

Biocombustível é oportunidade para a indústria

Com a crise do petróleo no mundo, o Rio Grande do Sul tem a oportunidade de despontar como um dos protagonistas na produção de biocombustíveis, cada vez mais buscados pelo mercado. Em Passo Fundo, a Be8, que já lidera o mercado de biodiesel no Brasil, avança em seu projeto para erguer uma unidade de produção de etanol a partir de cereais de inverno, especialmente o trigo, com aporte de R\$ 1,5 bilhão.

De acordo com o presidente da empresa, Erasmo Battistella, o cronograma prevê a conclusão da fábrica no final deste ano e início das operações nos primeiros meses de 2027. A capacidade de produção de etanol da planta será de aproximadamente 220 milhões de litros ao ano. Além do álcool, a estrutura produzirá 153 mil toneladas de farelo (conhecido pela sigla DDGS - Distiller's Dried Grains with Solubles ou Grãos Secos de Destilaria com Solúveis) ao ano, utilizada na indústria de ração animal.

Também está prevista a produção de até 27 mil toneladas anuais de glúten vital (usado como

aditivo para melhorar a qualidade da farinha de trigo de panificação).

A primeira experiência com produção de combustível a partir do trigo já é realidade em Santiago, onde a CB Bioenergia iniciou sua produção no começo deste ano, finalizando um investimento de R\$ 100 milhões.

Já em Ijuí, a 3tentos avança em seu projeto de indústria "flex" para a produção de biodiesel a partir da soja e canola. A grande aposta na produção de óleo a partir das lavouras de inverno no Rio Grande do Sul. De acordo com o vice-presidente de operações, Luiz Augusto Dumoncel, a empresa investe R\$ 100 milhões neste ano no Estado, principalmente na implementação da linha de produção capaz de processar canola, além da ampliação de processamento da soja entre Ijuí e Cruz Alta.

Segundo ele, com a soja, a 3tentos já dedica 70% da produção ao biodiesel. Na canola, a dedicação da produção ao biodiesel deve ser ainda maior, mas com um leque de opções ampliado e com valor agregado maior, como, por

exemplo, o fornecimento de óleo para combustível de aviação na Europa.

Este mercado de oportunidade ganhou ainda novos atores – ou renovados por grandes aportes –, como o Grupo Camera Celena, que se uniram para erguer, em São Luiz Gonzaga, com aporte de R\$ 150 milhões, a primeira planta exclusivamente dedicada ao processamento de canola para a produção de óleo. Em Camargo, a BioFuga finalizou este ano um aporte de R\$ 350 milhões em uma nova planta de processamento de soja para a produção de biodiesel. Já em Tapejara, o Grupo Danieli finalizou R\$ 300 milhões em sua nova unidade de esmagamento de soja.

O cenário ainda deve ganhar um reforço com a Soliz, que une as cooperativas Cotrijal, Cotripal e Cotrisal. São R\$ 1,25 bilhão em investimentos no projeto que ainda está na fase de licenciamento. De acordo com o presidente da Cotripal, Germano Döwich, a partir da licença de instalação, aguardada para os próximos dias, será possível a contratação da



BEB/DIVULGAÇÃO/JC

Empresas gaúchas são protagonistas em estudos e produção do setor

terraplanagem e preparação do terreno em Cruz Alta.

Döwich garante que as obras de construção e o maquinário já estão contratados e adquiridos.

O cronograma prevê início da produção, inclusive de biodiesel, em 2028. A Soliz terá capacidade de processamento de até 3 mil toneladas de soja por dia.

Conteúdo produzido pelo **Núcleo-i** para Plenobras
Conteúdo multimídia patrocinado

Plenobras se consolida como parceira estratégica da indústria gaúcha em ciclo de modernização

Produzir apenas com qualidade já não basta para a indústria gaúcha. Em um cenário de concorrência global, pressão por custos e avanço acelerado da automação, produtividade e capacidade de resposta passaram a definir quem permanece competitivo no mercado.

A transformação vem alterando não apenas os processos produtivos, mas também a relação entre as indústrias e seus fornecedores estratégicos. Com operações mais enxutas, estoques reduzidos e necessidade crescente de previsibilidade, empresas passaram a buscar parceiros capazes de integrar tecnologia, logística, consultoria técnica e agilidade operacional.

Nesse contexto, a Plenobras, distribuidora com sede em Porto Alegre e mais de 30 anos de atuação, consolidou um modelo que reúne automação industrial, materiais elétricos, hidráulicos, MRO e soluções digitais em uma única operação. A empresa atua hoje como elo entre fabricantes globais e o parque industrial gaúcho, oferecendo desde suporte técnico especializado até

plataformas integradas de compras e gestão de suprimentos.

"Hoje a indústria gaúcha compete com o mundo e não consegue disputar com o custo de mão de obra de outros países. O caminho passa por eficiência, produtividade e digitalização", afirma Leonardo Salles, diretor comercial da Plenobras. Segundo ele, muitas indústrias aceleraram projetos de modernização nos últimos anos, impulsionando a busca por conectividade industrial, controle de energia e soluções técnicas especializadas, área em que a empresa atua como parceira estratégica e consultiva.

A Plenobras mantém um processo contínuo de atualização tecnológica e busca constante pelas melhores soluções disponíveis no mercado, trabalhando com as principais marcas globais de componentes elétricos industriais. Para sustentar essa atuação, a empresa também estruturou um time técnico especializado voltado ao atendimento de diferentes segmentos industriais. "Automação não é um pacote pronto. Cada operação tem

necessidades específicas. Nosso papel é entender o processo do cliente e propor a solução mais adequada", acrescenta Leonardo.

Além da modernização das plantas, a companhia passou a atuar também na integração da cadeia de suprimentos. Por meio de contratos estruturados e do Portal B2B, clientes conseguem automatizar pedidos, rastrear consumo e integrar compras ao ERP da operação, reduzindo falhas e aumentando a previsibilidade.

Para Ivan Medeiros, gerente de vendas da Plenobras, os desafios da indústria hoje envolvem informação, agilidade e capacidade de diagnóstico operacional. "Muitas empresas ainda não conseguem identificar exatamente onde perdem produtividade, energia ou eficiência", afirma. Segundo ele, a redução dos estoques e dos times de compras ampliou a demanda por fornecedores com resposta rápida e suporte técnico especializado. "Hoje funcionamos quase como uma extensão do almoxarifado dessas indústrias. Com nossa frota própria consegui-



PLENOBRAS/DIVULGAÇÃO/JC

Empresa integra automação, digitalização e gestão de suprimentos para atender nova demanda das indústrias por produtividade e previsibilidade operacional

mos entregar em até 24 horas em todo o Rio Grande do Sul", destaca.

A digitalização dos processos industriais também vem alterando o perfil do atendimento comercial. "O comprador de hoje quer as mesmas soluções digitais que encontra em plataformas do varejo on-line. Por isso investimos em sistemas intuitivos e integração entre plataformas", observa Leonardo.

Com crescimento acima de

30% ao ano e novos investimentos realizados, a Plenobras acompanha um movimento que deve se intensificar até o fim da década: a digitalização deixando de ser diferencial competitivo para se tornar condição operacional. "Quem não digitalizar sua operação nos próximos anos vai competir em desvantagem. A automação deixou de ser diferencial. Virou condição operacional", conclui Ivan.