

ARES B

NOVEMBRO - 2013 - EDIÇÃO 165

VERACEL APRESENTA O RESUMO PÚBLICO DO PLANO DE MANEJO FLORESTAL 2013

A Veracel Celulose divulga o Resumo Público do Plano de Manejo Florestal 2013. Este documento traz informações sobre as atividades florestais empreendidas pela empresa. São abordados detalhes do plantio de mudas de eucalipto até o transporte de madeira à fábrica para a produção de celulose.

Além de informações sobre os procedimentos operacionais, tam-

bém são abordados questões como melhoramento genético, monitoramento florestal e saúde e segurança dos trabalhadores. Inclui ainda conteúdos sobre os cuidados quanto à preservação da flora e fauna nativas e as iniciativas socioambientais desenvolvidas pela Veracel.

"Este documento sintetiza os programas, ações e procedimentos adotados em todo o nosso processo de

Gestão Florestal. A todo o momento, buscamos executar as nossas atividades de forma sustentável e com o menor impacto possível. Por isso, anualmente, ou quando há necessidade, fazemos a revisão deste documento, trazendo resultados dos monitoramentos, de eventuais alterações significativas de atividades ou na conjuntura socioeconômicas e ambientais da região", explica o gerente de Sustentabi-

lidade da Veracel, Renato Carneiro.

Para mais informações ou detalhes sobre o Resumo Público do Plano de Manejo Florestal 2013, acesse a publicação disponível no site da empresa (www.veracel.com.br), na área: Nossas Operações => Florestal => Plano de Manejo.

Fonte: Painel Florestal

PRODUTOR JÁ PODE CONTAR COM O CADASTRO AMBIENTAL RURAL (CAR)

O Cadastro Ambiental Rural foi criado pela Lei nº 12.651, de 2012. O CAR é um registro eletrônico, obrigatório para todos os imóveis rurais. O CAR tem por finalidade integrar as informações ambientais referentes à situação das Áreas de Preservação Permanente (APP), das áreas de Reserva Legal, das florestas e dos remanescentes de vegetação nativa, das Áreas de Uso Restrito e das áreas consolidadas das propriedades e posses rurais do País. De acordo com secretário Leonardo Vilela, o CAR é um divisor de águas.

O Estado de Goiás foi o primeiro a ter o Código Florestal Estadual adaptado ao Código Brasileiro e também é pioneiro na realização do CAR. "Aqui realizamos o maior suporte ao sistema. Ele interessa a toda sociedade, seja da agricultura, indústria ou comércio. Nosso País é considerado emergente, mas em questão de agronegócio e meio ambiente, o Brasil é potência.", afirma o secretário-executivo do Ministério do Meio Ambiente (MMA), Francisco Gaetani.

A Plataforma Offline do CAR permite cadastrar e controlar as informações dos imóveis rurais sem a necessidade da internet, além de outros benefícios ao produtor. O proprietário terá a comprovação de regularidade ambiental, segurança jurídica, suspensão de sanções, acesso ao crédito e aos programas de regularização ambiental.

A Secretaria do Meio Ambiente e dos Recursos Hídricos (Semarh) já capacitou mais de 1400 técnicos para trabalhar com essa ferramenta. A Plataforma Offline permite que os dados sejam inseridos no formato exigido sem a necessidade de conexão com a internet, o que facilita o trabalho aos produtores rurais. O CAR Offline é o primeiro dos três módulos. Os outros ainda estão sendo preparados e logo serão lançados de modo pioneiro em Goiás, sendo eles o Online e o Interno.

Presidente da Federação da Agricultura do Estado de Goiás (Faeg), José Mário Schreiner afirma que o CAR é uma ferramenta essencial. "Talvez essa seja a nossa mais im-

portante conquista. Esse sistema traz transparência, faz a fotografia e diagnóstico real de cada propriedade rural. Esperamos que em dois anos todas as propriedades estejam cadastradas. Com o CAR to-

dos poderão trabalhar com tranquilidade, dentro da lei, trabalhando com sustentabilidade e gerando riqueza para Goiás."

