

jun/jul 2016 • nº 64 • ano XII

# AgroRevenda

gestão da revenda agropecuária

 **PUBLIQUE**  
EDITORA  
A editora do agronegócio

Uma empresa do  
 **GRUPO**  
**PUBLIQUE**  
Soluções de Marketing em Agropecuária

## LIDERANÇA E GESTÃO NO AGRONEGÓCIO

Os desafios para organizar e manter equipes  
de alta performance

### GESTÃO

Empresas do agro  
aderem ao CRM

### ENTREVISTA

José Roberto  
Mendonça de Barros



### MERCADO

Programa de  
relacionamento da DSM  
chega para beneficiar  
as revendas



Ariel Maffi, vice-presidente  
Ruminantes Brasil da DSM



**NESTA EDIÇÃO: Guia AgroRevenda 2016**





## Ir além na proteção é unir tecnologia Bt com Dermacor®.

Quem planta sabe: quanto maior é a proteção inicial, melhor será a sua colheita. A proteção da lavoura depende de vários fatores, mas, ao somar as duas tecnologias, Dermacor® e Bt (“intacta”), você fica muito mais protegido. Com essa união, é possível controlar diversas pragas, até as mais difíceis, como Lagarta-elasma (*Elasmopalpus lignosellus*), Coró (*Phyllophaga cuyabana*) e Lagarta-militar (*Spodoptera frugiperda*), resultando no aumento de produtividade e rentabilidade.

DuPont™ Dermacor®. Proteção para quem pensa grande.

O aumento de produtividade e rentabilidade foi observado em campos experimentais, onde foi utilizado o produto Dermacor®, seguindo corretamente as informações de dosagem e aplicação. O aumento de produtividade e rentabilidade depende também de outros fatores, como condições de clima, solo, manejo, estabilidade do mercado, entre outros. Dados disponibilizados pela área de pesquisa da DuPont Proteção de Cultivos.

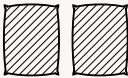


**ATENÇÃO:** Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Consulte sempre um engenheiro agrônomo. Venda sob receituário agrônômico. Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto.





média de  
**+2sc/ha**



Estudos da DuPont  
Proteção de Cultivos  
comprovam os resultados  
apresentados

**DOSAGENS  
FLEXÍVEIS**



50ml  
100ml

SAIBA COMO USAR EM  
[DUPONTAGRICOLA.COM.BR/DERMACOR](http://DUPONTAGRICOLA.COM.BR/DERMACOR)

# DuPont<sup>™</sup> Dermacor<sup>®</sup>

tratamento de sementes - inseticida

TeleDuPont   
Saiba mais: 0800 707 55 17  Agrícola  
[www.dupontagricola.com.br](http://www.dupontagricola.com.br)



# AS PLANTAS DANINHAS ESTÃO AMARRANDO A SUA PRODUTIVIDADE?

HERBICIDAS PARA PASTAGEM É DOW AGROSCIENCES. APLICOU, LIMPOU



**Dow AgroSciences**





© 2011 Marcas registradas de The Dow Chemical Company ou companhias afiliadas. O resultado somente poderá ser observado se todas as recomendações forem cumpridas, especialmente de armazenamento, manuseio e aplicação do produto. Salientamos a necessidade do manejo integrado de pragas.

make.

Faça sua escolha pelo investimento que traz resultado certo: herbicidas para pastagem **Dow AgroSciences**. É menos mão de obra e muito mais produtividade para o pasto.

**Vamos ajudar a desamarrar a produtividade do campo.**

*Soluções para um Mundo em Crescimento*



## Caros amigos,

Começamos o segundo semestre confiantes e otimistas. É hora de retomar os rumos e arrumar a casa. Para isso, é preciso ter uma gestão eficiente, além de um líder e de equipes de alta performance, temas que permeiam os artigos e as reportagens da revista.

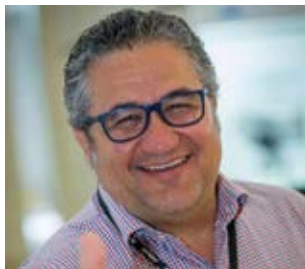
Apostando na recuperação do mercado brasileiro, várias empresas já estão retomando os seus investimentos no País. Entre elas está a DSM, que acaba de lançar um programa de relacionamento para alavancar as suas vendas. Através dele, a empresa estreitará a sua parceria com os revendedores de grande parte do território nacional, levando o seu portfólio para novos mercados.

E nesse clima de entusiasmo, o agro brasileiro tem muito a comemorar. Um dos únicos setores da economia que pouco sentiu os efeitos da crise, o agronegócio tem a capacidade de impulsionar o País e posicionar o Brasil como o grande celeiro do mundo, capaz de não apenas manter, mas de expandir a sua produção, atendendo à crescente demanda por alimentos. Nas palavras do publicitário Nizan Guanaes, destaque da seção Mercado, "pensar em Brasil é pensar em comida, e precisamos fazer com que o mundo saiba disso".

Motivo de orgulho e fonte de inspiração, como diz o nosso entrevistado, o economista José Roberto Mendonça de Barros, a nossa agricultura é realmente um grande sucesso!

Também não podemos deixar de registrar que, em 2016, a cidade de São Paulo vem recebendo importantes feiras e eventos do setor agropecuário, como a InterCorte, a ABAG, o GAF e, neste mês, o congresso ANDAV, escolhido para o lançamento desta edição da AgroRevenda.

Boa leitura!



ZIN PERES

**Carlos Alberto da Silva**

PRESIDENTE DO GRUPO PUBLIQUE E PUBLISHER DA PUBLIQUE EDITORA



PUBLISHER: **Carlos Alberto da Silva** | MTb 20.330

# AgroRevenda

**EDITORA: Mylene Abud** | MTb 18.572

**REPORTAGENS: Mylene Abud** | MTb 18.572  
mylene@publique.com  
(11) 9.9595.3213 | Skype: mya\_abud

**COMERCIAL: Mirian Domingues**  
mirian@publique.com  
(11) 9.8905.3928 | Skype: mirian.domingues5

**Carlos Alberto da Silva**  
carlos@publique.com  
(11) 9.9105.2030 | Skype: carlaodapublique

**DIAGRAMAÇÃO E ARTE: Gutche Alborgheti**  
gutche@publique.com  
(11) 9.9108.0856 | Skype: gutche.alborgheti

**PRODUÇÃO E CIRCULAÇÃO: Paulo Bonanni**  
porangaba@publique.com  
(11) 9.9402.7078 | Skype: paulohsbonanni

**ADMINISTRATIVO, FINANCEIRO E RH: Adriana Bonanni**  
financeiro@publique.com  
(11) 9.9381.4488 / 3042.6312 | Skype: adriagnsbonanni

**CAPA:** IstockPhotos e Audrei Carvalho

**FOTO ARIEL MAFFI (CAPA):** Daniella Collet

**IMPRESSÃO:** Gráfica Melting Color

**DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA:** A Revista AgroRevenda é uma publicação da Publique Editora, empresa do Grupo Publique, dirigida a proprietários, gerentes, balconistas de revendas agropecuárias e cooperativas.  
ISSN 1808-4869  
A Revista AgroRevenda está matriculada sob nº 497629 no 4º Registro de Títulos e Documentos e Civil de Pessoa Jurídica, conforme a Lei de Imprensa e Lei de Registros Públicos.

**ADMINISTRAÇÃO:** Caixa Postal 85 - CEP 18260-000  
Estrada Municipal Bairro dos Mirandas, s/n  
Porangaba, SP - Brasil • (11) 3042.6312  
www.publique.com • publique@publique.com  
www.agrorevenda.com.br • agrorevenda@agrorevenda.com.br

[www.agrorevenda.com.br](http://www.agrorevenda.com.br)



**PRESIDENTE E FUNDADOR: Carlos Alberto da Silva**

[www.publique.com](http://www.publique.com)





# SiloMax

 **MATSUDA**

## ADITIVO INOCULANTE PARA SILAGENS

MAIS QUALIDADE PARA SUA SILAGEM







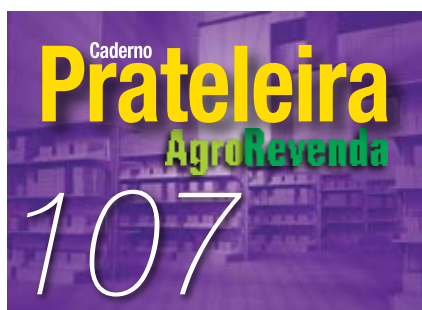
20



30



39



107

### cooperativismo

10 Notas sobre as associações do setor

### entrevista

12 José Roberto Mendonça de Barros

### notícias

16 As principais informações do agronegócio

### fornecedores

18 Ações de destaque das indústrias e prestadores de serviços

### capa

20 Liderança e Gestão no Agronegócio

### markestrat

38 Consumidores cada vez mais exigentes. Qual o papel do agrodistribuidor para a garantia da qualidade dos alimentos?

### gestão de vendas

30 Liderança de equipes de alta performance

### profissional de vendas

32 O Papel dos Líderes e Liderados

### espaço agdata

34 Antes de implantar a estratégia de CRM, é preciso fazer um diagnóstico estratégico interno na empresa

### stracta

36 Competências em liderança nas agrorrevendas – Um tema cada vez mais necessário

### cerutti

38 O que pode diferenciar você da concorrência?

### guia agrorevenda 2016

39 Guia de fornecedores para revendas agropecuária

### mprado

80 Nível de maturidade na Gestão do Agronegócio

### espaço empresarial DuPont

82 Dermacor® e soja Bt ampliam controle de pragas foliares e de solo, aumentando a produtividade nas lavouras

### mercado

84 A percepção do consumidor sobre o agronegócio  
Programa de relacionamento da DSM chega para beneficiar as revendas

### homenagem

91 Paulo Sérgio Roque, o PR

### gestão

92 Empresas do agro aderem ao CRM

### feiras | eventos

96 Acontecimentos que agitam o setor

### revenda da vez

100 Nutripura: paixão pela pecuária de pai para filho

### esfera gestão

104 Conectando estratégia e finanças para criar o máximo de valor para a sua agrorrevenda

### caderno prateleira AgroRevenda

107 Lançamento de produtos

112 por onde andamos...

114 fotolegenda

### índice de anunciantes

111	A Castellano
87	Agdata
17 - 41	AgroRevenda
27	BioGene
09-79	Biogénesis Bagó
95	Circuito InterCorte
04-05	Dow
3ª Capa	DSM
2ª Capa e 03	DuPont
78	Grupo Publique
07	Matsuda
4ª Capa	Stoller





# Uma linha completa para você alcançar a Fronteira Produtiva.

Na Biogénesis Bagó, nosso objetivo é maximizar os índices produtivos da pecuária, alcançando a Fronteira Produtiva. Dispomos de todos os recursos necessários no nosso país, a terra, os animais, os pecuaristas e profissionais para tornar isso possível. Descubra como melhorar o desempenho do seu rebanho com os produtos Biogénesis Bagó.

**BiogenesisBago.com**  
0800-701-0752  
infobr@biogenesisbago.com

Consulte sempre o Médico Veterinário.



**Biogénesis Bagó**

A evolução da saúde animal.



# ESCOLA DE NEGÓCIOS DESENVOLVE PROJETOS PERSONALIZADOS COM COOPERATIVAS

Trabalho conjunto do ISAE alia a teoria à prática e contribui para a formação de profissionais para o setor



Sede da ISAE

Mylene Abud

Com o objetivo de dar aos gestores, associados e cooperados soluções que favoreçam a governança para a sustentabilidade e o fortalecimento dos negócios, o Instituto Superior de Administração e Economia (ISAE), uma das principais escolas de negócios do Brasil, passou a desenvolver projetos customizados com cooperativas dos estados do Paraná, de Santa Catarina e do Mato Grosso. Os trabalhos visam à captação de profissionais e à implantação de processos eficientes que possam contribuir diretamente para os resultados desses empreendimentos.

De acordo com a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), existem quase sete mil cooperativas atuando no País, gerando milhares de empregos diretos e beneficiando parte considerável da população brasileira. Daí a importância do programa.

“O projeto traz uma nova visão e competências, atualizando processos e modelos de negócios”, explica Antonio Raimundo dos Santos, diretor de Educação do ISAE, que tem sedes nas cidades de Curitiba (PR) e Londrina (PR), e conta com o apoio do Sistema OCEPAR/

SESCOOP – PR, do SESCOOP – SC e do SESCOOP – MT para o desenvolvimento do programa.

A parceria começou em 2009, com a primeira turma de MBA. “Estamos satisfeitos com este relacionamento devido à qualidade dos professores, à atenção da coordenação do curso e à presteza na solução dos problemas”, fala o diretor, informando que as disciplinas e o conteúdo programático foram customizados para atender aos interesses das cooperativas, buscando um equilíbrio entre a teoria e a prática.





Antonio Raimundo: Projeto do Isae traz uma nova visão e competências, atualizando processos e modelos de negócios

### Projetos especiais

O ISAE oferece projetos personalizados, adequados à realidade de cada cooperativa, dos mais variados portes e perfis, que são desenvolvidos por uma equipe multifuncional de alto nível, a partir de um estudo do ambiente corporativo, tendo como base as características de cada negócio. Após o levantamento dos problemas a serem resolvidos, são estabelecidos objetivos e a 'Solução Corporativa ISAE' é apresentada, com base na análise do contexto e na definição do escopo de trabalho, que pode ter curta, média ou longa duração.

"Após a apresentação e a aprovação da solução, que traz, por exemplo, metodologia, conteúdo e cronograma de aplicação, partimos para a execução do trabalho, que, durante o processo, tem seus resultados mensurados por ferramentas exclusivas. Ao longo da execução da solução, a cooperativa conta com um acompanhamento de profissionais do ISAE", detalha Antonio Raimundo.

As soluções, que atendem às necessidades das cooperativas,

passam também pelo desenvolvimento da aprendizagem organizacional por meio de cursos, palestras, workshops, GBA (Global Business Administration) e Pós-Graduações, além da elaboração e da implementação de projetos. As atividades podem ser realizadas de forma presencial, semipresencial ou à distância, com aulas no ISAE, na cooperativa ou em outros endereços.

"Assim, os participantes podem ter uma visão geral dos negócios, desenvolver a liderança e o trabalho em equipe, tornando-se profissionais generalistas e mais eficientes em suas atividades", conta Antonio Raimundo. "Percebemos melhorias nos trabalhos e nos resultados apresentados pelos participantes, pois estão buscando soluções diferentes e inovadoras para os problemas e para os novos projetos. Acreditamos que, com as informações adquiridas com os professores, eles possam estar ainda mais preparados para os desafios que estão surgindo."

### Formação especializada

Com os GBAs, o ISAE busca o aprimoramento, por meio de ferramentas de gestão, em assuntos específicos, como

Estratégia, Pessoas, Finanças, Comercial/Marketing e Projetos, para profissionais de diversos níveis hierárquicos, independente de graduação. Visando uma capacitação mais profunda, o ISAE idealizou Pós-Graduações focadas no mercado corporativo: Governança Estratégica do Agronegócio, Gestão da Saúde Odontológica, Logística Empresarial, Gestão Cooperativas de Crédito, Gestão e Planejamento de Tributos para Cooperativas, Gestão Estratégica de Pessoas e Gestão Estratégica de Projetos.

Já na área de elaboração e implementação de projetos, que pode se transformar em uma consultoria completa, a instituição apresenta ferramentas customizadas para Criação de Cenários, Planejamento Estratégico, Lean Innovation, Etapas da Gestão Financeira, Visão de Lucro, Gestor Financeiro, Diagnóstico da Cultura Organizacional, Criação de Subsistema de Gestão de Pessoas com foco no desenvolvimento de competências, Planejamento e implementação da Sucessão, Implantação das melhores práticas de Governança, Cultura Assemblear, Coach técnico em GC, Estruturação de conselhos e Gestão de Riscos e Crises.

Durante cerca de 15 anos de atuação nas cooperativas, o ISAE desenvolveu mais de 200 projetos em 30 cidades do Paraná, de Santa Catarina e do Mato Grosso, e realizou mais de 60 cursos de Pós-Graduação. Foram aproximadamente 2.500 gestores capacitados, além de quase 1.000 conselheiros. "Temos muito orgulho deste trabalho com as cooperativas, pois conseguimos fazer a diferença na vida de milhares de pessoas, contribuindo para o aprimoramento de trabalhos de extrema relevância para o País", completa o diretor do ISAE. **AR**



# A AGRICULTURA BRASILEIRA É UM GRANDE SUCESSO!

*País é um dos únicos capazes de atender à crescente demanda global por alimentos*

Mylene Abud

Estes são alguns dos recados que o economista José Roberto Mendonça de Barros, fundador da MB Associados, levará aos participantes do VI Congresso Andav, que acontece de 15 a 17 de agosto, na capital paulista.

