, somos pioneiros ao poder escolher o combustível que quisermos para os nossos veículos. Quem diria! Um país conhecido por sua energia limpa e que não faz guerras para produzi-la! Em 2007, só as usinas da região de Ribeirão Preto receberam comitivas de mais de 70 países. Nenhuma interessada em comprar jogador de futebol ou desfilas no Carnaval. E isso também é raríssimo.

Gazeta Mercantil - O consumo de álcool já ultrapassou o da gasolina. O que o senhor acha da entrada da Petrobras no mercado interno do etanol? E da posição da estatal como exportadora de álcool, construtora e futura operadora de alcooldutos?

Toda concorrência é saudável e se os concorrentes forem competentes e atuarem em igualdade de condições, ganha o consumidor. Mas se não houver essa igualdade em todas as etapas da cadeia produtiva, a concorrência se torna predatória e desleal. A entrada da estatal demonstra confiança no mercado. A Petrobras sempre foi importante para o etanol, mais ainda agora. Com sua capacidade e agilidade para criar infraestrutura de escoamento e distribuição, o álcool será beneficiado.

Gazeta Mercantil - O grupo Balbo vai investir em alcooldutos?

Sim, em parceria com a Copersucar, na Uniduto, do grupo Cosan e outras empresas.

Gazeta Mercantil - Quais seriam os "calcanhares de Aquiles" do setor sucroalcooleiro? A logística seria um deles?

O maior deles, sem dúvida, é a logística. Algo que se compara à estrutura que um jornal tem de montar para chegar diariamente à casa e aos locais de trabalho de seus leitores, depois de transformar insumos em informação. A mobilização para fazer a cana chegar na hora do processamento, tornar-se álcool e ser distribuída nos postos é a mesma. Com a necessidade mundial de álcool, essa logística se sofisticou, saiu do chão em direção aos mares. E tudo isso muito novo.

Gazeta Mercantil - Falta investimento em pesquisa no setor? Em que estágios estão as pesquisas?

Falta investimento e faltava proteção às nossas pesquisas. A Copersucar construiu em Piracicaba (SP) o maior centro de pesquisa canavieira do mundo. Com a modernização e a abertura para o acesso de todas as empresas do setor sucroalcooleiro, incluindo os produtores de cana, o novo CTC - Centro de Tecnologia Canavieira tem sua condição de referência mundial consolidada.

Gazeta Mercantil - Quais os ganhos de produtividade do setor nos últimos anos?

O investimento ininterrupto de 22 anos (desde 1987, na implantação do projeto Cana Verde) na capacitação profissional, no manejo da terra, nas variedades de cana, no tratamento fitossanitário, nos insumos, na modernização das máquinas só pode ter resultado positivo.

Gazeta Mercantil - Qual era a produtividade das lavouras na época do Programa Nacional do Álcool, em 1975?

Quando o Proálcool começou, em 1975, o rendimento médio da cana em nossa região era de 75 toneladas de cana por hectare. Hoje passa de 100 toneladas. O Projeto Canaverde, com objetivos distintos dentro do setor, atinge desempenhos produtivos iguais ou superiores aos melhores resultados. A busca é por crescimento e diversificação da produção no mesmo espaço cultivado. Nos últimos dez anos, os custos caíram 15%, com os benefícios dessas conquistas repassados à comunidade. Nossas empresas se enquadram nesses parâmetros.

Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 6 abr. 2009, Finanças & Mercados, p. B9.