



**Com tecnologia, operação
funciona como engrenagem**

Site abriga portal
de conteúdo para
colaboradores

pág. 7

pág. 3

Cidadania

Famílias recebem
hortaliças cultivadas
pelas crianças

E num piscar dos olhos já estamos perto de comemorar o fim de mais uma safra. Parece que 2023 passou muito rápido, mas bem da verdade, foram dias intensos de muito trabalho, recomeços, aprendizados e conquistas a se comemorar.

Algumas delas já falamos por aqui, como a certificação ISO 9001 de qualidade, que representa um grande salto no posicionamento da Santa Fé. Outras, trazemos nessa edição, como o projeto de ergonomia e as mudanças implementadas no dia a dia dos colaboradores - outro salto enorme no que tange medicina e segurança do trabalho, bem-estar e qualidade de vida para quem está conosco todos os dias.

Também avançamos no uso de tecnologias a nosso favor e implementamos a Fila Única de Transbordo (FUT), ganhando tempo e economizando recursos na operação. E aqui pedimos licença para um parêntese: os colaboradores foram muito receptivos ao novo. De nada adianta trazermos o que há de mais moderno para a indústria ou para o campo se quem está na lida se recusa a entender o propósito e não se dedica à causa. Obrigado a todos vocês!

A plataforma de Gestão de Conhecimento é um outro projeto que tiramos do papel e colocamos, literalmente, no ar. Através do site, o colaborador escolhe a hora e o conteúdo em que deseja se inteirar, sem restrições por área de interesse ou atuação. É a promoção do conhecimento e desenvolvimento de maneira livre, mas com curadoria.

E decidimos elucidar a uma pergunta que muito aparece nas rodinhas de conversa: mas o que o pessoal do Comercial faz? Bem, leia a página 6 e descubra que, além de vender toda a nossa produção, eles também abrem novos mercados e, sim, enfrentam um maremoto de documentos para que os navios com nossa mercadoria atravessem o oceano e cheguem no seu destino.

A todos, uma ótima leitura!

A diretoria.

Usina mantém certificação Halal

Após mais uma auditoria, a Usina Santa Fé manteve entre suas certificações a Halal, que possibilita a comercialização de açúcar para países islâmicos. O selo atende a uma série de quesitos muito específicos dessa comunidade, que soma 1,57 bilhão de pessoas no mundo - 23% da população mundial.

A primeira certificação dessa natureza foi conquistada em 2018 e atesta, desde então, que os insumos usados na cadeia do açúcar de cana seguem os valores da religião e, sendo assim, o açúcar é próprio para o consumo de islâmicos (in natura ou na composição de outros produtos).



Unimed adota carteirinha digital

A Unimed adotou a carteirinha digital e, a partir de agora, os documentos físicos entrarão em desuso conforme a data de validade. A decisão da cooperativa abrange todos os cooperados, sendo obrigatória para os recém ingressos no plano.

Para obter a carteirinha digital, é preciso fazer o download do app Unimed SP – Cliente através de sua loja de aplicativos (Google Play ou App Store) e seguir os passos para criar uma conta. É importante ter em mãos o número do seu CPF e cartão do plano. Após finalizar o

cadastro, clique em "Entrar" usando o e-mail e senha cadastrados.

Além da carteirinha para uso em consultas, exames e pronto atendimento, o app dá acesso a serviços como guia médico, dados financeiros, e relação de exames e procedimentos.

Em caso de dúvidas, entre em contato com (16) 3387 9900, ramal 2021.

EXPEDIENTE Publicação da Usina Santa Fé.

Dir. Presidente: Francisco Sylvio Gavotti. Diretor Industrial: Acir Jardim Coelho Filho. Diretor Financeiro: Thiago Rossi Pinto. Diretor Agrícola: João Paulo Rogante. Coordenação Interna - Gerente de RH: Maria José Gonçalves Gomes. Analista de Gestão e Desenvolvimento: Maria Lúcia Alves da Silva. Coord. Desenvolvimento de Pessoal: Kleber Henrique Eleuterio. Coord. de Projetos Sociais: Luz Marina Gallinari Holzhausen. Coordenação Editorial e Projeto Gráfico: TG3 design e conteúdo. Tel: 16 3384 6750. Fotos: Tg3, Depositphotos e Usina Santa Fé.

www.usinasantafe.com.br [f /usinasantafe](https://www.facebook.com/usinasantafe)

Instituto Itaquerê segue a todo vapor

Acompanhe algumas atividades que foram realizadas pela equipe em benefício da comunidade.