Em palestra com o tema 'Perspectivas para commodities agrícolas', Mendonça de Barros também falará sobre alguns entraves do setor, como a questão da infraestrutura, em suas palavras, "a grande limitação atual que impede um crescimento bem maior da produção agrícola".

Confira, a seguir, a entrevista concedida pelo economista com exclusividade para a Revista Agro Revenda.

**AgroRevenda** - Passado o primeiro semestre, podemos dizer que a economia brasileira está entrando nos eixos?

**José Roberto Mendonça de Barros** - Ao fim do primeiro semestre, podemos dizer que a economia brasileira está parando de cair. Esperamos um segundo semestre com um PIB que se estabilize. Não se pode dizer que a economia está entrando nos eixos, mas o que veremos é uma leve recuperação em 2017. Entretanto, ainda é preciso avançar muito para que o Brasil retorne à normalidade.

**AgroRevenda** - No primeiro trimestre do ano, as atenções do setor agrícola estavam voltadas ao clima, enquanto no segundo trimestre, em razão da vo-

tação do impeachment, a cotação do real assumiu papel de destaque. Quais são as atuais preocupações para o segundo semestre de 2016?

**José Roberto Mendonça de Barros** - Acredito que a maior preocupação do setor agrícola ainda está focada na cotação do real, uma vez que esta caiu para a faixa de R\$ 3,20/3,30. Existe a possibilidade de alguma queda adicional. Além disso, como a safrinha foi bem prejudicada pelo clima, existem muitas preocupações quanto à oferta de milho e seus impactos na produção de carnes.

**AgroRevenda** - Pensando no mercado interno, que perspectivas se apresentam para as commodities agrícolas?

**José Roberto Mendonça de Barros** - O mercado interno está sendo tensionado por duas questões: de um lado, os consumidores ainda estão com uma renda familiar razoavelmente comprimida, o que faz com que a demanda de certos produtos se contraia, como está ocorrendo com a carne bovina. Por outro lado, os preços agrícolas estão bem sustentados, dadas às cotações bastante razoáveis no exterior e à escassez de alguns grãos no mercado local.

**AgroRevenda** - As commodities agrícolas têm um horizonte mais positivo em relação a outras matérias-primas negociadas no mercado global?

**José Roberto Mendonça de Barros** - No ce-

INVESTIGAÇÃO



José Roberto Mendonça de Barros: Temos a mais competitiva das agriculturas de áreas mais quentes do globo



nário internacional, os produtos agrícolas têm, sem dúvida, as melhores perspectivas, especialmente porque a demanda de importações pela Ásia se mantém forte. De outra parte, vemos uma redução dos mercados de metais, fruto da desaceleração do crescimento chinês. Finalmente, a demanda de petróleo se mantém morna, resultado da desaceleração do crescimento global. O mercado está bastante oferecido, uma vez que a capacidade de produção do mundo como um todo não para de se elevar. Nessas condições, os preços de petróleo deverão se manter abaixo dos US\$ 50,00 por barril.

**AgroRevenda** - A saída do Reino Unido da União Europeia tem influência sobre o setor agrícola brasileiro?

**José Roberto Mendonça de Barros** - A saída do Reino Unido da União Europeia poderá ter duas influências sobre o Brasil. De um lado, o acordo da região com o Mercosul deverá ser bastante adiado. Os desacertos dentro da Europa tornam pouco provável que a região queira avançar na liberalização do comércio agrícola com o Mercosul, o que não é bom para nós, dada a competitividade da produção brasileira.

A Inglaterra, por sua vez, buscará fazer um grande acordo comercial com a Europa Continental e, como é um país de tradições liberais, poderá ter interesse em ampliar o seu comércio com o Brasil.

**AgroRevenda** - O Brasil é um dos poucos países com capacidade para ampliar significativamente a sua produção agrícola. O que falta para o setor decolar?

**José Roberto Mendonça de Barros** - A grande limitação atual que impede um crescimento bem maior da produção agrícola é a precariedade da infraestrutura. Uma logística mais barata e mais eficiente elevaria a rentabilidade do setor e, certamente, estimularia um crescimento mais rápido da área cultivada e da pro-

“ AO FIM DO PRIMEIRO SEMESTRE, PODEMOS DIZER QUE A ECONOMIA BRASILEIRA ESTÁ PARANDO DE CAIR. ESPERAMOS UM SEGUNDO SEMESTRE COM UM PIB QUE SE ESTABILIZE.”

dução. Não tenho dúvida de que esta é a maior restrição que enfrentamos.

**AgroRevenda** - O agricultor brasileiro está capitalizado? Como está a demanda?

**José Roberto Mendonça de Barros** - Acho difícil dar uma resposta única. Acredito que a situação varia muito de agricultor para agricultor. Aqueles produtores de grãos que não elevaram demais o seu endividamento estão bastante bem, mesmo considerando as quebras de produção resultantes de adversidades climáticas neste ano. Por outro lado, certas regiões da Bahia, do Piauí e outras áreas próximas têm sofrido bastante com quebras de produção devido a fatores climáticos. Neste caso, existem, naturalmente, mais dificuldades. Também estão com problemas muitos agricultores que cresceram a área plantada nos últimos anos de forma agressiva e, para tal, realizaram muitos empréstimos. Considerando que os bancos estão muito cautelosos na rolagem das dívidas, os produtores muito alavancados estão sofrendo. Entretanto, na grande maioria dos casos, o patrimônio próprio é suficiente para cobrir os empréstimos.

**AgroRevenda** - Neste mês, o senhor fará palestra, no congresso Andav, com o tema 'Cenário e Perspectivas do Mercado de Commodities Agrícolas'. Qual o principal recado para o setor?

**José Roberto Mendonça de Barros** - Na palestra a ser apresentada no Congresso da ANDAV, destacarei três partes principais. Na primeira parte, será destacado que a agricultura brasileira é um grande sucesso. É, seguramente, a mais competitiva

das agriculturas de áreas mais quentes do globo, o feito tão mais relevante quando se sabe que nossa produção praticamente não recebe subsídios governamentais pesados como nos EUA, na Europa e em boa parte da Ásia. A razão maior deste feito é a persistente introdução de novas tecnologias que vêm elevando sistematicamente a produtividade na produção, sem a destruição do meio ambiente. A segunda parte dará uma visão geral sobre o mercado de commodities agrícolas, destacando que a demanda global por alimentos vai continuar crescendo bastante e o Brasil é um dos poucos países que podem elevar a sua produção em larga escala e abastecer o mercado. O papel da China como comprador será destacado em especial. Finalmente, na terceira parte traçaremos um roteiro estratégico para o agronegócio, especialmente, assentado em quatro pontos: ainda precisamos resolver problemas bem antigos, como superar a deficiência de infraestrutura. Em segundo lugar, é necessário continuar elevando a produtividade pela utilização de novas tecnologias, em particular, a chamada "agricultura de precisão". Em terceiro lugar, ainda temos que avançar nas questões ligadas à sustentabilidade produtiva e ambiental. Aqui, muito se avançou, mas ainda há bastante o que fazer. Finalmente, a tecnologia está permitindo o desenvolvimento de novos produtos que avançaram nos mercados, como por exemplo, alimentos nutraceuticos, biocombustíveis avançados, materiais degradáveis etc. Em resumo, apresentaremos um quadro geral no qual ficará claro por que temos a agricultura mais competitiva do mundo.

AR



## CEO GLOBAL DA AGDATA, ANDY ZUPSIK, PARTICIPA DO CONGRESSO ANDAV EM SÃO PAULO

DIVULGAÇÃO



Andy Zupsik - CEO Global da AGDATA


A participação no evento, que acontece de 15 a 18 de agosto no Transamerica Expo (SP), é a segunda visita do executivo ao País desde que tomou

posse, em abril, porque, segundo ele, a operação brasileira é uma das suas prioridades de gestão.

Para marcar presença no mercado latino-americano, a AgData adquiriu a Divisão de Agronegócio da empresa de consultoria PRG Brasil e abriu um escritório em São Paulo. Também este ano, anunciou a aquisição do Focus Technology Group (FTG), dos Estados Unidos, que fornece soluções e serviços em gestão de dados de vendas e marketing para clientes nos segmentos de saúde animal, agricultura e pet.

Com a aquisição do FTG, a empresa agora opera diretamente em novos mercados, reforçando a sua posição como líder global em soluções de

software. Este acesso aos dados para o mercado de saúde animal também complementa os serviços e as soluções da empresa para os fabricantes e distribuidores do setor agrícola.

A AgData desenvolveu um modelo inovador de coleta de dados, baseado na gestão de soluções, permitindo aos seus clientes analisar as suas informações rapidamente, para a tomada de decisões de negócios mais inteligente. A empresa reforçou o seu compromisso com este importante segmento de negócios, por meio da criação de uma Divisão de Saúde Animal. O foco global, nesta unidade de negócio, permitirá à AgData acelerar o seu forte ritmo de expansão no mundo - especialmente no Brasil. 

## PREMIX REALIZA CICLO DE DIÁLOGOS PRODUTIVOS EM PARAGOMINAS (PA)

A Premix, empresa nacional líder em nutrição animal, promoveu mais um encontro do ciclo de diálogos produtivos Premix@deValor, no dia 4 de julho, em Paragominas (PA). Voltado a clientes e público do segmento do agronegócio, o evento reuniu cerca de 50 convidados no hotel Regente Paragominas.

O treinamento faz parte da nova abordagem de mercado da Premix, que pretende instigar a discussão das tendências do setor e contextualizar a nutrição animal no mercado brasileiro, reforçando um dos pilares da marca, que é o conhecimento compartilhado.


Como nas outras edições, o diretor comercial da empresa, Marco Guidolin, deu início ao evento. Depois, foi a vez de Antônio Chaker El-Memari Neto,

zootecnista e mestre em produção animal, apresentar a palestra 'Gestão de pessoas na empresa agropecuária: Como transformar um problema em time de alta performance', sobre como definir as características da gestão de pessoas na empresa agropecuária e o seu impacto sobre o sistema de produção e rentabilidade.

Usando exemplos do dia a dia na fazenda, o palestrante caracterizou os comportamentos dos líderes agropecuários na construção do time vencedor e debateu os elementos



Premix@deValor - Paragominas

com elevado impacto sobre o lucro da fazenda. Também compartilhou técnicas eficazes para a identificação do perfil da equipe e seus pontos de desenvolvimento, além de levar informações práticas para os participantes desenvolverem a si mesmos e a seu time dentro da fazenda. 



## BIOGÉNESIS BAGÓ TEM NOVO GERENTE DE MARKETING NO BRASIL

IMAGEM



Carlos Eduardo Godoy - novo gerente da Biogénesis Bagó

O médico veterinário Carlos Eduardo Godoy assumiu o cargo com o objetivo de aumentar a participação da empresa no mercado nacional. “É um grande

desafio, pois o mercado de saúde animal no Brasil é muito disputado. Contudo, a Biogénesis Bagó, com mais de 70 produtos em seu portfólio

e sendo a maior provedora de vacinas contra a febre aftosa do continente, tem condições de crescer muito no País”, afirma Godoy.

O novo gerente de Marketing da companhia também destaca a responsabilidade da empresa em ajudar a construir no País uma pecuária cada vez mais sólida e eficaz. “O Brasil é um dos principais produtores de carne bovina do mundo, e a Biogénesis Bagó pode ajudá-lo a se consolidar, cada vez mais, como uma potência no mercado de proteína bovina, afinal, temos experiência para isso”, conclui Godoy. **AR**

## OUROFINO AGROCIÊNCIA INVESTE 15 MILHÕES EM ARMAZENAGEM

A empresa anunciou a expansão de sua fábrica com a construção de dois novos galpões de armazenagem, com investimentos de R\$ 15 milhões. O projeto soma-se à planta localizada no cinturão químico de Uberaba (MG) e está preparado para receber produtos inflamáveis em, aproximadamente, 10 mil posições de paletes.

São 6 mil metros quadrados de área para armazenagem, com o objetivo de centralizar estoques para otimizar as operações da fábrica, aumentar o nível de serviço e de produtividade e oferecer mais eficiência no atendimento de demandas.

A fábrica da Ourofino Agrociência possui área total de 324 mil m<sup>2</sup>, sendo que 54 mil m<sup>2</sup> são construídos e já planejados para a extensão das atividades. Com equipamentos modernos, o projeto foi concebido dentro dos padrões

“World Class Manufacturing”. A planta é composta por duas fábricas independentes, uma para a produção de herbicidas e outra destinada a fungicidas, inseticidas, espalhantes adesivos e óleo mineral, o que evita riscos de contaminação cruzada.

O processo de produção é altamente automatizado, focado em segurança do trabalho, qualidade dos processos, saúde dos funcionários e cuidado com o meio ambiente. A capacidade de produção é de 120 milhões de litros ao ano.

“A expansão e o novo processo de armazenagem possibilitarão à Ourofino Agrociência a consolidação do seu crescimento sustentável e o fortalecimento da competitividade por meio de custos de operação mais baixos e eficientes. Além de beneficiar as pessoas que vivem na

área com a geração de empregos diretos e indiretos”, diz Andrea Mujali, gerente executiva de Operações Industriais da empresa.

Outro investimento da Ourofino Agrociência foi o aumento da capacidade de geração de energia. Com o emprego de R\$ 2 milhões, os novos geradores têm capacidade de produzir 2.000 KW, garantindo força em horários de pico e operação da fábrica durante a falta de suprimento.

“Os investimentos financeiros e as ampliações são reflexos do crescimento exponencial da Agrociência. Hoje, já somos referência no mercado de defensivos agrícolas e continuaremos investindo para crescer mais e oferecer a melhor solução para clientes e parceiros”, comenta Jardel Massari, vice-presidente da Ourofino Agrociência. **AR**



## PATRÍCIA TIRONI ROCHA É A NOVA GERENTE TÉCNICA DE AVES DA PHIBRO SAÚDE ANIMAL

DIVERSIFICAÇÃO



Patricia Tironi Rocha reforça a equipe da Phibro Saúde Animal

Com a reformulação, a empresa busca ampliar oportunidades de negócio e o gerenciamento de soluções no segmento de Aves, além de promover a expansão do portfólio dos produtos e serviços e prestar suporte às atividades de vendas mediante conhecimento técnico e

especializado da linha de produtos da Phibro.

Graduada em Medicina Veterinária, Patricia tem especialização em Zootecnia, é mestre em Medicina Veterinária pela Universidade Federal de Goiás, e possui MBA em Gerenciamento Empresarial e Financeiro pela Universidade de Rio Verde – Fesurv. E traz para a Phibro sua experiência com aves, adquirida na passagem por empresas como o SENAR (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural), os laboratórios Pfizer, a Perdigão e a BRF. **AR**

## TECTRON APOIA SIMPÓSIO TÉCNICO DA TOPIGS NORSVIN, EM TOLEDO

A 4ª Edição do Simpósio Técnico Road Show Conexão Tecnológica Topigs Norsvin, realizado no Olinda Hotel e Eventos, em Toledo, nos dias 19 e 20 de julho, teve o apoio da Tectron e reuniu mais de 150 produtores do Paraná e do Mato Grosso do Sul, segundo a organização.

No primeiro dia do evento, o diretor-presidente da empresa, Daniel Pigatto Monteiro, ministrou a palestra “Estratégias de alimentação e taxa de crescimento na fase de terminação”.

O simpósio faz parte do programa

de eventos técnicos da Academia Topigs Norsvin, que tem como objetivo promover a qualificação e o aperfeiçoamento dos participantes. A Topigs Norsvin é uma das maiores fornecedoras de genética suína do mundo. **AR**

## BIOTRIGO RECEBE CEREALISTAS PARA TREINAMENTO SOBRE QUALIDADE EM TRIGOS E FARINHAS

Cerca de 40 profissionais das empresas associadas da Acergs (Associação das Empresas Cerealistas do Rio Grande do Sul) participaram de um treinamento no dia 15 de julho, na sede da Biotrigo Genética, em Passo Fundo/RS, e na empresa Vicato Alimentos, em Sananduva/RS.

Segundo o diretor executivo da Acergs e do Sindiagro, Alceu Menegol, os associados precisam levar para as suas empresas a ideia de que é necessário trabalhar com o trigo de forma a qualificar cada vez mais a produção local. “Se fizermos um trabalho bem feito no

começo, chegaremos lá na frente com produtos que podem ser armazenados coletivamente e comercializados de forma mais vantajosa para todos os elos da cadeia”, disse.

Os manejos de fertilidade e de altas produtividades, a escolha consciente sobre a cultivar a ser semeada também são fatores que refletem na qualidade do produto final. Para Tiago de Pauli, engenheiro agrônomo e Supervisor Comercial da Biotrigo, o rendimento e a qualidade estão diretamente ligados ao manejo. “A partir do manejo, conseguimos incrementar mais rendimento e mais

qualidade ao nosso trigo. Além disso, uma planta bem nutrida resiste mais forte às possíveis doenças”, explica.