* Fonte: Painel Florestal



Comércio de produtos florestais

PASTA ESTIMULANTE
ALTA PRODUTIVIDADE

Pesquisa de Produtividade

| Fazenda | Pesquisador | Idade Floresta | Kg/Estrias |
|----------------|------------------|----------------|------------|
| Iporanga | Silvano Cunha | 9 anos | 0,219 |
| Angatuba | Luiz Almeida | 7 anos | 0,185 |
| Santa Catarina | Eziquiel Camargo | 12 anos | 0,203 |

*Intervalo de 14 dias

Temos disponibilidade, qualidade e bom preço

Contate-nos

Acesso Ivens Vieira, Km 2,5 - Angatuba - SP

Fone: (015) 3355-0740 - (15) 9742-2339



Atende de 45 municípios em Goiás



Compre diretamente a melhor qualidade
Caretas para colheitas
Acessórios para colheitas
Máquina para plantar
Armadilhas plásticas

e-mail vendas@ssplasticos.ind.br

Telefone (62) 3355-4162 | Rua das Comédias, 94, Pq das Indústrias Leves, Goiânia - GO
Cep 74284-394. www.ssplasticos.ind.br | ssplasticos@ssplasticos.ind.br

NEGÓCIOS FLORESTAIS: DOIS OLHOS ABERTOS E OUVIDOS AGUÇADOS

Definir a localização, a rota a ser seguida e o destino final do empreendimento são passos fundamentais que indicam o rumo de toda a cadeia de procedimentos operacionais que devem ser adotados para o sucesso de um negócio de florestas! Passado algum tempo, muitas decisões estruturais de um projeto vão se tornando irreversíveis, na medida em que o empreendimento avança.

Retrocesso é sempre possível, mas depois de determinado tempo, qualquer passo para trás é acompanhado de elevados prejuízos e desgastes constrangedores! Para o sucesso e sustentabilidade de um negócio florestal em pleno desenvolvimento, só há uma alternativa: seguir em frente e superar eventuais dificuldades! Antes de se definir pelo negócio com florestas, há de se recorrer a todos os recursos disponíveis: meios informativos, universidades, trabalhos técnicos e científicos, consultorias especializadas, visitas de campo, conversas formais e informais, etc. Vale tudo, até que se chegue às decisões definitivas do que fazer, como fazer, quanto custa, a rota a ser seguida e o destino final.

Para que essas decisões sejam seguras, é imprescindível que se tenha clareza de objetivos, dimensão das dificuldades a serem superadas e dos recursos disponíveis para tal empreitada. Para empreendimentos em andamento, subentende-se que tudo isso tenha sido discutido à exaustão. Dúvidas e preocupações passam a fazer parte do passado. Se forem discutidas nas fases preliminares de planejamento, quando todo tipo de questionamento merece respeito, ótimo! Se não, vão ficar para a história! É fácil mudar, retroceder e até desistir de qualquer negócio sem grandes prejuízos. Mas a partir do momento em que se decide pelo "é aqui", é "o que queremos" e "vamos em frente", as coisas começam a mudar de figura.

Daí em diante, a realidade nua e crua passa a exigir postura firme e segura diante de riscos e oportunidades de qualquer empreendimento. Dá-se partida a uma embarcação, às vezes, como a de um negócio florestal, exageradamente pesada, principalmen-

te, quando no destino final pode existir uma indústria contando com a madeira como matéria-prima. Sempre, aos dirigentes dessas embarcações pesadas e de destino definido, só cabe um comportamento: encontrar o caminho das soluções, sem choro, com empenho e profissionalismo, mesmo nos momentos mais complicados e até imprevisíveis.