O maior bicho-papão das salas de aula de crianças e adolescentes está com os dias contados graças às aulas de **reforço de matemática do Instituto Itaquerê**. As aulas, oferecidas pelo Centro de Convivência Itaquerê (Cecoi), entraram na grade em abril e, desde então, 35 crianças integram o exército do professor Vanderlei Batista para entender e vencer de vez a disciplina.

As atividades do Instituto Itaquerê priorizam a comunidade, têm caráter social e objetivo único de contribuir para o desenvolvimento integral de crianças e adolescentes de Nova Europa e região, proporcionando melhoria da qualidade de vida das pessoas e famílias.

A cada semestre, cerca de 150 crianças e adolescentes participam das atividades, realizadas sempre em contra turno escolar e com direito a alimentação. Desde 2000, ao menos oito mil crianças passaram pelo Instituto em oficinas de qualificação profissional, culturais, esportivas, de artesanato, ambiental e pedagógicas (de reforço escolar).

Veja algumas ações realizadas no primeiro semestre:



ITA Esportivo: Projeto que proporciona aulas de futebol a cerca de 80 crianças de Nova Europa, com idades entre 9 e 16 anos, alimentação e insumos para a prática do esporte.



Crianças recebem um kit esportivo personalizado contendo camiseta, calção, meião, mochilinha e squeeze.



Nos Jogos de Inverno, realizado nas férias escolares, as crianças participaram de um minicampeonato no qual colocaram em prática o conteúdo assimilado nos primeiros meses do ano.

Projeto Horta Itaquerê: Crianças e adolescentes são apresentados a práticas de cultivo, participam de ações de reflorestamento e cuidam uma horta da qual recebem uma fração da produção como parte do programa de segurança alimentar do Instituto.



Em julho, as famílias dos alunos receberam parte da produção cultivada por eles.



Reflorestamento da Ponte de Aço, em abril.



Amistoso com sabor de jogo importante: equipe ITA Esportivo x Projeto Bom na Escola, Bom de Bola, de Araraquara.

Usina adota tecnologia, agiliza Fila Única de Transbordo (FUT) e otimiza operação

Colaboradores receberam treinamento antes da safra; empresa reduziu custo operacional.

Depois de dois períodos de testes bem-sucedidos, a Usina Santa Fé adotou um sistema de monitoramento de dados em tempo real que otimiza o uso da infraestrutura e permite a economia de recursos nos Agrícolas. O sistema – um dos mais completos e avançados do mercado - foi implementado em abril desse ano em todas as frentes de colheita e no transporte de cana, com aceitação excepcional dos colaboradores e ótimos resultados para a companhia.

“Essa é uma tecnologia que organiza todos os recursos com autonomia e agilidade, associando em tempo real a disponibilidade dos equipamentos e a demanda dentro da frente de trabalho”, resume Rafael Maio Nogueira Tavares, gerente Agrícola da Santa Fé.

Um dos maiores impactos nas frentes se deu na Fila Única de Transbordo (FUT), já que agora os equipamentos são acionados no momento em que precisam, efetivamente, entrar em operação, descontando o tempo de deslocamento e minimizando situações de ociosidade no campo. O sistema também aponta a localização exata para a qual o motorista deve seguir, erradicando falhas de percurso ou destino e reduzindo o consumo de combustível. Os motoristas, por sua vez, acompanham tudo pela computador de bordo.

Na avaliação de Otávio Henrique Giro, assistente administrativo, o impacto mais positivo do sistema foi a redução do custo operacional. “Temos menos motores ociosos e com isso

ganhamos em tempo de operação. Ou seja, aproveita-se melhor o tempo e o recurso, não tem desperdício”, diz.

TESTES

O primeiro período de testes do sistema de monitoramento durou apenas dois meses em 2021 e alcançou somente uma frente. Já o segundo período – e que validou o sistema como eficaz na rotina – durou toda a safra de 2022 e foi realizado em três frentes. “Ali entendemos que os ganhos operacionais valiam o investimento”, diz Tavares.