Na parte da tarde, os cerealistas se deslocaram até a Vicato Alimentos para conhecer a visão da indústria sobre trigos, qualidade de matérias-primas e das diferentes farinhas. O Supervisor de Qualidade da Vicato Alimentos, Enio Demartini, mostrou quais e como são os testes que determinam o perfil de uma farinha e suas possíveis aplicações. “Os consumidores são exigentes e não aceitam oscilação de qualidade”, afirma. **AR**



# EMPRESA NO PARANÁ É ELEITA A MAIS INOVADORA DO AGRONEGÓCIO

Em cerimônia realizada em 19 de julho, em São Paulo, a Adama, que tem a sede brasileira em Londrina (PR), recebeu o prêmio Valor Inovação do agronegócio brasileiro. Promovida anualmente pelo jornal Valor Econômico, em parceria com a consultoria Strategy&, da PwC, a premiação reconhece as empresas que mais se destacaram em inovação em seu segmento de atuação.

A pesquisa é realizada com empresas de diferentes setores, levando em consideração investimentos em inovação, melhores práticas, criação de novos produtos, soluções e desenvolvimento de estratégias, entre outros indicadores. Neste ano, mais de 160 empresas participaram, sendo que 79% delas exibiram faturamento anual superior a R\$ 1 bilhão.


“A inovação é um dos pilares da Adama. A empresa possui um departamento no Brasil voltado ao desenvolvimento de soluções que simplificam a vida do agricultor, utilizando tecnologias digitais como base para criação e implementação de serviços inovadores. Ser a vencedora na categoria agronegócios do prêmio Valor Inovação, um dos

setores mais relevantes da economia brasileira, reforça a característica latente da nossa companhia com o compromisso de inovar de forma constante e é motivo de muito orgulho para nós”, avalia Roberson Marczak, gerente de Inovação da Adama.

A companhia possui uma tradição de mais de 70 anos em Israel, onde foi fundada, e, a partir de seu crescimento e das aquisições pelo mundo, inclusive no Brasil, como a antiga Milenia Agrociências, o grupo passou por uma unificação global, mudando seu posicionamento no mercado e seu nome para Adama, que significa solo, em hebraico. O propósito de criar simplicidade na agricultura, entendendo as necessidades dos produtores, vai ao encontro das possibilidades que a tecnologia proporciona, contribuindo para o crescimento sustentável do setor.

Atualmente, a companhia disponibiliza os seguintes serviços agrodigitais: o Adama Alvo, aplicativo gratuito para identificação de pragas, plantas daninhas e doenças em quatro culturas brasileiras; o Adama

Wings, serviço de drones que sobrevoam lavouras de cana-de-açúcar para identificar falhas de plantio e matocompetição para otimizar a produção; o Adama Clima, que são estações meteorológicas instaladas na propriedade do agricultor capazes de fornecer histórico de dados e previsão mais certa para auxiliar a tomada de decisões; e o Adama Monitor, serviço de monitoramento remoto de armadilhas para mariposas na cultura da maçã.

“Nossos serviços agrodigitais já são um sucesso entre os agricultores brasileiros, o Adama Alvo, por exemplo, já possui mais de 70 mil usuários no Brasil. O público agro vê a tecnologia como aliada em seu trabalho na lavoura e na busca pelo aumento da produtividade. Quanto mais informações precisas e específicas estiverem ao alcance do agricultor, melhores serão as decisões. A Adama está em constante desenvolvimento de novos aplicativos e serviços para a agricultura brasileira, e, ainda este ano, devemos lançar mais novidades”, ressalta Marczak. 

## Anuncie na Revista AgroRevenda.

A única publicação que fala diretamente com as revendas agropecuárias.

**Ligue agora!**

(11) 9.8905.3928 com Mirian Domingues (mirian@publique.com)

www.publique.com | publique@publique.com



Soluções de Marketing em Agronegócios

## VOSS PERFORMA DA OUROFINO SAÚDE ANIMAL TEM A MELHOR EMBALAGEM DO ANO



Troféu Embanews Melhor Embalagem do Ano - Voss Performa da Ourofino

O endectocida Voss Performa, da Ourofino Saúde Animal, foi destaque no 25º Prêmio Embanews. A proposta criativa, sustentável e prática do invólucro garantiu ao produto a premiação de Melhor Embalagem do Ano, categoria máxima do evento.

O projeto foi realizado a partir do briefing oferecido pela Ourofino às empresas Moltec e Igaratiba, que viabilizaram tecnicamente a produção da embalagem. “Queríamos um invólucro inovador e que atendesse à necessidade em campo, protegendo o frasco de vidro e facilitando o manuseio. Praticidade e economia foram outros fatores considerados no projeto”, explica Denise de Oliveira, analista de desenvolvimento de materiais na Ourofino Saúde Animal.

Para acondicionar com segurança o Voss Performa, indicado para o controle de parasitas internos e externos em bovinos, o invólucro foi desenvolvido contra rupturas e reutiliza a matéria-prima que seria descartada.

AR

## BASF PREMIA EXCELÊNCIA DE FORNECEDORES

Nove empresas receberam o **Prêmio BASF de Excelência**, que tem como objetivo estimular o desenvolvimento sustentável da cadeia de valor. A oitava edição do evento registrou a participação de 132 fornecedores.

Para eleger os vencedores, a BASF se baseou em quatro pilares: Inovação Sustentável; Legal e Financeiro; Saúde, Segurança e Meio Ambiente; e Requisitos Específicos de excelência operacional relacionados a cada categoria.

O quesito Inovação Sustentável avalia se o fornecedor tem um programa de gestão para sustentabilidade e de inovação. Além de responder a perguntas desenvolvidas pela equipe de Inovação da BASF, os fornecedores

podem enviar cases e evidências que comprovem as suas respostas.

As empresas recebem maior pontuação conforme conseguem apresentar uma evolução na gestão destes temas. Aquelas que alcançam a pontuação máxima são as que implementaram uma solução, como o desenvolvimento de um produto ou a alteração em um processo, agregando valor para a BASF.

“A BASF acredita que uma economia de sucesso está alinhada a responsabilidades sociais, ambientais e econômicas. Com o Prêmio BASF de Excelência, reconhecemos, portanto, as empresas que estão comprometidas com esse propósito e nos ajudam a desenvolver de forma sustentável o

setor químico nacional”, destaca Lilian Lopes, responsável pelo tema PBE Fornecedores na Equipe de Controle e Governança de Compras da BASF.

Os vencedores do **Prêmio BASF de Excelência Fornecedores 2015** são:

**Técnicos e Gerais I:** Lidima

**Técnicos e Gerais II:** VCE

**Armadores:** Happag Lloyd

**Transportes Tintas:**

Expresso Nepomuceno

**Transportes Granel:**

Transportes Toniato

**Embalagens:** Light Print Industria

**Matérias Primas:**

Momentive Performance Materials

**Centro de Distribuição:**

Ebamag Armazens Gerais Logística

**Informática:** Mahindra

AR




## MERCK ANIMAL HEALTH ANUNCIA ACORDO PARA ADQUIRIR MAIORIA DAS AÇÕES DA VALLÉE

Conhecida no Brasil como MSD Saúde Animal, a Merck Animal Health anunciou, no dia 1º de julho, ter firmado acordo para adquirir 93% das ações da Vallée S.A., um dos principais fabricantes de produtos de saúde animal no Brasil.

A Vallée tem um extenso portfólio com mais de 100 produtos, abrangendo parasiticidas, anti-infecciosos e vacinas. O portfólio da empresa inclui produtos

para bovinos, equinos e animais de companhia. A Vallée foi fundada com a missão de produzir vacina contra a Febre Aftosa (FMD) para o Brasil e expandiu-se significativamente, com operações no Paraguai, Venezuela, México e Bolívia.

“A Merck Animal Health tem um amplo portfólio de produtos para proteger contra as principais doenças que acometem o gado”, afirma Rick De

Luca, Presidente da Merck Animal Health. “As duas empresas possuem o compromisso de trabalhar pela Ciência para Animais mais Saudáveis™, através de soluções completas e diferenciadas, sempre objetivando entregar os melhores produtos e serviços aos nossos clientes, o que irá reforçar ainda mais a nossa presença na América Latina e nos ajudará a responder, de forma ainda mais rápida e eficaz, às necessidades da região.” 

## AÇÕES DO INSTITUTO MOSAIC BENEFICIARAM COMUNIDADES NO BRASIL E NO PARAGUAI

Em seu primeiro balanço, referente a 2015 e divulgado em julho, o Instituto Mosaic, entidade pertencente à Mosaic Fertilizantes, registrou resultados positivos. Voltado para a realização das ações com foco em responsabilidade social da empresa no Brasil e no Paraguai, o Instituto, por meio do Mosaic Educa, que busca contribuir para a melhoria das oportunidades oferecidas na Educação Básica Pública, visando desenvolver as capacidades reflexiva e crítica das crianças, além da melhoria dos níveis de alfabetização, beneficiou 480 alunos no município de Paranaguá (PR). Destes, 55% apresentaram melhoria no rendimento da escrita e 60% no desempenho em Matemática.

Já o programa Mosaic Transforma, que tem como missão prover formação complementar para jovens e adultos, promoveu quatro capacitações, duas delas


no Paraguai, a fim de estimular o empreendedorismo feminino. No total, foram 60 mulheres treinadas, das quais cinco abriram o próprio negócio.

Buscando fortalecer atores sociais e fomentar um processo de desenvolvimento comunitário está o Diálogos Mosaic, que, ao longo do último ano, engajou 24 lideranças comunitárias atuantes em Paranaguá (PR), representando 11 comunidades, com quatro projetos em desenvolvimento. Todos os líderes participantes afirmam ter mudado o olhar a respeito de sua própria atuação na comunidade. A iniciativa ainda engajou outras três empresas na região.

Por fim, o programa Mosaic Voluntariado estimula funcionários a se envolverem nas demandas sociais em regiões próximas da empresa – seja por meio de campanhas de arrecadação ou pela interação presencial. Nesta

vertente, o Instituto contou com a ajuda de 315 funcionários e já beneficiou 2.500 crianças e jovens.

“Acreditamos que transformações em uma comunidade acontecem a partir de um conjunto de iniciativas e o ano de 2015 foi muito importante para o Instituto Mosaic, representando um marco em sua história por meio da implementação de programas renovados e pensados especificamente para incentivar o desenvolvimento das regiões nas quais atuamos”, afirma Adriana Alencar, membro da diretoria do Instituto e diretora de Recursos Humanos e Assuntos Corporativos da Mosaic Fertilizantes.

Por meio de doações pontuais, que somam R\$ 682.000,00, o Instituto Mosaic também favoreceu o desenvolvimento da infraestrutura local de escolas nos municípios de Candeias (BA) e Rondonópolis e Sorriso, ambos no Mato Grosso. 

capa

Gestão





# LIDERANÇA E GESTÃO NO AGRONEGÓCIO

Os desafios para organizar e manter equipes de alta performance

Mylene Abud

**S**e o principal ativo de uma empresa é o seu capital humano, a chave do sucesso para os negócios passa, obrigatoriamente, pela valorização de todas as pessoas envolvidas nesse trabalho coletivo.

Além do desenvolvimento de bons produtos, o relacionamento entre a empresa e os seus colaboradores impacta diretamente toda a cadeia, passando pelos fornecedores e distribuidores e chegando à ponta final – o cliente. Por esta razão, desenvolver equipes de alta performance é um dos grandes desafios do setor do agronegócio.

O resultado de uma organização está diretamente relacionado à qualidade do seu time. Equipe qualificada resolve problemas com a criação de novas soluções, além de ser mais produtiva. A afirmação é do professor da FGV-SP Matheus Kfoury Marino, sócio da Markestrat e articulista da AgroRevenda. Para ele, as organizações que sobrevivem e crescem em longo prazo são as que investem em pessoas e nos processos de gestão.

“Quem garante o sucesso e os resultados de qualquer líder é a equipe. Bem liderado, o time supera as expectativas e entrega mais com menos. Ao contrário, faz greve branca: entrega só o necessário”, pontua Ramiro Novak, diretor da Agrobiz Management Consulting, autor da palestra “Gestão de pessoas: desenvolvendo equipes comerciais de alta performance”, que será apresentada durante o VI Congresso Andav, em agosto, na cidade de São Paulo.

“As empresas têm seus diferenciais, mas, de forma geral, possuem características próximas de produtos e técnicas. Então, o grande destaque e o que impulsiona a performance da organização é o relacionamento com

o cliente, o mercado, os investidores e os funcionários. O capital humano de uma empresa é o que a leva ao sucesso ou ao fracasso, afinal, as equipes são as responsáveis por tocarem os negócios e definirem a satisfação dos atendimentos, bem como os resultados perante o mercado”, opina Luis Eduardo Gregio, diretor executivo comercial da Ourofino Saúde Animal.

“Sempre digo para o meu time que eles são a ponta da Biogene. Tudo o que eles fazem representa a empresa. O capital humano pode, inclusive, agregar valor aos produtos”, fala José Frugis, gerente de área Brasil e Paraguai da Biogene, marca do grupo DuPont.

## FORMANDO EQUIPES DE ALTA PERFORMANCE

“Como a motivação é intrínseca às pessoas, é importante que todo líder compreenda que toda ação depende da própria pessoa e que ele precisa conhecer cada membro de sua equipe, procurando entender as suas necessidades e estabelecendo objetivos compatíveis com estas necessidades”, pontua Ramiro Novak.

Com 27 anos de experiência como instrutor em treinamentos de Liderança Situacional e Equipes de Alta Performance em instituições do agronegócio, Novak destaca os principais pontos para desenvolver equipes comerciais de alta performance: definir muito bem quais são as metas da equipe; avaliar se os membros da equipe estão preparados para alcançar as metas; adequar o estilo de liderança que será utilizado para garantir os resultados; reconhecer e premiar o bom desempenho.

Segundo Matheus Marino, o desenvolvimento de uma equipe de alta performance passa pela estruturação dos processos de seleção de potenciais talentos, pelo desenvolvimento de competências essenciais para cada atribuição e pela retenção dos profissionais qualificados.

“Para a seleção de bons profissionais, os agrodistribuidores devem se aproximar dos centros de formação, como universidades locais e centros de pesquisas, e investir na estruturação de um processo de seleção, no qual vários candidatos são avaliados com critérios objetivos para a identificação dos mais adequados para a função”,

DIVULGAÇÃO



Ramiro Novak,  
Diretor da Agrobiz Management Consulting

“**QUEM GARANTE O SUCESSO E OS RESULTADOS DE QUALQUER LÍDER É A EQUIPE. BEM LIDERADO, O TIME SUPERA AS EXPECTATIVAS E ENTREGA MAIS COM MENOS.**”

**Ramiro Novak**  
Agrobiz





Luis Eduardo Gregio, Diretor Executivo Comercial da Ourofino

“ O CAPITAL HUMANO DE UMA EMPRESA É O QUE A LEVA AO SUCESSO OU AO FRACASSO, AFINAL, AS EQUIPES SÃO AS RESPONSÁVEIS POR TOCAREM OS NEGÓCIOS E DEFINIREM A SATISFAÇÃO DOS ATENDIMENTOS, BEM COMO OS RESULTADOS PERANTE O MERCADO”.

### Luis Eduardo Gregio Ourofino

observa, acrescentando que o desenvolvimento das competências essenciais se inicia com a avaliação do colaborador para a identificação dos pontos de melhoria que a função exige, que devem ser traduzidos em um plano de desenvolvimento pessoal.

## MOTIVANDO E LIDERANDO EQUIPES DE ALTA PERFORMANCE

De acordo com Matheus Marino, há várias técnicas que promovem a motivação e a liderança de equipes, entre as quais o 'líder-coach'. "O emprego desta ferramenta permite qualificar o agrodistribuidor nos processos de:

- I) **Avaliação da equipe:** Quem é a pessoa que eu lidero? Aonde ela quer chegar? Quais qualidades ela já tem que a ajudam neste processo e quais ainda faltam desenvolver?;
- II) **Conexão pessoal com a equipe:**

Como estabelecer uma aliança entre a equipe e o líder? Definição de Metas: Como estabelecer metas de desenvolvimento - planejamento de carreira - e de desempenho - momento atual na organização - para a equipe?;

III) **Plano de ação:** Como traduzir as metas em atos? O que e quando fazer?;

IV) **Obstáculos:** Como identificar dificuldades e estruturar planos alternativos?;

V) **Feedback:** Como prover feedback para a equipe?;

VI) **Ensinarmento:** Como desenvolver o ensino de valores de liderança?"

Luis Eduardo Gregio pontua que o agronegócio em si já é um setor motivador no País, pois move o motor da economia. "Conjuntamente a esse cenário, temos profissionais que realmente gostam do que fazem e impulsionam ainda mais o setor.