Essa parece ser a única opção - tanto para aqueles que puxaram a embarcação, quanto aos que são desafiados a embarcar, eventualmente, no meio do percurso. A esses, cabe menos tolerância, pois lhes coube outro privilégio: o direito de informar-se a respeito do destino da embarcação e aceitar ou rejeitar o convite para embarcar! Só não lhes cabe, depois do embarque, discutir a rota e o destino. Não é muito comum, mas, de vez em quando, alguém embarca e, de repente, aos berros reclama de tudo: da tripulação, dos passageiros, da rota e até do destino da embarcação. Fica a impressão de que tomou o "bonde errado".

Para esses desavisados ou mal informados só resta saltar da embarcação, o mais rápido possível, numa parada de emergência. Desocupar o barco é bom até para não atrapalhar os mais comprometidos e que acreditam na continuidade da viagem e na possibilidade de se atingir o destino final. Essa conversa muito comum em papo de boteco reflete a situação incômoda em que alguns profissionais se metem, quando se defrontam com as dificuldades de empreendimentos em que são convidados a participar, ou seja, são situações surpreendentes que podem ser encontradas ao longo da implantação de qualquer empreendimento de longo prazo. E empreendimentos florestais não fogem à regra.

Outra curiosidade interessante e muito conhecida nesse sobe e desce dessas embarcações são os discursos controversos de quem sobe e de quem desce! Cenários desastrosos são descritos pelos que sobem. Erros, desajustes e muitas coisas são debitadas - com ou sem razão - na conta de quem desce. Isso é meio natural e não é privilégio do setor florestal. E aí fica valendo a famo-

sa lógica de quem chega e quer valorizar o trabalho a ser feito: quanto pior o discurso, mais valorizado o resultado.

Geralmente, quem embarca tem missão definida: é quase a "de um médico" para salvar gente! E há quem dê mais mérito para o cardiologista que salva o enfermo entubado na UTI do que para o plantonista, que salva o doente com uma simples drágea sub-lingual. Moral dessa história de boteco: A silvicultura brasileira, representada por embarcações pesadas navega por regiões diversas, leva indústrias, leva riquezas e enfrenta caminhos difíceis. É imprescindível que seus comandan-

tes tenham uma noção clara da rota a percorrer e do destino final de suas embarcações.

De qualquer forma, aceitar a realidade nua e crua é o primeiro passo para que os comandantes dessas embarcações encontrem o melhor caminho a ser percorrido. Muitas vezes, só com um olho é possível desviar-se de pequenos entraves, mas de grandes obstáculos é preciso um pouco mais: dois olhos bem abertos e ouvidos bem aguçados! E assim, a silvicultura vai continuar sendo uma excelente alternativa de negócio.

Fonte: Nelson Barboza Leite

Embalagens Plásticas



- Sacos para coleta de resina
fabricados em material virgem,
impressos e com proteção UV
"excelente resistência e durabilidade"

- Sacos para latões: em material
virgem ou reciclado, feitos em impressos

(14) 3236-1422

Zipax Indústria e Comércio de Embalagens Ltda.
Rua José Carlos de Carvalho, 4-17 - Jd. Solange - Bauri/SP - CEP 17.054-120
vendas@zipax.com.br