COLABORADORES APROVARAM INICIATIVA

Um dos fatores que chamou a atenção da equipe da Usina, bem como a do sistema, foi a taxa de aceitação pelos colaboradores. Na Santa Fé, a aderência imediata foi de 90% - 15% maior do que a esperada no primeiro ano de implantação. Atualmente a taxa está em 95%. Os colaboradores fizeram treinamento em sala de aula antes do início da safra.

O operador de colhedora Luiz Peracio Cardoso da Silva integra o grupo de funcionários que aprovaram a iniciativa.



CLIQUE E ASSISTA UM VÍDEO EXPLICANDO O PROCESSO



Ergonomia entra na rotina dos colaboradores

Projeto coordenado pela Santa Fé conta com o apoio de consultoria especializada; primeira etapa beneficia cerca de 500 colaboradores.

“Sobre o FUT, melhorou para todo mundo. Melhorou para o tratorista, para o operador. Agora tem mais agilidade no serviço. Acabou a indecisão. O transbordo já sabe a máquina que vai, o operador já sabe a máquina que vem. À noite, então, ficou uma maravilha”, fala.

Para Luciano Henrique Alves de Siqueira, coordenador de Planejamento e Controle Agrícola, os funcionários entenderam, logo no primeiro momento, que o sistema facilitaria a rotina porque a maior parte dela seria automatizada, como no caso dos apontamentos. Mas Sergio Ricardo Clemente Alves - coordenador de colheita, ainda tem uma outra justificativa para a aceitação crescente do sistema. “A gente não contava com isso, mas a automatização tirou o ruído, a operação passou a ser silenciosa. Antes, o rádio ficava operante o tempo todo e agora, com o sistema, não. Além disso, há a sensação de produtividade, já que o sistema ‘empurra’, não deixa que a operação pare”, argumenta.

“Identificamos a necessidade de trazer melhorias para os nossos colaboradores pensando na qualidade de vida de cada um deles. Buscamos parceria e demos início ao projeto. Implementaremos conforme complexidade e investimentos, mas o importante é que algumas delas já estão em prática e cumprindo o nosso objetivo”, comemora Danila Diman, Encarregada de Segurança e Medicina do Trabalho da Usina e coordenadora do projeto.



Adoção de cinta para correção da postura

Melhorias no armazém:

Realocação das embalagens para perto das balanças; Treinamento para pegar sacaria adequadamente; Bancos para quem costura os sacos.



“Tudo que foi feito aqui no armazém ficou muito bom e o corpo já agradece. A gente não carrega mais as embalagens no pescoço e nem fica o tempo todo em pé porque agora costuramos sentados. A dor que tinha diariamente não vem mais. Também estamos revezando entre a pesagem e a costura. Aí sempre há um período de descanso para as pernas.”

Anderson Martins, colaborador da Santa Fé há 1 ano e 3 meses.

Descubra como funciona o Departamento Comercial

Equipe é a ponte entre a Usina e os clientes do Brasil e do exterior e, por isso, responsável pela obtenção da maior parte da receita da empresa.