Para aproveitar essas forças, as equipes precisam ser motivadas e entusiasmadas com o potencial do agronegócio. Defino três importantes processos nessa liderança: criar um ambiente agradável ao profissional, no qual ele possa expandir seu gosto pela área e contribuir para o crescimento da empresa e do mercado como um todo; estabelecer um ambiente competitivo, porém, saudável; e ter equipes com remuneração adequada e com a função designada", observa.

Uma das linhas de atuação da Ourofino Animal é justamente a valorização de sua equipe comercial, composta por mais de 200 profissionais em campo por todo o Brasil. "Nosso trabalho está baseado em dois pilares: o oferecimento de bons produtos e a prestação de serviços para os clientes, com forte atuação técnica do time formado, em sua maioria, por médicos-veterinários. Nesse contexto, nossos colaboradores são treinados a partir de duas frentes: relacionamento



José Frugis, da Biogene

próximo, claro e eficiente com lojistas, revendedores, consultores técnicos e produtores rurais; e excelente bagagem de conhecimentos para levar a campo bons produtos e técnicas, para que os clientes possam ter uma melhoria em seus resultados”, conta Gregio.

Na Biogene, José Frugis enumera várias ações tomadas, com o objetivo de estruturar equipes comerciais de alta performance: “Verificamos se a cobertura da área faz sentido, dividindo os mercados potenciais para que cada regional tenha tamanho e oportunidades similares. Também cuidamos para que haja qualidade de trabalho e que a equipe do gerente de contas possua todo o material necessário”. Ele destaca o cargo de gerente de vendas, primeira figura acima dos representantes, como fundamental para toda a cadeia e, para a escolha desses profissionais, a empresa realiza uma seleção criteriosa entre os funcionários, próprios e do mercado, com a checagem de skills e valores. Atualmente, a Biogene tem sete gerentes de conta, cada um responsável por cerca de 8 a 10 representantes.

“

## OS VENDEDORES PRECISAM DESTINAR 80% DO SEU TEMPO PARA A SUA META, QUE SÃO AS VENDAS”.

**José Frugis**  
Biogene

Entre as técnicas aplicadas por Frugis está a teoria da Liderança Situacional, na qual o líder de alta performance age de acordo com o perfil de cada profissional, adequando-se ao momento, avaliando aspectos como condições técnicas e inteligência emocional. Isso tudo levando em conta os padrões exigidos pela empresa e buscando as metas como objetivo final. “Os vendedores precisam destinar 80% do seu tempo para a sua meta, que são as vendas”, sentencia.

### A IMPORTÂNCIA DO FEEDBACK

Tanto Matheus Marino, como Ramiro Novak, tocam em um ponto crucial para o processo: é fundamental dar retorno ou feedback aos membros da equipe. Mas como fazê-lo de uma forma construtiva?

“Sem feedback, as distorções entre as nossas intenções e as reações dos outros tendem a crescer e a se tornar sempre maiores. Ao dar feedback, a frase ‘não há necessidade de se apagar a luz do próximo para que a nossa possa brilhar’ (Business Briefs) resume tudo”, explica Novak, acrescentando que o responsável pelo retorno deve ser específico e apenas descrever o fato. “Não dê conselhos e, muito menos, pergunte por que ao interlocutor”, frisa.

Segundo Matheus Marino, a base do feedback é o crescimento profissional. Ou seja, só faz sentido quando a conversa entre líder e liderado promove o aprendizado. “Em diversas ocasiões, é mais fácil para um líder realizar uma atividade do que ensinar o liderado a executá-la. O feedback da liderança direta também contribui para a evolução do profissional. Já para reter os bons talentos, os agrodistribuidores devem investir em um processo de remuneração e benefícios compatíveis com a função no mercado e valorizá-los, incentivando os profissionais com melhor performance”, observa, ressaltando que a avaliação de performance individual, associada à remuneração variável, incentiva os melhores colaboradores por meio da meritocracia.

### QUALIFICAÇÃO DE MÃO DE OBRA É VANTAGEM COMPETITIVA

O agronegócio é o setor da economia que mais vem se destacando no mercado brasileiro e, em função do aumento da demanda, a consequência é a escassez de profissionais qualificados, observa Matheus Marino. “Neste cenário, o desenvolvimento interno de talentos é crucial para ganhos de competitividade”.

Opinião semelhante é defendida por Novak, para quem o mercado



do agro demonstra uma carência de profissionais qualificados para determinadas funções. “A introdução de inovações, inclusive na tecnologia de aplicação de defensivos, causou uma revolução no agronegócio. O País vem se destacando globalmente no setor em termos de volume de produção e índices de produtividade, mas a formação de profissionais não acompanhou essa evolução”, lamenta, ponderando que, apesar de haver no mercado excesso de mão de obra disponível, a falta de preparo é o grande calcanhar de Aquiles do setor. “As empresas vêm investindo na formação e no desenvolvimento de seus empregados, porém não realizam treinamentos no ritmo e na quantidade necessária. Há, ainda, a noção equivocada de que treinar é despesa, e não investimento”.

Luis Eduardo Gregio, diretor executivo comercial da Ourofino Saúde Animal, faz coro com as opiniões. “Ainda existe um déficit de mão de obra qualificada no setor. É difícil encontrar profissionais completos e com perfis adequados para o agronegócio, até mesmo pelo perfil dos cursos, que são bem tecnicistas e deixam de lado tratativas, como as oscilações do mercado, as constantes mudanças e as expectativas das pessoas (clientes, produtores, lojistas etc). Mas reforço que esse cenário está mudando”, fala com otimismo, acrescentando que as instituições já alteraram as linhas de formação no agronegócio e que há uma crescente demanda de oportunidades para o aprimoramento dos profissionais da área.

A capacitação técnica da equipe da Ourofino acontece por meio do Programa de Desenvolvimento Estruturado, no qual os profissionais seguem, anualmente, uma lista

regular de treinamentos práticos, administrativos e de competências relacionais. Já o Programa Ourofino em Campo aproxima a empresa dos produtores rurais e contribui para a disseminação das melhores tecnologias e práticas em campo. “Por meio do Ourofino em Campo, conseguimos nos relacionar diariamente até mesmo com os produtores que nossas equipes não têm acesso. O principal objetivo é levar conhecimento ao homem do campo, destacando soluções que, de fato, conversem com a realidade do mercado e aumentem a sua produtividade”, fala Gregio.

## DESAFIOS PARA OS LÍDERES DE ALTA PERFORMANCE

Se um dos principais obstáculos a ser superados pelo setor é a competitividade acirrada, então um programa estruturado de liderança e gestão pode fazer toda a diferença, refletindo nos resultados finais das empresas.

Para Luis Eduardo Gregio, da Ourofino, nesse quesito, o principal desafio é desenvolver profissionais que consigam levar a tecnologia a campo e fazer com que esta seja aceita e adequadamente compreendida, para a maximização dos resultados da cadeia produtiva. “É preciso formar técnicos que também saibam lidar com as pessoas, as suas dúvidas, desejos e pré-conceitos. O homem do campo deve saber avaliar a situação e se posicionar da melhor forma, de acordo com o momento. As equipes têm que ganhar a confiança dos clientes e consumidores finais e ser referências de qualidade, segurança e atenção. E estar preparadas para lidar com as mudanças, agindo da melhor maneira frente aos diversos cenários”, pondera.

A opinião é compartilhada por José Frugis, da Biogene. “Nossa equipe tem a missão de passar para o agricultor a responsabilidade ambiental, fazer com que o cliente entenda a importância do manejo adequado”, salienta.

Entre os desafios da liderança no agronegócio, Ramiro Novak enfatiza que é necessário saber aproveitar o potencial de cada liderado. “Ainda hoje, os líderes acreditam que podem liderar todos da mesma maneira. Ledo engano. A liderança precisa ser situacional: o estilo deve ser adequado a cada liderado e a cada tarefa que este vai executar”.

Na área de gestão, o diretor da Agrobiz fala que é preciso ‘rodar’ o PDCA: Planejar (P), pois, no Brasil, planeja-se pouco, e isso acaba comprometendo o Executar (D), aumentando o retrabalho; Controlar (C), o que muitas vezes é negligenciado; e Agir (A), quando alguma coisa não sair conforme o planejado. “Se este ciclo for respeitado, grande parte do trabalho do gestor foi realizado”, conclui.

## AGREGANDO VALOR

Segundo Matheus Marino, da Markestrat, o principal desafio da gestão de pessoas em agrodistribuidores é o entendimento do retorno da atividade que, em muitas ocasiões, dá-se no longo prazo.

Além de melhorar a produtividade da empresa, o desenvolvimento de equipes comerciais de alta performance aprimora a relação desta com os seus clientes e fornecedores, o que pode refletir positivamente nos negócios. “O agrodistribuidor que possuir uma força de vendas de alta performance será disputado por inúmeros fabricantes,

“EQUIPE QUALIFICADA RESOLVE PROBLEMAS COM A CRIAÇÃO DE NOVAS SOLUÇÕES, ALÉM DE SER MAIS PRODUTIVA”.

**Matheus Kfouri**  
Markestrat



Matheus Kfouri, da Markestrat

pois terá condições de comercializar valor para os agricultores locais”, assegura Matheus Kfouri Marino.

Para José Frugis, da Biogene, um bom trabalho na área de gestão e liderança também faz com que os profissionais permaneçam um longo tempo na empresa, mantendo vínculos maiores com fornecedores e clientes. “O ideal é que os representantes fiquem na

empresa por bastante tempo. Quando o cliente percebe que você está preocupado com o sucesso dele, estreita o relacionamento e promove a relação de ganha-ganha”, esclarece.

“O relacionamento da empresa com clientes e fornecedores é o ponto-chave para o sucesso dos negócios. As equipes devem ser adequadamente preparadas para levarem conhecimento,

além de bons produtos”, fala Luis Eduardo Gregio, da Ourofino Saúde Animal. “O Brasil ainda está no processo de levar grandes tecnologias a campo e, para isso, depende de bons profissionais. O desenvolvimento de pessoas é muito importante no setor, pois ainda temos muito a desenvolver para chegarmos aos níveis produtivos, por exemplo, da Europa e dos Estados Unidos”, finaliza. **AR**





# O REFORÇO ACABA DE CHEGAR

## A BioGene® agora conta com a tecnologia Leptra®

# Leptra®

Um importante reforço no controle das principais lagartas da cultura do milho



Os híbridos BioGene com a tecnologia Leptra® são comercializados com Tratamento de Sementes Industrial com Dermacor®

Os híbridos Leptra® apresentam excelente eficácia nas populações suscetíveis das pragas-alvo desta tecnologia.

# Leptra®

AgrisureViptera



LIBERTY LINK

[www.biogene.com.br](http://www.biogene.com.br)



Agrisure® e Agrisure Viptera® são marcas registradas utilizadas sob licença da Syngenta Group Company. A tecnologia Agrisure® incorporada nessas sementes é comercializada sob licença da Syngenta Crop Protection AG. VieldGard® é marca registrada utilizada sob licença da Monsanto Company. Tecnologia de proteção contra insetos Hercules® desenvolvida pela Dow Agrosciences e Pioneer Hi-Bred. Hercules® e o logo HX são marcas registradas da Dow Agrosciences LLC. LibertyLink® e o logotipo são marcas registradas da Bayer. As marcas com ®, ™ ou TM são marcas e marcas de serviço da DuPont, Pioneer ou de seus respectivos titulares. © 2016 FIFH  
Programa de Boas Práticas Agrícolas: A utilização das tecnologias aqui contidas requer a adoção de boas práticas agrícolas para manter a suscetibilidade das pragas-alvo, prolongando a eficácia das tecnologias. Como boas práticas gerais recomenda-se a adoção de práticas de manejo de resistência e manejo integrado de pragas, como rotação de culturas, descação antecipada, tratamento de sementes, plantio de refúgio estruturado efetivo, controle de plantas daninhas e voluntárias e, se necessário, aplicação complementar de inseticidas. Para mais informações acesse [www.boaspraticasagronomicas.com.br](http://www.boaspraticasagronomicas.com.br) e veja o Guia de Uso de Produtos disponível em [www.biogene.com.br](http://www.biogene.com.br).  
Atenção: Defensivos agrícolas são perigosos a saúde, humana, animal e ao meio ambiente. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual e não permita o contato de menores de idade com defensivos agrícolas. Em caso de dúvidas, contate um engenheiro agrônomo.

# CONSUMIDORES CADA VEZ MAIS EXIGENTES. QUAL O PAPEL DO AGRODISTRIBUIDOR PARA A GARANTIA DA QUALIDADE DOS ALIMENTOS?

Fabio Diniz Del Cistia <sup>1</sup> e Matheus Kfourri Marino <sup>2</sup>

Os consumidores estão cada vez mais informados e exigentes. Como garantir a qualidade dos alimentos em sistemas de produção cada vez mais complexos? Padronização, rastreabilidade e certificações são ferramentas empregadas pelos agentes produtivos para entregar produtos e informações demandadas pelos clientes. Você, agrodistribuidor, é peça-chave neste processo, conhece e influencia cada detalhe da produção agrícola local. Fique atento, pois este movimento abre oportunidades para a estruturação de modelos de negócios que geram valor para toda a cadeia produtiva, inclusive para você, revendedor.

A maior exigência, em termos de segurança do alimento, faz com que a rastreabilidade e a transparência com relação ao uso de tecnologias de produção se transformem em fatores que influenciam a aceitação de alimentos por parte dos consumidores do mercado doméstico e, também, de mercados internacionais. As empresas de insumos e as agroindústrias, que contribuem para uma

produção agrícola sustentável, terão a preferência dos produtores rurais e varejistas, que têm a missão de entregar produtos de qualidade, seguros, de forma conveniente para o consumidor final, que é o elo capaz de movimentar a cadeia em uma única direção - a da agricultura sustentável.

É neste contexto que as empresas de defensivos agrícolas desenvolvem suas estratégias de negócio. Torna-se necessário ter maior “controle” sobre a cadeia, com o uso correto de seus produtos, visando contribuir para a agricultura sustentável, com o objetivo de ganhar participação de mercado e/ou aumentando a rentabilidade. Alguns fabricantes de agroquímicos, em sinergia com os agrodistribuidores, têm desenvolvido estratégias de coordenação de cadeias, ou “food value chain”, com resultados exitosos.

A proposta neste artigo é apresentar uma metodologia para o desenvolvimento e a implementação de estraté-

gias de “*food value chain*” para os defensivos agrícolas, conforme a **Figura 1**, a fim de que os distribuidores possam avaliar que papel podem desempenhar nesta estratégia, maximizando os seus resultados.

O êxito de uma empresa no mercado depende da sua capacidade de implementar ou executar a estratégia construída.

O primeiro passo é identificar a oportunidade, o que passa pela definição da cadeia onde atua. Preferencialmente, as cadeias eleitas são aquelas que trabalham com produtos de consumo in natura ou mercados onde os consumidores valorizam qualidade e segurança. Além disso, os produtos gerados nesta cadeia devem ter acesso aos mercados interno e externo, e o produto final deve ser passível de diferenciação.

É importante frisar que a estratégia de integração de cadeia não precisa, necessariamente, envolver todos os participantes. Ela pode ser feita com integração parcial, dependendo dos objetivos estratégicos da empresa.



Em seguida, faz-se o mapeamento da cadeia e de seus atores; conhecendo-se o fluxo dos produtos, valores e informações, identificando a relação de poder e influência dos participantes, assim como suas necessidades, interesses, objetivos e recursos disponíveis. A empresa deve deixar claro que os intermediários são parte da estratégia e são parceiros no esforço para entregar valor diferenciado aos consumidores finais.

O próximo passo é a definição do foco do projeto e seus objetivos, que devem estar alinhados com a estratégia da empresa, de curto, médio e longo prazo, assim como alinhados com o objetivo dos principais participantes das cadeias. Objetivos compartilhados são mais efetivamente atingidos.

Em seguida, como resultado da segmentação, define-se quem são os clientes estratégicos na cadeia, onde serão concentradas as atividades de marketing. Após entender como funciona a cadeia, quem são os seus participantes e quem são os seus influencia-

dores, é preciso trabalhar para ganhar apoio dos membros estratégicos.

Para que a empresa possa operacionalizar as ações de mercado de forma mais efetiva, é necessário nomear um “líder” da cadeia, que, normalmente, é o distribuidor ou o canal preferencial da empresa. Aquele que multiplica os esforços da empresa no mercado e dá constante retorno de informações para que a empresa ajuste a estratégia, quando necessário.

Os agrodistribuidores têm papel relevante na implementação das estratégias de *food value chain* e funcionam como parceiros importantes do programa. Além de ser responsáveis pela venda de insumos e de fornecer assistência técnica aos agricultores, os agrodistribuidores estendem os benefícios do programa aos seus produtores, podendo, inclusive, fortalecer a sua posição junto aos seus clientes. Muitos deles, além de fornecedores de insumos, trabalham como processadores e traders e acessam diretamente o varejo, configurando-se em importantes aliados em programas de integração de cadeias.