ECONOMIA

VALORES MÉDIO DE MERCADO

| Nº PRODUTOS | UNIDADE | VALOR R\$ |
|--|---------|--------------|
| 1 ÁCIDO SULFÚRICO 98% | KG. | R\$ 2,10 |
| 2 ALMOTOLIA 500 ml C/ BICO DE PLÁSTICO | UNID | R\$ 1,65 |
| 3 ALMOTOLIA 500 ml C/ BICO DE METAL | UNID | R\$ 3,10 |
| 4 TAMPA C/BICO DE METAL P/ ALMOTOLIA | UNID. | R\$ 2,23 |
| 5 ARAME 14 GALV | KG. | R\$ 8,16 |
| 6 ARAME 20 GALV | KG. | R\$ 16,95 |
| 7 ARAME 22 GALV. | KG. | R\$ 12,95 |
| 8 AVENTAL DE FRENTE SEGURANÇA | UNID. | R\$ 13,40 |
| 9 BOTA DE BORRACHA | PAR | R\$ 10,05 |
| 10 BOTIJÃO TÉRMICO | UNID. | R\$ 16,50 |
| 11 BOTINA DE SEGURANÇA C/BICO DE FERRO | PAR | R\$ 39,50 |
| 12 CAPA DE CHUVA COM CAPUZ | UNID. | R\$ 18,00 |
| 13 COLETA | TON. | R\$ 11,29 |
| 14 CONFECÇÃO DE SAQUINHOS | MIL. | R\$ 21,10 |
| 15 ESTRIA RETA | MIL. | R\$ 22,07 |
| 16 ESTRIA V | MIL. | R\$ 31,23 |
| 17 ESTRIADOR | UNID. | R\$ 3,57 |
| 18 ESTRIADOR DE BICO | UNID. | R\$ 4,08 |
| 19 FARELO DE ARROZ | TON. | R\$ 506,94 |
| 20 GRAMOS | CX. | R\$ 6,63 |
| 21 INSTALAÇÃO DE ÁRVORE COMPLETA | MIL. | R\$ 40,76 |
| 22 HASTE P/ FIXAÇÃO DE EMBALAGEM | MIL. | R\$ 10,20 |
| 23 LIMA | UNID | R\$ 10,00 |
| 24 LUVAS DE RASPA | PAR | R\$ 7,23 |
| 25 MARMITA TÉRMICA REDONDA | UNID. | R\$ 9,08 |
| 26 ÓCULOS DE SEGURANÇA | UNID. | R\$ 8,65 |
| 27 PASTA ESTIMULANTE 24% C/ETHREL | KG. | R\$ 2,80 |
| 28 PASTA ESTIMULANTE 24% S/ETHREL | KG. | R\$ 1,50 |
| 29 PERNEIRA EM COURO SINTETICO | PAR | R\$ 10,70 |
| 30 RASPA DE TRONCO | MIL. | R\$ 41,62 |
| 31 RASPADORES | UNID. | R\$ 5,60 |
| 32 RESINA ELLIOTTI FOT-FAZENDA NOVEMBRO/2013 | TON. | R\$ 3.411,25 |
| 33 RESINA TROPICAL FOT-FAZENDA NOVEMBRO/2013 | TON. | R\$ 3.261,25 |
| 34 SACÃO PLÁSTICO 100x1,50x0,18 | MIL. | R\$ 1.300,00 |
| 35 SAQUINHOS 35x25x0,20 | MIL. | R\$ 130,00 |
| 36 TAMBOR REFORMADOS E PINTADO DE 200 LTS | UNID | R\$ 50,00 |
| 37 TRANSPORTE (até 50 km) | TON. | R\$ 30,30 |
| 38 TRANSPORTE (de 51 à 150 km) | TON. | R\$ 39,74 |
| 39 TRANSPORTE (de 151 à 250 km) | TON. | R\$ 56,11 |
| 40 TRANSPORTE (de 251 a 1000 Km) | R\$/KM | R\$ 2,41 |
| 41 TRANSPORTE (de 1001 a 1500 Km) | R\$/KM | R\$ 2,26 |

EXPEDIENTE

Publicação da ARESB - Associação dos Resinadores do Brasil

CONTATO - Rua Rio de Janeiro, 1985 - CEP 18701-200 - Avaré/SP - Brasil
Fone/ Fax: 0xx14 3732-3353 - E-mail: aresb@aresb.com.br - www.aresb.com.br

| | |
|---------------------------|---|
| Presidente | 1º Tesoureiro |
| Eduardo Monteiro Fagundes | Dante Villardi |
| 1º Secretário | 2º Tesoureiro |
| Paulo da Cunha Ribeiro | Nercilio Justino Rodrigues |
| Secretária Administrativa | Diagramação - GP Publicidade e Propaganda |
| Bárbara Santana | Fone (14) 9790-6757 |
| barbara@aresb.com.br | Tiragem - 450 exemplares |
| 2º Secretário | Distribuição gratuita |
| Silvano da Cunha Ribeiro | |