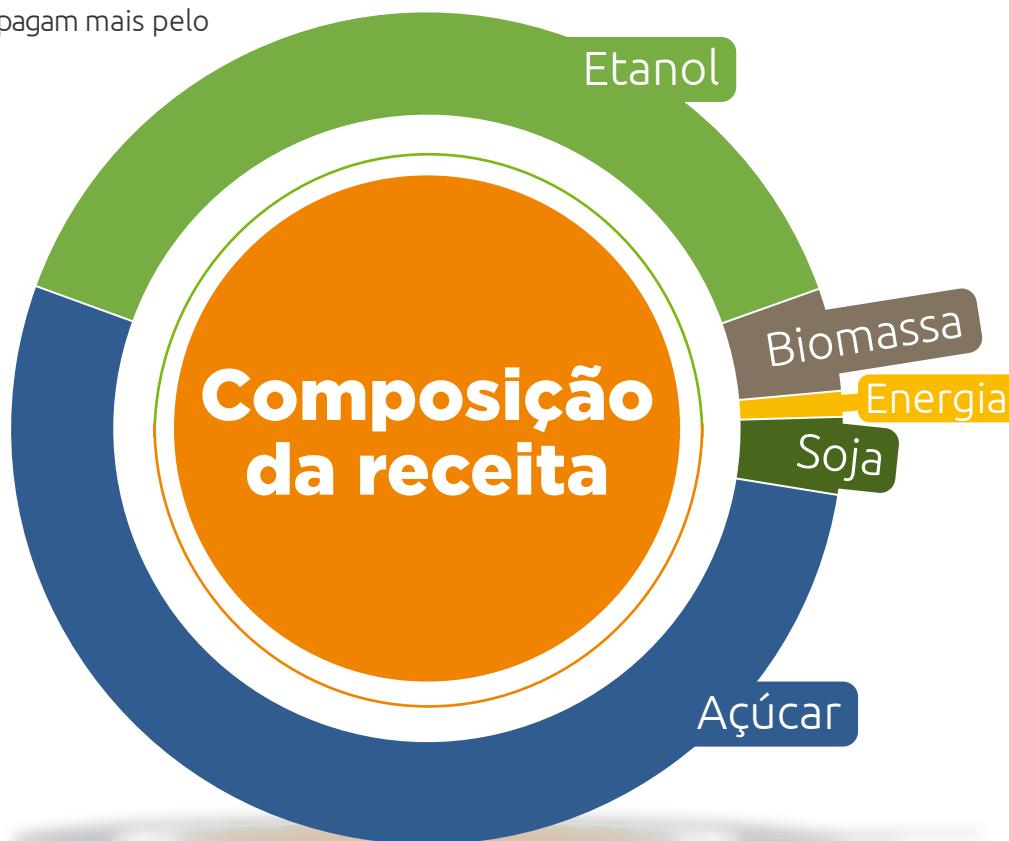
Muita gente ainda pergunta se a responsabilidade do departamento comercial de uma empresa vai além de vender o produto carro-chefe da companhia. E a resposta para essa pergunta é sim! A equipe comercial da Usina Santa Fé trabalha para encontrar novos mercados – inclusive para subprodutos, agregar valor aos produtos tradicionais e vencer a papelada para que o cliente receba sua mercadoria dentro do prazo e com a qualidade Santa Fé.

A dinâmica é desafiadora e exige jogo de cintura, uma boa dose de perspicácia, acompanhamento diário da política econômica e análise de mercado. Isso porque, além de buscar por toda a receita da companhia por meio de vendas, a equipe ainda pode direcionar a produção com base no valor pago por cada item. “Avaliamos quais dos nossos produtos está mais valorizado no mercado. Se é o açúcar, vamos vender mais açúcar. Se pagam mais pelo

etanol, vamos vender mais etanol. E isso impacta diretamente a produção”, resume Genaldo Torres, gerente da área.

Mas, muitas vezes, não é preciso grandes mudanças de infraestrutura para que a receita seja impactada positivamente e, como exemplo, vale a história do açúcar VHP (Very High Polarize), conhecido comercialmente como “demerara”. O tipo mais bruto de açúcar começou a ganhar espaço na companhia em 2019 e hoje já responde por 1/3 da produção porque seu valor de mercado é melhor.

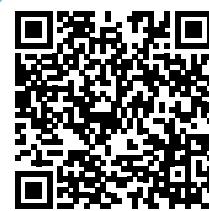
“Mudamos o perfil de nossa produção com base na política econômica. Temos um produto com um bom valor, com baixo custo de produção e um dos maiores produtores de açúcar do mundo, a Índia, como principal mercado. É economicamente mais vantajoso exportarmos o açúcar bruto, já a Índia o usa como matéria-prima para as suas refinarias”, explica.



VOCÊ SABIA?

Vender é apenas uma parte do trabalho. Entregar é a outra e pode ser tão intensa quanto a primeira por causa das regras aduaneiras, seus muitos relatórios e um sem-fim de sistemas. A alfândega, ou aduana, é a repartição governamental oficial de controle do movimento de entradas e saídas de mercadorias para o exterior ou dele provenientes, incluindo a cobrança de impostos. “Quem disse que é fácil liberar um navio?”, brinca Torres.

Você sabia que o açúcar e o álcool que você colabora para produzir hoje já foi quase todo vendido? Isso acontece porque a equipe comercial fecha os contratos da safra atual com antecedência de uma ou mais safras, permitindo adequar a produção, considerando a otimização da receita.