O reconhecimento ao produtor nos mercados interno e externo se dá pela diferenciação do produto final obtida pelo uso de boas práticas agrícolas (sustentabilidade), que é um dos objetivos de um programa de coordenação de cadeias.

Fica evidente a captura de valor por parte das empresas que adotam estratégias de *food value chain*; entretanto, há um aumento na complexidade da operação. Portanto, discuta o assunto com o seu fornecedor e os seus parceiros. Construa uma estratégia consistente que integre toda cadeia produtiva para garantir a longevidade do seu negócio.

#### Bibliografia

DEL CISTIA, F.D. **Competitividade no Agronegócio: proposta de modelo para elaboração de estratégia de integração de cadeias para os defensivos agrícolas – o caso do café.** São Paulo: EESP/FGV, ESALQ/USP, EMBRAPA. 2015. Dissertação (Mestrado em Agronegócios) Escola de Economia de São Paulo. AR

#### <sup>1</sup>Fabio Diniz Del Cistia

Mestre em Agronegócio pela Escola de Economia de São Paulo da FGV, Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiróz” da USP e EMBRAPA

#### <sup>2</sup>Matheus Kfourir Marino

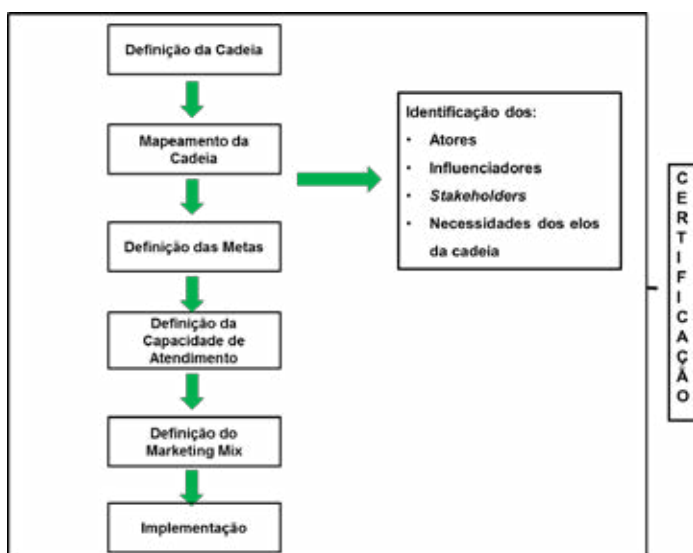
Professor da FGV/EESP e sócio da Markestrat



A Markestrat é uma organização que desenvolve consultoria, pesquisa e treinamento em estratégia e busca a geração e a difusão de conhecimento sobre o agronegócio brasileiro.

**Site:** [www.markestrat.org](http://www.markestrat.org)  
**Tel.:** (16) 3456.5555 / (11) 3034.3316

**Figura 1- Proposta para elaboração de Estratégia de Food Value Chain.**



Fonte: Del Cistia (2015)

# LIDERANÇA DE EQUIPES DE ALTA PERFORMANCE



IMAGEM: DIVULGAÇÃO

Matheus Kfoury Marino\* e Camila Dias de Sá\*\*

A competitividade do agronegócio brasileiro é incontestável, mas a manutenção dessa posição exigirá do País o fortalecimento de alguns fatores de competitividade, entre eles o desenvolvimento de recursos humanos. Cada vez mais empregado nas organizações modernas, o processo de *lider-coach* revela-se como uma ferramenta para esse propósito.

A influência da gestão de pessoas no sucesso dos agrodistritores é incontestável, a atividade de comercialização de insumos agrícolas exige equipe qualificada e gestão eficiente de time. Não importa o porte

de um agrodistritador, a gestão do seu negócio exige a presença de líderes de equipes, especialmente para a força de vendas e as atividades administrativas.

A ferramenta de *lider-coach* pode auxiliar os gerentes de vendas e administrativos no gerenciamento e desenvolvimento dos respectivos times.

Gestor, para desenvolver o processo de *lider-coach*, siga as seguintes etapas:

**1. Avaliação da equipe:** Quem é a pessoa que eu lidero? Aonde ela quer chegar? Quais qualidades ela já tem que a ajudam neste processo e quais ainda faltam desenvolver?

**2. Conexão pessoal com a equipe:**

Como estabelecer uma aliança entre a equipe e o líder?

**3. Metas:** Como estabelecer metas de desenvolvimento (planejamento de carreira) e de desempenho (momento atual na organização) para a equipe?

**4. Plano de ação:** Como traduzir as metas em atos? O que e quando fazer?

**5. Obstáculos:** Como identificar dificuldades e estruturar planos alternativos?

**6. Feedback:** Como prover feedback para a equipe?

**7. Ensino:** Como desenvolver o ensino de valores de liderança?



## AVALIAÇÃO DA EQUIPE

Consiste em diagnosticar a diferença entre as atuais qualificações do colaborador e as qualificações ideais. Algumas técnicas são empregadas, com destaque para a avaliação 360° e a coleta de dados CLEAR.

### Coleta de dados CLEAR

Cultura	Como vê a cultura da empresa?
Liderança	Qual estilo de liderança? Como atua quando lidera?
Informal 360°	O que os pares diriam do avaliado? (reclamações e elogios)
Experiências diárias	Qual atividade exerce bem? Em qual não vai tão bem?
Modelos de referência	Quem ele admira e por quê?

Fonte: Elaborado pelos autores com base em STÉFANO (2005), O Lider-Coach: líderes criando líderes.

## CONEXÃO PESSOAL COM A EQUIPE

É fundamental que o líder estabeleça uma aliança de confiança no exercício da liderança. Ele precisa saber escutar as histórias sem julgamentos, com o propósito de identificar o modelo mental e as qualidades de cada membro da equipe. Para o estabelecimento dessa conexão pessoal, o líder deve apresentar atitudes, tais como: manutenção de confidencialidade, não proposição de desafios irrealistas, apoio ao coachee (pessoa que recebe o coaching) na busca por respostas e não envolvimento em questões emocionais.

## METAS

Cada membro da equipe deve possuir metas de desenvolvimento, planejamento de carreira, e metas de desempenho na posição presente. O líder deverá promover o alinhamento entre as metas individuais e as da empresa. As metas devem ser desafiadoras para estimular a satisfação pessoal.

## PLANO DE AÇÃO E OBSTÁCULOS

As metas devem ser traduzidas em um plano de ação que desafie o liderado e sirva de base para o estabelecimento do programa de treinamentos. Na estruturação do plano de ação, é importante considerar a alocação de tempo do liderado, o apoio e a dedicação do líder e os recursos externos necessários.

É importante praticar a comemoração quando os pontos de controle planejados são alcançados. Mas destaca-se que todo processo possui obstáculos e que o líder deve estar preparado para o plano B.

## FEEDBACK

É um processo que permite informar algo que ajude o liderado a perceber o que funciona mais adequadamente nas suas ações. É uma conversa de

aprendizado e este, portanto, deve ser contínuo, efetivo, assertivo, respeitoso e deve ser fornecido o mais breve possível após o evento. O feedback torna-se negativo quando é empregado para dar broncas ou é excessivamente permissivo. No processo de feedback, por mais que o líder saiba o que deve ser feito, as sugestões deverão surgir dos próprios liderados.

## ENSINAMENTO

As organizações possuem pontos de vista “ensináveis”, ou seja, pilares, ideias ou valores que os líderes devem transmitir constantemente para a equipe durante o processo de feedback. O ponto de vista “ensinável” promove o alinhamento do indivíduo com a empresa e facilita a sucessão de líderes.

Com a estruturação do processo de coaching, as organizações de pequeno, médio e grande porte desenvolvem o capital humano por meio da qualificação e do gerenciamento da sua equipe.

Gerentes de agrodistribuidores, o aprimoramento da liderança de equipe os ajudará a atingirem resultados sustentáveis. Exercitem os conceitos de coaching para colher o sucesso. **AR**

.....  
**\*\*Matheus Kfoury Marino** Professor da FGV-EESP e sócio da Markestrat

**\*\*Camila Dias de Sá**  
Doutoranda da FEA/USP

## LIDERANÇA POR MEIO DO COACHING

A liderança por meio do *coaching* permite revelar o melhor de cada integrante da equipe. O líder ou *coach* exerce o papel de professor, ajuda a sua equipe a estabelecer uma visão compartilhada, gerencia pessoas, proporciona *feedback* constante, lidera por investigação colaborativa e desenvolve competências comportamentais.

A liderança por investigação colaborativa significa que o líder deve ensinar a equipe e analisar os fatos e gerar respostas eficientes. Neste caso, o líder exerce o papel de facilitador, contribuindo e investigando junto com a equipe os dados disponíveis. A investigação colaborativa desperta o senso de comprometimento e integração entre líder e liderados em busca do objetivo comum.



A Markestrat é uma organização que desenvolve consultoria, pesquisa e treinamento em estratégia e busca a geração e a difusão de conhecimento sobre o agronegócio brasileiro.

**Site:** [www.markestrat.org](http://www.markestrat.org)

**Tel.:** (16) 3456.5555 / (11) 3034.3316



# O PAPEL DOS LÍDERES E LIDERADOS

Matheus Alberto Cònsoli

**M**uito se fala da importância da liderança e de como as pessoas podem

desempenhar e melhorar o seu papel no que se refere a esse tema. Para os profissionais de vendas,

sejam eles vendedores, assistentes, gerentes comerciais, RTVs etc., é importante reconhecer a importância





do tema e procurar se desenvolver, como líderes e liderados.

A liderança está relacionada à capacidade das pessoas em comandar e influenciar comportamentos de outras pessoas. Essas podem ser colegas de trabalho, colaboradores, superiores e mesmo clientes.

As pessoas com bom perfil e capacidade de liderança têm, ainda, capacidade de atrair seguidores, chamar a atenção das pessoas para

as suas contribuições e colocações. Por isso, uma boa capacidade de comunicação, interação e geração de empatia são traços importantes para desenvolver a liderança.

Mas na área de vendas e em outras áreas empresariais, a liderança também envolve a capacidade de gerenciar e trabalhar em equipe, motivando e orientando as pessoas (sejam seus clientes, colegas de trabalho, outros vendedores, parceiros) a executar suas atividades, terem foco e orientação para a geração de resultados.

Percebam que esses poucos parágrafos já trazem uma reflexão sobre o tema 'liderança' e como, na área de vendas, as habilidades e o desenvolvimento de liderança é cada vez mais importante para o bom relacionamento interpessoal e para a geração de resultados.

Os líderes são aqueles que direcionam o esforço e o trabalho das pessoas com quem convivem. Eles usam exemplos e são, em geral, exemplos a serem seguidos em suas organizações.

Líderes atuam junto com a sua equipe e colegas de trabalho, com foco nas atividades do dia a dia. São pessoas que observam, dão feedback e orientam para melhorias sempre que possível.

Os líderes sabem entender o lado "emocional" das pessoas, avaliando o seu desempenho e identificando oportunidades, mostrando o caminho para o seu desenvolvimento.

Talvez ninguém nasça líder, mas com certeza pode se desenvolver. Da mesma forma, liderados devem estar atentos aos seus pares e à liderança (formal ou informal) de suas

organizações, e procurar se apoiar e se desenvolver. Líderes e liderados têm um papel fundamental no crescimento e nos resultados e, por isso, são tão importantes na área de vendas.

E você, está preparado para desempenhar o seu papel como líder e liderado?

Bom trabalho e sucesso a todos! 



#### **Matheus Alberto Cónsoli**

Especialista em Estratégias de Negócios, Gestão de Cadeias de Suprimentos, Distribuição e Marketing, Vendas e Avaliação de Investimentos. Administrador e mestre pela FEA/USP. Doutor pela EESC/USP. Professor de MBA's na FGV, FUNDACE, FIA, PECEGE/ESALQ, entre outros.

Email: [consoli@markestrat.org](mailto:consoli@markestrat.org)

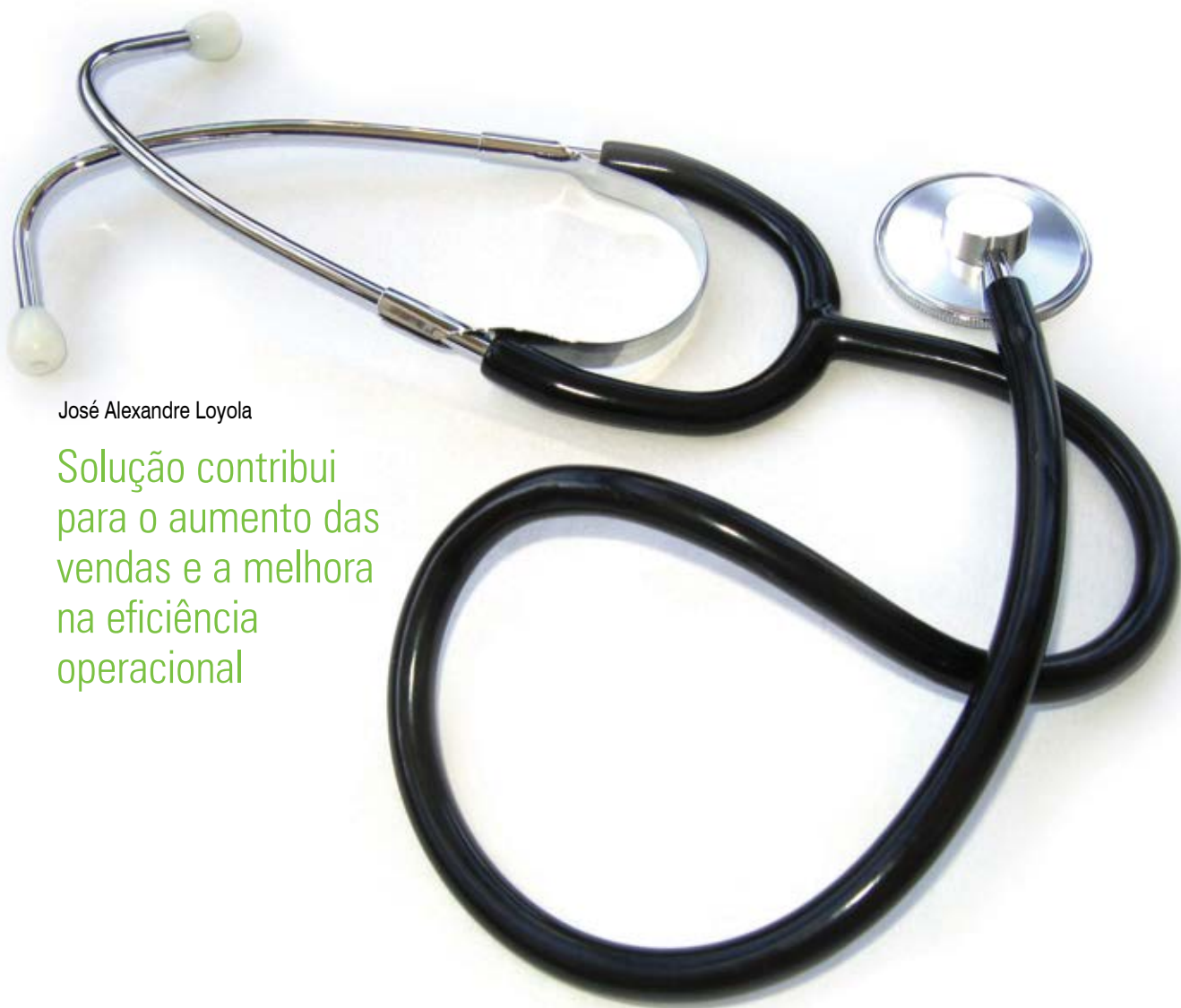


A Markestrat é uma organização que desenvolve consultoria, pesquisa e treinamento em estratégia e busca a geração e a difusão de conhecimento sobre o agronegócio brasileiro.

Site: [www.markestrat.org](http://www.markestrat.org)

Tel.: (16) 3456.5555 / (11) 3034.3316

# ANTES DE IMPLANTAR A ESTRATÉGIA DE CRM, É PRECISO FAZER UM DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO INTERNO NA EMPRESA



José Alexandre Loyola

Solução contribui  
para o aumento das  
vendas e a melhora  
na eficiência  
operacional



**Q**ue o agronegócio é um dos setores mais importantes da economia brasileira, todo mundo sabe. Porém, o que poucos param para pensar é na importância da forma pela qual a sua empresa se relaciona com os seus clientes dentro da revenda, atendendo no balcão e lá na propriedade, através da visita do vendedor externo.

Pensando nessa importante conexão, uma das estratégias mais adequadas para essa integração é a Gestão de Relacionamento com o Cliente, conhecida também pela sigla CRM (*Customer Relationship Management*).

Ter uma estratégia de Gestão de Relacionamento de Clientes bem definida e implementada em sua empresa, envolvendo a alta direção e todos colaboradores que interagem com os clientes, é o primeiro fator crítico de sucesso para que você tenha uma boa quantidade e qualidade de informações relevantes de seus clientes. Dessa forma, os gestores poderão adotar as melhores práticas e tomar as melhores decisões, para aumentar a fidelização da sua carteira de clientes e, conseqüentemente, incrementar o resultado em vendas saudáveis e rentáveis.

Na prática, o CRM disponibiliza inúmeros dados personalizados de cada cliente, permitindo uma segmentação de diferentes perfis, agrupando clientes com características e comportamentos similares. Com estas informações, a sua empresa e equipe

de vendas podem identificar melhor as reais necessidades e o custo de atendimento de cada segmento, focando as categorias de maior valor e potencial, para ofertar produtos e serviços que tenham aderência e façam sentido para cada segmento, gerando, assim, valor para a sua solução e retorno em vendas para o seu negócio.

A automatização dos processos e a personalização do atendimento permite, por exemplo, que um distribuidor que tenha grandes agricultores entre os seus clientes saiba qual o melhor momento de oferecer, para cada um, a compra de insumos, levando em consideração a sua área de plantio, o cultivo, a época certa para plantar e os melhores preços de mercado de seu produto agrícola - que é impactado, muitas vezes, pela oscilação de moedas estrangeiras.

No entanto, um ponto muito importante que deve ser levado em consideração é que alguns distribuidores, por falta de conhecimento, acabam investindo em um sistema ou ferramenta de CRM, sem antes fazer um diagnóstico estratégico interno em sua empresa, levantando todos os fatores críticos de sucesso (objetivos da empresa em curto e médio prazo, envolvimento e comprometimento da alta direção, tipos e níveis de informações atuais, planejamento e priorização das ações, maturidade da gestão da empresa, capacitação e comprometimento da equipe de venda, níveis de aporte e retorno

do investimento, acompanhamento e suporte na implementação etc), para que a estratégia de CRM tenha sucesso. Na grande maioria dos casos, o investimento com o sistema é perdido, pois vai atender somente a parte operacional do processo de imputar e gerar as informações, sendo que, antes da ferramenta, toda a equipe tem que "comprar a ideia" e isto não se consegue da noite para o dia, sem um trabalho mais profundo de consultoria especializada neste tema, para introduzir esta nova cultura em toda a empresa.

Com o uso do CRM, o distribuidor consegue não só vender mais e manter um relacionamento mais próximo com seus clientes de maior potencial, como também aumentar a sua produtividade e performance em vendas, tornando-se uma empresa mais organizada e focada no cliente, para crescer e se manter no mercado nos próximos anos.

AR



**José A. Loyola**  
Diretor de  
Desenvolvimento de  
Negócios na AGDATA  
contato@agdata.net



Fundada em 1985, a AGDATA opera nos EUA, no Canadá, no Brasil e na América Latina, permitindo a integrantes da cadeia do agronegócio coletarem e analisarem dados complexos de vendas, desenvolver e gerenciar estratégias sofisticadas de marketing (CRM), bem como executar programas de vendas e marketing exigentes. Através de plataformas e ferramentas sofisticadas, a AGDATA conecta o produtor e os canais de distribuição mediante dados padronizados e auditados. A AGDATA tem sede em Charlotte, N.C. - EUA. **Site:** [www.agdata.net/about](http://www.agdata.net/about)

# COMPETÊNCIAS EM LIDERANÇA NAS AGROREVENDAS – UM TEMA CADA VEZ MAIS NECESSÁRIO

Tiago Fischer

Atualmente, muito se fala do papel de líder em organizações de diferentes setores. Realmente, a expressão “líder” possui um caráter de grande importância para a vida das empresas e deve ser tratado de maneira bastante cuidadosa ao longo dos diferentes ciclos de gestão que uma organização pode passar. E as revendas agropecuárias não são diferentes! O atual momento mercadológico pelo qual o segmento está passando exige que se preocupe fortemente com a questão da liderança.

Contudo, apesar dos preceitos comumente discutidos sobre os principais aspectos de lideranças, tais como “ser um líder orientador” ou mesmo “a liderança como forma de mudar a vida das pessoas”, e sem desmerecer a veracidade de tais discussões, quero neste texto aprofundar um aspecto que, a meu ver, se destaca quando o tema da liderança é definido no ambiente específico das revendas agropecuárias - a competência intrínseca.

No conhecimento geral, competências são traços de conhecimento e experiências que cada indivíduo acumula ao longo de sua vida e que molda o seu perfil pessoal e como gestor. Por este motivo, quando tratamos dos aspectos da liderança, é notório que pode existir um número infindável de perfis de liderança, cada um forjado pelas ocorrências específicas da vida de cada gestor, assim como pelas alterações que ele acompanhou em seu mercado exercendo o cargo de líder.

Mas, se cada perfil de liderança é formado a partir de características individuais, como estabelecer comportamentos e competências homogêneas para donos de revendas agropecuárias? Esta não é uma resposta fácil e é assunto que povoa todos os dias a mente de especialistas em gestão de pessoas e de recrutamento e seleção. Para mim, grande parte da resposta está no mercado! Ou seja, em um ambiente tão dinâmico quanto o agronegócio, o líder deve ter características moldadas para as principais ocorrências de seu setor e, principalmente, para as mudanças, para as tendências que se apresentam.

Sendo assim, vou destacar algumas das claras tendências para o segmento das revendas agropecuárias para os próximos anos e citar, para cada uma delas, uma ou mais competências associadas à liderança que o gestor do futuro, diferente do atual, deverá possuir.

**Concentração:** é notório o movimento que está ocorrendo no segmento de revendas agropecuárias e que mostra claras tendências de continuidade para os próximos anos. Essa concentração gera a necessidade das empresas se unirem, receberem investidores externos para conseguirem aumentar a sua envergadura mercadológica ou mesmo adquirirem outras empresas de igual ou menor porte (movimento mais comum). Mas o que este tema traz como desafios aos conhecimentos de liderança? Na verdade,

tudo! Grande parte dos tipos de estratégias de concentrações possíveis apresenta a mesma característica de formação, ou seja, a necessidade de duas ou mais empresas que trabalhavam isoladamente terem que trabalhar em conjunto. Apesar disso parecer básico e simples, estudos mostram que sete entre cada dez alianças entre empresas (aquisições, fusões e parcerias) não têm sucesso em longo prazo por um único motivo: o conflito!

Conflitos entre pessoas, entre culturas organizacionais e entre processos são os principais geradores de gargalos em unificações de empresas. Neste tema, a principal competência que os líderes que estão encabeçando as alianças em si, assim como os líderes de áreas (departamentos), devem possuir é um conhecimento robusto em gestão de conflitos. Ou seja, não apenas gerenciar pessoas para o seu desenvolvimento, mas sim orientá-las a trabalhar em conjunto para o bem comum.

Os próprios indicadores de sucesso em alianças estratégicas entre empresas mostram que os líderes que se propuseram a desenvolver fusões, aquisições ou quaisquer outros tipos de parcerias de gestão nas últimas décadas foram bastante ineficazes no aspecto da gestão de conflitos. E, quando tratamos de um tema tão inovador para o ambiente das revendas, verifica-se uma enorme carência de conhecimento para a execução de parcerias duradouras.



**Gestão por Processos:** outro tema que permeia as discussões sobre tendências em vendas agropecuárias é o deslocamento da importância central em vendas (que verificamos nas recentes décadas) para um crescimento da importância na gestão de eficiência de processos. Mas, para isto, existem os gestores de operações, logísticos e de estocagem, entre outras profissões, que já detêm tais competências, correto? É uma questão de contratá-los! A resposta para esta pergunta seria "não é bem assim"! O que estamos abordando são aspectos de competência em liderança corporativa, e não departamental. Sem dúvida, contratar um eficiente gestor de operações para a sua revenda trará muitas novas ferramentas, processos e conhecimentos. Porém, se o líder organizacional não possuir competências orientadas a processos e não souber extrair a sinergia entre as áreas e os departamentos, orientando todos para o mesmo objetivo, seja ele financeiro, de produção, de vendas ou de custos, a própria contratação do especialista em operações se torna menos eficaz.

**Gestão de Custos:** outra forte tendência que as vendas agropecuárias irão vivenciar (na verdade, já estão vivenciando) é a orientação para custos! Não preciso falar sobre a importância do tema em um ambiente de margens decrescentes, estruturas físicas e organizacionais muitas vezes inchadas e competição cada dia mais acirrada. Portanto, meu questionamento aqui é: qual será o futuro das vendas com líderes com fortes competências para o comercial e poucas em indicadores financeiros e custos? Em minha visão, este futuro passa pela perda de *market share* ou pela aquisição por vendas mais eficientes em gestão. Assim como no caso dos processos, ser eficiente em custos não se esgota apenas tendo

uma bela área financeira ou uma eficiente área de controladoria. Mas passa por ter um líder capaz de orientar os investimentos, as reduções e os cortes, que saiba identificar os momentos mercadológicos para investir ou contrair e, até mesmo, como ganhar eficiência reduzindo os custos internos da sua organização. Não estamos tratando da análise operacional dos custos, mas sim das decisões e orientações que o líder dará para que os fluxos financeiros e os custos de sua empresa se adequem às necessidades de médio e longo prazos que a revenda terá.

**Desenvolvimento de Pessoas:** é claro que a função do líder não é a apenas orientar pessoas, mas se transformar em uma espécie de exemplo, de referência para os diferentes níveis hierárquicos de sua organização. Essa realidade também se aplica para as vendas. O crescimento dos últimos anos e a concorrência mercadológica está fazendo com que estas tenham que fortalecer o seu efetivo e buscar profissionais cada vez melhores, que proporcionem resultados mais eficientes de gestão. Contudo, quanto mais eficiente e bem formado for o profissional, mais expectativa ele terá quanto ao seu futuro na organização a que está se vinculando. E, neste caso, o líder tem um papel fundamental!

Foi-se a época em que as vendas eram foco de desejo de emprego dos profissionais das regiões próximas, por estarem entre as principais empresas do município. A complexidade de gestão está fazendo com que as vendas busquem profissionais em locais mais distantes, procurando competências e não proximidade. Para isto, ter um pacote atrativo de contratação e uma clara visão de longo prazo (plano de carreira) é fundamental!

Mas esta é apenas uma das faces desta moeda. A outra face? O líder, através do respeito e da admiração dos seus liderados, que permite que estes não o vejam como um chefe, mas sim como alguém que, por suas experiências, realizações, conquistas, conhecimentos e, por que não, erros e desilusões, consegue transmitir conhecimentos e direcionar a vida profissional dos seus clientes internos.

Não quero com este texto esgotar todos os tópicos necessários de desenvolvimento de competências em liderança que o atual gestor de vendas agropecuárias deve ter em sinergia com as tendências para o seu mercado. Contudo, uma coisa fica clara: ao longo dos últimos 15 anos em que trabalho com vendas, conheci mais de uma centena de gestores que têm, sim, competências intrínsecas de liderança! Porém, o mercado está mudando e, como qualquer estrutura que depende de conhecimento, as competências devem ser aprimoradas constantemente e os gestores devem fazer uma autoanálise para verificar em que parte da curva de conhecimentos em lideranças cada um está. AR



### **Tiago Fischer**

Responsável na Stracta Consultoria pelas áreas de Estratégia Corporativa e Estratégia Mercadológica. Atua em

projetos de gestão estratégica, estratégias go to market, programas de customer relationship management (CRM), e planejamento, gestão e controle de áreas comerciais.

Doutor em Administração com foco em Marketing pela FEA/USP. Engenheiro Agrônomo pela Unipinhal.



A Stracta Consultoria é uma empresa de prestação de serviços e treinamentos focada no atendimento personalizado de seus parceiros. Buscando participar dos seus desafios diários, a Stracta auxilia na melhor tomada de decisão para resoluções de problemas, permitindo o sucesso a médio e longo prazos para a empresa.

**Tel:** (11) 2339-4616 **Site:** [www.stractaconsultoria.com.br](http://www.stractaconsultoria.com.br) **E-mail:** [tracta@tractaconsultoria.com.br](mailto:tracta@tractaconsultoria.com.br)

# O QUE PODE DIFERENCIAR VOCÊ DA CONCORRÊNCIA?

Marcelo Cerutti \*

*“As organizações devem evitar a ideia de que atender às necessidades dos seus clientes se resume a oferecer produtos ou serviços de boa qualidade. O fato é que o mercado não é mais o mesmo e tem mudado radicalmente nos últimos anos, basicamente como resultado dos avanços tecnológicos, da globalização e da desregulamentação dos mercados. Estas mudanças também afetam significativamente o comportamento de compra dos clientes, que passam a exigir níveis de qualidade e de serviços superiores.” (KOTLER, 1999)*

Quando Philip Kotler escreveu esse pensamento, poucos conseguem ver, na prática, os efeitos dessa análise. Não é em vão que o mesmo é considerado o “PAI” do Marketing.

Para nós, do agronegócio, o marketing é um dos responsáveis pelo sucesso em vendas e a propaganda é uma ferramenta dessa construção. Isso se deve em grande parte ao relacionamento que estabelecemos com nossos clientes, um ponto forte do diferencial em relação a outros mercados ou serviços. Unindo os dois pontos: o que o agronegócio faz muito bem é **marketing de relacionamento**.

No pensamento de Kotler, as organizações estão diante de um desafio: oferecer mais que produtos e serviços de qualidade; penso que devemos oferecer, sim, uma experiência de compra.

Em tempo difíceis, lembramos que conquistar um cliente novo custa quase cinco vezes mais do que manter um cliente antigo. Isto pode ajudá-lo a entender a importância do marketing de relacionamento e como manter uma boa relação com os clientes pode fazer com que eles se tornem assíduos e façam propaganda boca a boca a favor de sua empresa.

O marketing de relacionamento se baseia na construção da necessidade ou desejo de compra, motivado por uma

experiência que nenhum outro concorrente pode oferecer.

Como proporcionar uma experiência diferenciada aos seus clientes?

Quando falamos de serviços, precisamos identificar os pontos que chamamos “doloridos” na relação entre organização e cliente. Segundo pesquisas feitas pelo controle de qualidade de serviços, a velocidade é muito importante para os clientes, sendo que:

- 80 % dos clientes querem que o telefone seja atendido que até quatro toques;
- 66 % trocam de fornecedor se tiverem de esperar mais de 48 horas para receber uma visita técnica em caso de problemas no pós-venda;
- 66 % querem que a pessoa que atender primeiro seja capaz de resolver a situação.

Você acha que essa experiência em serviços é importante para manter o cliente na sua empresa?

Agora, pense em produtos. Onde está ponto de dor do cliente?

- 83 % alegam dificuldades em usar o produto de seus fornecedores, como embalagem, instalação, armazenamento, aplicação, descarte e segurança;
- 71 % esperam que os produtos ofereçam mais ganhos, ao invés de evitar as perdas na produção;
- 68 % trocam de fornecedor se tiverem problemas com o resultado atingido comparado com o resultado “vendido”;

- 79 % se dizem enganados pelos vendedores quando o produto fica abaixo da expectativa gerada pelo vendedor.

Então, tenha certeza de que não se deve simplesmente construir uma relação, mas principalmente mantê-la.

Faz parte do marketing de relacionamento a experiência que nosso cliente leva durante o processo de compra e no pós-venda.

Disponibilize várias maneiras de contato para qualquer tipo de necessidade urgente, ou você vai descobrir que seus clientes, em uma emergência, precisaram procurar os seus concorrentes e descobriram que eles também são bons e que os produtos ou serviços podem ser até um pouco melhores.

Então, a lição é: mantenha sempre contato, esteja sempre disponível para os seus clientes e proporcione experiências de compra que o diferencie do mercado ou você, certamente, será substituído. **AR**



**Marcelo Cerutti**  
Diretor da empresa CERUTTI Consultoria e Treinamento, especializada em gestão de vendas para o Agronegócio.

Site: [www.treinamentovendasagro.com.br](http://www.treinamentovendasagro.com.br)  
E-mail: [cerutti@tvendasagro.com.br](mailto:cerutti@tvendasagro.com.br)  
Tel.: (67) 8124.6558

# Guia 2016 AgroRevenda

Fornecedores para Revendas Agropecuárias

 **PUBLIQUE**  
BRASIL  
A editora de agronegócio

 **GRUPO**  
**PUBLIQUE**  
Solução de Marketing em Agronegócio



**672** fornecedores  
para lojas agropecuárias

**37** categorias de produtos  
para a sua loja

Agricultura • Pecuária • Animais Pet e muito mais



# GUIA OFERECE OPÇÕES PARA A COMPOSIÇÃO DO MIX DE PRODUTOS DAS REVENDAS

*Encarte publicado anualmente pela revista AgroRevenda traz 672 empresas em 37 categorias de produtos*

**S**e o cliente é a alma de qualquer negócio, o planejamento do mix de produtos da sua loja passa necessariamente por uma análise do perfil do seu público-alvo: os compradores. Quem são? Como compram? Consideram preço e marca ou indicação? Qual o gasto médio? Quais são os itens comprados regularmente e que produtos são comprados por impulso?