Colaborador ganha ESPAÇO DE CONHECIMENTO

Processo adotado recentemente pela Usina disponibiliza conteúdos de diversas áreas da empresa.

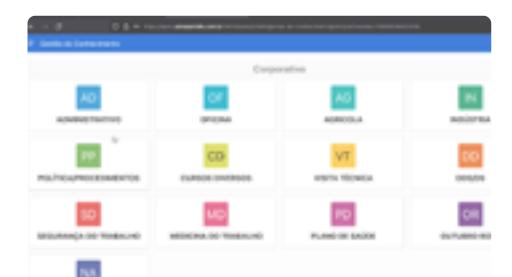
conteúdo não chegava todos os colaboradores da empresa.

“Então surgiu a ideia de desenvolver uma plataforma junto ao T.I em que todos os colaboradores conseguissem acessar. Esse é um processo novo, mas também uma forma simples de compartilhar o conhecimento, respeitando os interesses e o tempo dos colaboradores. O espaço é de troca, será atualizado frequentemente e, sempre que possível, passará por melhorias”,

Até então, a **Gestão do Conhecimento** era realizada por meio de reuniões, treinamentos, multiplicadores e apostilas na rede. No entanto, apesar do esforço, o

entre as áreas com assuntos já disponíveis estão Segurança e Medicina do Trabalho, Agrícola, Indústria, Administrativo, Oficina, Política e Procedimentos, Cursos Diversos, Visita Técnica, DDS e DS. Todo o conteúdo tem curadoria da equipe de Desenvolvimento e Comunicação.

Para usufruir de todo o conteúdo da plataforma é preciso acessar o site da companhia, clicar em Área Pública no menu superior, e escolher Aplicativos. Em seguida, escolha Gestão de Conhecimento. No primeiro acesso, use o número do seu crachá para no campo login e o número do seu CPF no campo senha. Ao ser direcionado para uma nova página, crie a sua senha definitiva.



disse Maria Lúcia Alves da Silva, especialista em Desenvolvimento e Comunicação Corporativa, que conduziu a implementação desse processo.

Operador, barbeiro e cutelheiro

Facas artesanais têm maior durabilidade; produção é por encomenda.

Trabalhar há quase uma década em uma das mais importantes usinas de cana-de-açúcar da região é motivo de orgulho para Fábio Souza Lima, que integra a equipe de operadores de jato d'água da Santa Fé. Esse era um desejo que vem sendo realizado diariamente, com dedicação e compromisso, mas não era o único objetivo na sua vida profissional. Ele também queria ter “negócio para chamar de seu”.

E foi por isso que a barbearia nasceu. O trabalho na Usina, em turnos, permitiu que o operador buscasse profissionalização, investisse em cortes artísticos e abrisse as portas da Chocolate Barbshop. “Eu tinha muita vontade de ter o meu negócio, tinha

vontade de aprender a fazer cortes artísticos. Quando entrei na Usina tive a oportunidade de procurar cursos e logo abri minha própria barbearia. Foi um sonho realizado”, fala.

Foi vendo vídeos na internet para se atualizar e aperfeiçoar o seu trabalho na barbearia que Lima descobriu um outro interesse: as lâminas. Ele, então, aproveitou o pouco tempo livre, construiu uma oficina em casa, adotou a cutelaria como um hobby e hoje produz facas artesanais. O hobby ganhou marca própria, a Souza Cutelaria, e a produção é feita por encomenda. O boca a boca tem sido o seu canal principal de marketing e a barbearia seu contato com o cliente.

“Fui vendo vídeos na internet e decidi tentar. Hoje produzo facas por encomenda, mas quando tenho tempo e faço alguma, coloco na barbearia e logo é vendida. As facas artesanais têm uma durabilidade muito maior, a retenção do fio é melhor e quem usa uma vez não troca. Sem contar que é um produto com valor agregado porque foi feito especialmente para a pessoa que o recebe”, diz.

Segundo Lima, que começa a ver a cutelaria como um “hobby que dá dinheiro”, todos os seus trabalhos são igualmente importantes. “Gracias ao meu trabalho na Usina consegui abrir meu negócio, a barbearia e, foi pela barbearia que cheguei à cutelaria”, finaliza.



“Graças ao meu trabalho na Usina consegui abrir meu negócio, a barbearia e, foi pela barbearia que cheguei à cutelaria.”