E para atender ao perfil e às expectativas dos clientes, o sortimento de produtos oferecidos pela loja pode se tornar um atrativo e um diferencial para o seu negócio.

Pensando nisso, a revista AgroRevenda publica anualmente o Guia AgroRevenda, com o objetivo de auxiliar os pontos de venda agropecuários a planejarem as suas compras e os seus estoques, tendo em mãos uma ferramenta prática e eficiente.

Fonte consolidada de fornecedores para as revendas agropecuárias, o Guia AgroRevenda apresenta, em ordem alfabética e de fácil acesso, dados para contato com as empresas e a relação de produtos que podem ser comercializados ou adquiridos pelos agrorrevendedores.

Este ano, são 672 empresas que oferecem um mix com centenas de produtos em 37 diferentes categorias – de insumos agrícolas a medicamentos veterinários, passando por itens para controle de estoque e operação de loja. Mais moderno e atualizado, o Guia agora inclui uma seção para os atacadistas.

## DICAS PARA CONSULTAR O GUIA AGROREVENDA

Com uma vasta lista de fornecedores de produtos e serviços agropecuários, você, revendedor, tem em mãos uma ferramenta eficaz para o planejamento do mix da sua loja. E, para consultar o Guia AgroRevenda, seguem algumas dicas.

Na Seção Produtos, você encontra a relação de empresas fornecedoras para cada produto mencionado, ordenados em 37 categorias, como acessórios de montaria, acessórios para animais domésticos, adubos e fertilizantes, cercamento, defensivos agrícolas, ferragens, irrigação, jardinagem, lazer, pesca, reprodução animal e instrumentos zootécnicos, entre outras.

O índice de fornecedores traz a lista de empresas participantes do Guia e os contatos, com telefone e e-mail.

## COMO CONSULTAR

Se você deseja buscar fornecedores, vá, por exemplo, à categoria Acessórios de montaria, em que você encontrará os seguintes itens:

- Botas e Acessórios
- Chapéus
- Freios e Acessórios
- Selas

Veja a relação completa de categorias e produtos que constam neste Guia.

Já na Seção Empresas, estão relacionados todos os fornecedores publicados, com dados completos para contato e linha de produtos. E, para facilitar ainda mais a busca pelo seu fornecedor, colocamos as empresas, em ordem alfabética, com o nome pelo qual são conhecidas no mercado.

Boas compras e bons negócios!





# Você já recebe um exemplar da AgroRevenda, mas pode receber muito mais!

Você já recebe em seu estabelecimento um exemplar da **Revista AgroRevenda**, a única publicação do setor que fala 100% sobre o seu negócio. Agora, fazendo uma assinatura especial, você pode receber mais exemplares para distribuir entre os profissionais de sua empresa e para outras filiais.

**É a oportunidade de garantir informações relevantes do setor para toda a sua equipe.**



**Faça já a sua solicitação, ligue:**

**(11) 9.9381.4488 e (11) 3042.6312 - Adriana Bonanni**  
**financeiro@publique.com**



**PUBLIQUE**  
EDITORA

A editora de agronegócio



**GRUPO**  
**PUBLIQUE**

Editora de Marketing em Agronegócio



## Seção

## PRODUTOS

**ACESSÓRIOS DE MONTARIA**

Botas e botinas .....	44
Chapéus .....	44
Freios e Acessórios.....	44
Selas.....	44

**ACESSÓRIOS PARA ANIMAIS DOMÉSTICOS**

Alimentos para pássaros.....	44
Aquários.....	44
Brinquedos.....	44
Camas.....	44
Casas para cães.....	44
Coleiras e guias.....	44
Comedouros e bebedouros para Cães e Gatos.....	44
Gaiolas para pássaros.....	44

**ADUBOS E FERTILIZANTES**

Adubos para agricultura.....	44
Adubos para hortifrúti.....	44
Adubos para jardinagem.....	45

**CERCAMENTO**

Arames para cerca elétrica.....	45
Arames para cercamento.....	45
Cercas elétricas - Eletrificadores e peças.....	45
Cordoalhas.....	45
Grampos.....	45
Mourões.....	45
Telas e alambrados.....	45

**CONTROLE DE ESTOQUE**

Carrinhos.....	45
Empilhadeiras.....	45
Paletes.....	45
Transpaletes.....	45

**DEFENSIVOS AGRÍCOLAS**

Acaricidas.....	45
Formicidas agrícolas.....	45
Fungicidas.....	45
Herbicidas.....	46
Inseticidas.....	46

**DOMISSANITÁRIOS**

Cupincidas.....	46
Formicidas.....	46
Inseticidas.....	46

Mosquicidas.....	46
Raticidas.....	46

**EPIS - EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL**

Calçados de segurança.....	46
Capacetes.....	46
Luvas.....	47
Óculos de segurança.....	47
Proteção auricular.....	47
Proteção respiratória.....	47
Roupas de proteção.....	47

**EQUIPAMENTOS GERAIS E AGROPECUÁRIOS**

Arados (tração animal).....	47
Balanças.....	47
Bombas e motobombas.....	47
Cortadores de galhos.....	48
Discos e peças de reposição.....	48
Geradores.....	48
Lavadoras de alta pressão.....	48
Moinhos de vento solar.....	48
Motosserras.....	48
Picadores e trituradores.....	48
Plantadeiras manuais.....	48
Polvilhadeiras.....	48
Pulverizadores agrícolas.....	48
Roçadeiras.....	48
Sopradores.....	48
Subsoladores Normal e Mandioca.....	48

**FERRAGENS**

Cadeados.....	48
Correntes.....	48
Dobradiças.....	48
Fechaduras.....	48
Ferraduras.....	48
Pregos.....	48
Trincos.....	48

**FERRAMENTAS AGRÍCOLAS**

Alicates para poda.....	48
Cabos.....	48
Enxadas.....	48

**FERRAMENTAS PARA CORTE**

(ex. facões, foices, machados etc.).....	49
Pás e cavadeiras.....	49

**FERRAMENTAS ELÉTRICAS**

Furadeiras, lixadeiras, serras elétricas etc.....	49
---	----

**FERRAMENTAS MANUAIS**

Alicates.....	49
Brocas.....	49
Chaves.....	49
Limas.....	49
Martelos.....	49
Serras e serrotes.....	49
Trenas.....	49

**IRRIGAÇÃO**

Acessórios para sistemas de irrigação.....	49
Sistemas de irrigação.....	49

**JARDINAGEM**

Ancinhos.....	50
Árvores nativas.....	50
Cortadores de grama.....	50
Luvas.....	50
Mangueiras e conexões.....	50
Pazinhas.....	50
Pulverizadores para jardinagem.....	50
Rastelos.....	50
Regadores.....	50
Tesouras para poda.....	50
Tesourões.....	50
Vasos.....	50

**LAZER**

Barracas.....	50
Caixas térmicas.....	50
Canivetes e facas.....	50
Churrasqueiras.....	50
Fogareiros.....	51
Lampíões.....	51
Lanternas.....	51

**MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA A AGRICULTURA E PECUÁRIA**

Implementos para agricultura.....	51
Implementos para pecuária.....	51
Pneus.....	51
Sistemas para agricultura de precisão.....	51
Tratores e colheitadeiras.....	51



# Consulte os fornecedores de produtos para a sua loja

## NUTRIÇÃO ANIMAL - ANIMAIS DE COMPANHIA

Petiscos para animais de companhia .....	51
Rações secas para animais de companhia.....	51
Rações úmidas para animais de companhia .....	51

## NUTRIÇÃO ANIMAL - AVES

Aditivos para aves .....	51
Concentrados para aves .....	51
Premixes para aves .....	51
Rações para aves .....	51
Suplementos para aves .....	51

## NUTRIÇÃO ANIMAL - BOVINOS

Aditivos para bovinos .....	52
Concentrados para bovinos .....	52
Premixes para bovinos .....	52
Rações para bovinos .....	52
Suplementos para bovinos .....	52

## NUTRIÇÃO ANIMAL - EQUINOS

Aditivos para equinos .....	52
Concentrados para equinos .....	52
Premixes para equinos .....	52
Rações para equinos .....	53
Suplementos para equinos .....	53

## NUTRIÇÃO ANIMAL - OVINOS E CAPRINOS

Aditivos para ovinos e caprinos .....	53
Concentrados para ovinos e caprinos .....	53
Premixes para ovinos e caprinos .....	53
Rações para ovinos e caprinos .....	53
Suplementos para ovinos e caprinos .....	53

## NUTRIÇÃO ANIMAL - SUÍNOS

Aditivos para suínos .....	53
Concentrados para suínos .....	54
Premixes para suínos .....	54
Rações para suínos .....	54
Suplementos para suínos .....	54

## OPERAÇÃO DE LOJA

Balanças .....	54
Cestos e carrinhos .....	54
Gôndolas e prateleiras .....	54
Sistemas de gestão .....	54
Treino e consultorias .....	54

## PECUÁRIA DE LEITE

Acessórios e peças de reposição .....	54
Ordenhadeiras .....	54
Produtos para higienização animal .....	54
Produtos para higienização de equipamentos .....	54

## PESCA

Anzóis .....	54
Caixas de pesca .....	54
Equipamentos para Aquicultura .....	54
Iscas artificiais .....	54
Linhas .....	54
Molinetes e carretilhas .....	54
Varas .....	54

## PRODUTOS VETERINÁRIOS - ANIMAIS DE COMPANHIA

Antiinflamatórios para animais de companhia .....	55
Antimicrobianos para animais de companhia .....	55
Antiparasitários para animais de companhia .....	55
Vacinas para animais de companhia .....	55
Vitaminicos para animais de companhia .....	55

## PRODUTOS VETERINÁRIOS - AVES

Antiinflamatórios para aves .....	55
Antimicrobianos para aves .....	55
Antiparasitários para aves .....	56
Vacinas para aves .....	56
Vitaminicos para aves .....	56

## PRODUTOS VETERINÁRIOS - BOVINOS

Antiinflamatórios para bovinos .....	56
Antimicrobianos para bovinos .....	56
Antiparasitários para bovinos .....	56
Vacinas para bovinos .....	57
Vitaminicos para bovinos .....	57

## PRODUTOS VETERINÁRIOS - EQUINOS

Antiinflamatórios para equinos .....	57
Antimicrobianos para equinos .....	57
Antiparasitários para equinos .....	57
Vacinas para equinos .....	58
Vitaminicos para equinos .....	58

## PRODUTOS VETERINÁRIOS - OVINOS E CAPRINOS

Antiinflamatórios para ovinos e caprinos .....	58
Antimicrobianos para ovinos e caprinos .....	58
Antiparasitários para ovinos e caprinos .....	58

Vacinas para ovinos e caprinos .....	58
Vitaminicos para ovinos e caprinos .....	58

## PRODUTOS VETERINÁRIOS - SUÍNOS

Antiinflamatórios para suínos .....	59
Antimicrobianos para suínos .....	59
Antiparasitários para suínos .....	59
Vacinas para suínos .....	59
Vitaminicos para suínos .....	59

## PRODUTOS VETERINÁRIOS GERAIS

Antissépticos e desinfetantes .....	60
-------------------------------------	----

## REPRODUÇÃO ANIMAL E INSTRUMENTOS ZOOTÉCNICOS

Agulhas .....	60
Aplicadores para inseminação artificial .....	60
Brincos de identificação e aplicadores .....	60
Castradores .....	60
Coleta de Sêmen .....	60
Luvas .....	60
Marcadores .....	60
Pistolas .....	60
Seringas .....	60
Sincronizadores de cio .....	60

## SEMENTES

Sementes de flores .....	60
Sementes de grãos .....	61
Sementes de hortifrúti segmento amador .....	61
Sementes de hortifrúti segmento profissional .....	61
Sementes de pastagem .....	61

## UTENSÍLIOS

Baldes para leite .....	61
Carrinhos de mão .....	61
Comedouros e bebedouros .....	61
Cordas .....	61
Escadas .....	61
Formas para queijo .....	61
Latões para leite .....	61
Lonas .....	61
Mato broto .....	61
Moedores manuais .....	61
Peneiras .....	61
Sacarias .....	61

Acessórios de montaria  
Acessórios para animais  
domésticos / Adubos e Fertilizantes

## ACESSÓRIOS DE MONTARIA

### BOTAS E BOTINAS

Marluvas  
Selaria Guiricema  
Selaria Marçal  
Selas Nogueira

### CHAPÉUS

Chapéus Pralana  
Chapéus Rio Branco  
Eldorado Company  
Selaria Marçal  
Rumado  
Selaria Guiricema  
Selaria Texana  
Selaria Vertentes

### FREIOS E ACESSÓRIOS

Dinox  
João do Freio  
Inox Paraiso  
Selaria Guiricema  
Selaria Texana  
Selaria Vertentes

### SELAS

Selaria Marçal  
Master Selas  
Selaria Guiricema  
Selaria Marçal  
Selaria Texana  
Selaria Vertentes  
Selas Bueno  
Selas Nogueira

## ACESSÓRIOS PARA ANIMAIS DOMÉSTICOS

### ALIMENTOS PARA PÁSSAROS

Agrocerec  
Alcon Pet  
Basa  
Evisalis  
Guabi Nutrição Animal  
Maramar  
Nutriave Alimentos  
Total Alimentos

### AQUÁRIOS

Pet Flex  
Tema

### BRINQUEDOS

by Luicão  
Centralvet  
Frisbeedog  
Jaraguá Pet  
Kilpp  
Líder Brinquedos  
São Francisco Acessórios  
Stillo Pet

### CAMAS

Alternativapet  
Centralvet  
Devam Confecções  
Guapekas  
Imperador Casa para Cães  
JP Viana Confecções  
Lazza Pet  
Pet Team  
Petwear  
Rakuna  
Ridelf  
Sleepy Dog

### CASAS PARA CÃES

Clonadi  
Ideal Dog  
Imperador Casa para Cães  
Pet Flex  
Ridelf  
Stoker

### COLEIRAS E GUIAS

Alternativapet  
Alumínios Fadelli  
Amicus  
Avipet  
by Luicão  
Centralvet  
Clonadi  
Devam Confecções  
Do Bicho Vet  
JC Correntes  
Kilpp  
Marçal Couros  
Pet Flex  
Pet Star

Rakuna  
Ridelf  
São Francisco Acessórios  
Selaria Marçal  
Walmur

### COMEDOUROS E BEBEDOUROS PARA CÃES E GATOS

Alumínios Fadelli  
Avipet  
by Luicão  
Centralvet  
Clonadi  
Doghead  
Fazfort  
Fermaramame  
Fuzil  
Ideal Dog  
Jel Plast  
Líder Brinquedos  
Nutriplan  
Pet Flex  
Petdrink  
Polymer  
São Francisco Acessórios  
Stoker

### GAIOLAS PARA PÁSSAROS

Clonadi  
Fermaramame  
Gaiolas Londrina

## ADUBOS E FERTILIZANTES

### ADUBOS PARA AGRICULTURA

Aduos Araguaia  
Aduos Brasil  
Aduos Delta  
Aduos Marisa  
Aduos Parmaíba  
Aduos Real  
Aduos Triângulo  
Agrocampo  
Agroplanta Fertilizantes  
Base Fértil  
Boa Safra  
Boutin Fertilizantes  
Brenntag  
Bunge  
DVA Brasil  
Equipesca

Fênix Agro  
Fertigran  
Fertilizantes Ajinomoto  
Fertilizantes Piratini  
Fertilizantes Yoorn  
Fertipar  
Fertipar Sudeste  
Fertiplanta  
Follyfertil  
Grupo Bio Soja  
Heringer  
Intercuf  
Microsal  
Mosaic  
Nutriplant  
Nutrisafra  
Petrobras  
Pfizer Agrícola  
Plant Bem  
Poland Agrosociences  
Produquímica  
Quinabra  
Stoller  
Unifértil  
Wox Agrociência  
Wox do Brasil  
Yara Brasil

### ADUBOS PARA HORTIFRÚTI

Aduos Araguaia  
Aduos Brasil  
Aduos Delta  
Aduos Marisa  
Aduos Triângulo  
Agrocampo  
Agroplanta Fertilizantes  
Base Fértil  
Biomix  
Boa Safra  
Brenntag  
Bunge  
Dimy  
DVA Brasil  
Equipesca  
Fênix Agro  
Fertilizantes Ajinomoto  
Fertilizantes Yoorn  
Fertiplanta  
Follyfertil  
Grupo Bio Soja



Heringer  
Intercuf  
Microsal  
Mosaic  
Nutriplant  
Nutrisafra  
Petrobras  
Plant Bem  
Poland Agrosiences  
Produquímica  
Quinabra  
Stoller  
Unifértil  
Visafértil  
Wox Agrociência  
Wox do Brasil  
Yara Brasil

**ADUBOS PARA JARDINAGEM**

Aubos Araguaia  
Aubos Brasil  
Aubos Marisa  
Aubos Triângulo  
Agrocampo  
Base Fértil  
Biomix  
Bunge  
Dimy  
Dominus  
Equipesca  
Fênix Agro  
Fertilizantes Ajinomoto  
Follyfertil  
Grupo Bio Soja  
Heringer  
Intercuf  
Microsal  
Nutriplant  
Nutrisafra  
Petrobras  
Plant Bem  
Produquímica  
Quinabra  
Unifértil  
Visafértil  
Wox Agrociência  
Wox do Brasil  
Yara Brasil

**CERCAMENTO**

**ARAMES PARA CERCA ELÉTRICA**

Belgo Bekaert Arames  
Gerdau  
Morlan  
Taura Brasil

**ARAMES PARA CERCAMENTO**

Belgo Bekaert Arames  
Gerdau  
Morlan  
Telas MM  
Taura Brasil

**CERCAS ELÉTRICAS - ELETIFICADORES E PEÇAS**

Belgo Bekaert Arames  
Caçula  
Crisan  
DeLaval  
Farmtech  
Guachuka  
ITC  
KBK Plásticos  
Multipec  
Peon Cercas Elétricas  
Servi Aparelhos Veterinários  
Terko  
Walmur

**CORDOALHAS**

Belgo Bekaert Arames  
Caçula  
Gerdau  
Morlan  
Taura Brasil

**GRAMPOS**

Belgo Bekaert Arames  
Caçula  
Gerdau  
Morlan

**MOURÕES**

Gerdau  
KBK Plásticos  
Plantar

**TELAS E ALAMBRADOS**

Belgo Bekaert Arames

Caçula  
Gerdau  
Lahuman  
Morlan  
Paganini  
Polysack  
Solpack  
Telas MM

**CONTROLE DE ESTOQUE**

**CARRINHOS**

Bellotto  
BYG  
Cadioli  
Carrinhos Brasil  
Ferragens Negrão  
Inarcan  
Marcon  
Metal Jac  
Metalpama  
Novatech  
Paletrans  
Stoker  
Transall  
Vonder  
Zeloso

**EMPILHADEIRAS**

BYG  
Carrinhos Brasil  
Marcon  
Matsuda  
Paletrans  
Poletto  
Skam Empilhadeiras  
Trans Erg  
Transall  
Zeloso

**PALETES**

Bolivar Zotti  
Ciaci  
KBK Plásticos  
Marcon  
Paletrans

**TRANSPALETES**

BYG  
Carrinhos Brasil  
Ferragens Negrão

Marcon  
Paletrans  
Poletto  
Skam Empilhadeiras  
Zeloso

**DEFENSIVOS AGRÍCOLAS**

**ACARICIDAS**

Arysta LifeScience  
Base Fértil  
Bayer Cropscience  
Cheminova  
Cross Link  
DuPont  
Fênix Agro  
Fersol  
Grupo Bio Soja  
Ihara  
Markan Agroquímica  
Milenia  
Nortox  
Nufarm  
Rotam  
Samaritá  
Sinon do Brasil  
Sipcam UPL  
Syngenta

**FORMICIDAS AGRÍCOLAS**

Atta-Kill  
Base Fértil  
Cheminova  
Dinagro  
Dinagro Agropecuária Ltda.  
DuPont  
Grupo Bio Soja  
Ihara  
Kelldrin  
Landrin  
Nitrosin  
Nortox  
Sipcam UPL  
Unibrás Agro Química

**FUNGICIDAS**

Arysta LifeScience  
Base Fértil  
BASF  
Bayer Cropscience  
Cheminova

Cross Link  
Dimy  
Dow AgroSciences  
DuPont  
DVA Brasil  
Fênix Agro  
Fersol  
FMC  
Grupo Bio Soja  
Ihara  
Kelldrin  
Markan Agroquímica  
Microsal  
Milenia  
Nortox  
Nufarm  
Pfizer Agrícola  
Rotam  
Sinon do Brasil  
Sipcam UPL  
Syngenta

**HERBICIDAS**

Arysta LifeScience  
Basf  
Bayer Cropscience  
Biocarb Agroquímica  
Cheminova  
Cross Link  
Dexter Latina  
Dimy  
Dominus  
Dow AgroSciences  
DuPont  
DVA Brasil  
Fersol  
FMC  
Grupo Bio Soja  
Ihara  
Kelldrin  
Markan Agroquímica  
Milenia  
Monsanto  
Nortox  
Nufarm  
Sipcam UPL  
Syngenta

**INSETICIDAS**

Arysta LifeScience  
Base Fértil

Basf  
Bayer Cropscience  
Cheminova  
Cross Link  
Dimy  
Dow AgroSciences  
DuPont  
DVA Brasil  
Fênix Agro  
Fersol  
FMC  
Grupo Bio Soja  
Ihara  
Kelldrin  
Markan Agroquímica  
Milenia  
Nortox  
Nufarm  
Rotam  
Samaritá  
Sinon do Brasil  
Sipcam UPL  
Syngenta

**DOMISSANITÁRIOS****CUPINICIDAS**

Bayer Saúde Ambiental  
Bequisa  
Dexter Latina  
Dominus  
Kelldrin  
Landrin  
Nitrosin  
Pikapau  
Rogama

**FORMICIDAS**

Bayer Saúde Ambiental  
Bequisa  
Biocarb Agroquímica  
Dexter Latina  
Dipil  
Dominus  
Grupo Bio Soja  
Kelldrin  
Landrin  
Nitrosin  
Noxon  
Pikapau  
Rogama

Syngenta  
Unibrás Agro Química

**INSETICIDAS**

Bayer Saúde Ambiental  
Bequisa  
Biocarb Agroquímica  
Dexter Latina  
Dimy  
Dipil  
Dominus  
Fagra  
Kelldrin  
Labgard  
Landrin  
Nitrosin  
Novartis  
Pikapau  
Rogama  
Syngenta

**MOSQUICIDAS**

Bayer Saúde Ambiental  
Bequisa  
Ceva Saúde Animal  
Dexter Latina  
Dipil  
Kelldrin  
Rogama  
Syngenta

**RATICIDAS**

Bayer Saúde Ambiental  
Bequisa  
Biocarb Agroquímica  
Ceva Saúde Animal  
Dexter Latina  
Dipil  
Kelldrin  
Konig do Brasil  
Landrin  
Mundo Animal  
Nitrosin  
Novartis  
Noxon  
Pikapau  
Rogama  
Syngenta  
Unibrás Agro Química

**EPIS  
EQUIPAMENTOS DE  
PROTEÇÃO INDIVIDUAL****CALÇADOS DE SEGURANÇA**

Alpargatas  
AmericaSeg EPIS e Uniformes  
AZ Brasil EPI  
Balaska  
Basso Pancotte  
Bompel  
Bracol EPIS  
Calf  
Calfor  
Carbografite  
Cartom  
Confecções Anta  
Duráveis  
Engesel  
Fujiwara  
Ideal Work  
J Marseg  
JJ Roupas e Equipamentos  
Leal  
Made in America  
Marluvas  
Master EPI  
Prot-Cap  
Protect EPI  
Protspray  
Safetline  
SP Equipamentos  
Tecmater  
Usafe  
Vonder  
Vulcabrás

**CAPACETES**

AmericaSeg EPIS e Uniformes  
Balaska  
Carbografite  
Confecções Anta  
Dräger  
Duráveis  
Engesel  
Ideal Work  
JJ Roupas e Equipamentos  
Leal  
Made in America  
Master EPI  
MSA



Prot-Cap  
Protect EPI  
Protspray  
SP Equipamentos  
Tecmater  
Vonder

## LUVAS

Agrozootec  
AmericaSeg EPIs e Uniformes  
Ansell Brasil  
Apoiotec  
AZ Brasil EPI  
AZR  
Balaska  
Bracol EPIs  
Carbografite  
Centralvet  
Confecções Anta  
Danny  
Duráveis  
Engesel  
Fama EPI  
Ferragens Negrão  
Fiancor  
Fujiwara  
Hércules  
Ideal Work  
J Marseg  
JJ Roupas e Equipamentos  
Kalipso  
Leal  
Luvas Nito  
Luvex  
Luvipel  
Made in America  
Master EPI  
Mucambo  
Promat  
Prot-Cap  
Protect EPI  
Protspray  
Sanro  
Seiki  
SP Equipamentos  
Sperian Protection  
Tecmater  
Volk do Brasil  
Vonder  
Yeling

## ÓCULOS DE SEGURANÇA

3M  
AmericaSeg EPIs e Uniformes  
AZ Brasil EPI  
Balaska  
Carbografite  
Centralvet  
Confecções Anta  
Danny  
Duráveis  
Engesel  
Ferragens Negrão  
Ideal Work  
Iris Safety  
JJ Roupas e Equipamentos  
Kalipso  
Leal  
Made in America  
Master EPI  
MSA  
Prot-Cap  
Protect EPI  
Protspray  
SP Equipamentos  
Sperian Protection  
Tecmater  
Vonder

## PROTEÇÃO AURICULAR

3M  
AmericaSeg EPIs e Uniformes  
Balaska  
Carbografite  
Confecções Anta  
Danny  
Duráveis  
Ideal Work  
JJ Roupas e Equipamentos  
Kalipso  
Leal  
Made in America  
Master EPI  
MSA  
Prot-Cap  
Protect EPI  
Protspray  
SP Equipamentos  
Sperian Protection  
Tecmater  
Vonder

## PROTEÇÃO RESPIRATÓRIA

3M  
Air Safety  
AmericaSeg EPIs e Uniformes  
AZ Brasil EPI  
AZR  
Balaska  
Carbografite  
Confecções Anta  
Dräger  
Duráveis  
Engesel  
Ferragens Negrão  
Ideal Work  
JJ Roupas e Equipamentos  
KSN  
Leal  
Made in America  
Master EPI  
MSA  
Prot-Cap  
Protect EPI  
Protspray  
SP Equipamentos  
Sperian Protection  
Tecmater  
Vonder

## ROUPAS DE PROTEÇÃO

AmericaSeg EPIs e Uniformes  
Ansell Brasil  
AZ Brasil EPI  
AZR Eq. de Proteção Individual  
Balaska  
Calf  
Carbografite  
Centralvet  
Confecções Anta  
Danny  
Dräger  
Duráveis  
Fama  
Hércules  
Interfiltros  
J Marseg  
JJ Roupas e Equipamentos  
Leal  
Made in America  
Master EPI  
Prot-Cap  
Protect EPI

Protspray  
SP Equipamentos  
Sperian Protection  
Tecmater  
Uniline  
Vectra Work  
Vest Segura

## EQUIPAMENTOS GERAIS E AGROPECUÁRIOS

### ARADOS (TRAÇÃO ANIMAL)

Ikeda  
Stoker

### BALANÇAS

Apoiotec  
Balanças Açores  
Beckhauser Troncos e Balanças  
Coimma  
ITC  
Laboremus  
Toledo do Brasil  
Farmtech  
Valfran  
Walmur

### BOMBAS E MOTOBOMBAS

Amanco  
Apoiotec  
Beta Hidroturbinas  
Branco  
Briggs & Stratton  
CCM do Brasil  
Ferragens Negrão  
Garthen  
Grundfos  
Herbicat  
Hitachi  
Honda  
Jacto  
K.O. Máquinas  
Makita  
Matsuyama  
Nordtech  
Rochfer  
Schneider  
Toyama  
Vibropac  
Yanmar  
ZM Bombas

**Ferragens  
Ferramentas Agrícolas**
**CORTADORES DE GALHOS**

Bellota  
Black & Decker  
Famastil  
Laboremus

**DISCOS E PEÇAS DE REPOSIÇÃO**

Laboremus  
Semeato

**GERADORES**

Betta Hidroturbinas  
Branco  
Briggs & Stratton  
CCM do Brasil  
Honda  
Matsuyama  
Servi Aparelhos Veterinários  
Toyama  
Yanmar

**LAVADORAS DE ALTA PRESSÃO**

Black & Decker  
Briggs & Stratton  
CCM do Brasil  
Garthen  
Jacto Clean  
Kärcher  
Stihl  
Wap

**MOINHOS DE VENTO E SOLAR**

Peon Cercas Elétricas

**MOTOSERRAS**

Branco  
Brudden Equipamentos  
CCM do Brasil  
Echo/Shindaiwa  
Hitachi  
Husqvarna  
Makita  
Matsuyama  
Nordtech  
Stihl  
Toyama

**PICADORES E TRITURADORES**

Botini  
Garthen  
Inroda

JF Máquinas  
Laboremus  
Nogueira  
Pinheiro  
Toyama  
Trapp  
Vonder

**PLANTADEIRAS MANUAIS**

Cadioli  
Mebuki  
Stoker

**POLVILHADEIRAS**

Guarany  
Pulsfog

**PULVERIZADORES AGRÍCOLAS**

Apoiotec  
Atla Pulverizadores Automáticos  
Bellota  
Branco  
Brudden Equipamentos  
CCM do Brasil  
Duas Caras  
Echo/Shindaiwa  
Garthen  
Guarany  
Herbicat  
Jacto  
K.O. Máquinas  
Makita  
Markan Agroquímica  
Pulsfog  
Stihl  
Stoker  
Vonder  
Yanmar

**ROÇADEIRAS**

Branco  
Briggs & Stratton  
Brudden Equipamentos  
CCM do Brasil  
Echo/Shindaiwa  
Garthen  
Guarany  
Honda  
Hitachi  
Husqvarna

Inroda  
Lira  
Makita  
Matsuyama  
Nordtech  
Stihl  
Toyama  
Tramontina Multi  
Trapp  
Yanmar

**SOPRADORES**

Avipet  
Brudden  
Garthen  
Hitachi  
Husqvarna

**SUBSOLADORES NORMAL E MANDIOCA**

Ikeda

**FERRAGENS**
**CADEADOS**

Famastil  
Ferragens 3F  
Papaiz  
Soprano  
Stam  
Vonder

**CORRENTES**

Correntão Goiano  
Dinox  
Vonder

**DOBRADIÇAS**

Caçula  
Famastil  
Ferragens 3F  
Ferragens Negrão  
Ferramentas São Romão  
Fuzil  
Papaiz  
Ramada  
Soprano  
Vonder

**FECHADURAS**

Caçula

Ferragens 3F  
Hela Fechaduras  
Papaiz  
Soprano  
Stam

**FERRADURAS**

Caçula  
Exclusiva Ferradura  
Ferraduras JK

**PREGOS**

Astra  
Famastil  
Gerdau  
Telas MM  
Vonder

**TRINCOS**

Caçula  
Ferramentas São Romão  
Soprano  
Vonder

**FERRAMENTAS AGRÍCOLAS**
**ALICATES PARA PODA**

Apex Tool Group  
Bellota  
Boutin Agro Comercial  
Famastil  
Fuzil  
Limmat

**CABOS**

Bellota  
Bellotto  
Corneta  
Fuzil  
Ferragens Negrão  
Machados Wenzel  
Mazzaferro  
Pandolfo  
Paraboni  
Tramontina Belém

**ENXADAS**

Bellota  
Bellotto  
Cadioli  
Duas Caras



Famastil  
Ferragens Negrão  
Fuzil  
Mebuki  
Pandolfo  
Paraboni  
Pegorari  
Ramada  
Tane  
Tramontina Multi  
Vonder

### FERRAMENTAS PARA CORTE

(EX. FACÕES, FOICES, MACHADOS ETC.)

Bellota  
Bellotto  
Cadioli  
Corneta  
Duas Caras  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Ferramentas São Romão  
Fuzil  
Machados Wenzel  
Metalcan  
Metalúrgica Chies  
Pandolfo  
Paraboni  
Pegorari  
Ramada  
Stanley  
Tane  
Tramontina Multi  
Vonder

### PÁS E CAVADEIRAS

Bellota  
Bellotto  
Cadioli  
Duas Caras  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Ferramentas São Romão  
Fuzil  
Pandolfo  
Paraboni  
Pegorari  
Ramada  
Stanley  
Stoker  
Tramontina Multi  
Vonder

### FERRAMENTAS ELÉTRICAS

#### FURADEIRAS, LIXADEIRAS, SERRAS ELÉTRICAS ETC.

Black & Decker  
Bosch  
Brudden Equipamentos  
Garthen  
Hitachi  
Makita  
ZM Bombas

### FERRAMENTAS MANUAIS

#### ALICATES

Apex Tool Group  
Apoiotec  
Astra  
Bahco Ferramentas do Brasil  
Bellota  
Cooper Tools  
Corneta  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Gedore  
Irwin  
Limmat  
Metalúrgica Chies  
Stanley  
Tramontina Garibaldi  
Vonder

#### BROCAS

Apoiotec  
Bellota  
Famastil  
Gedore  
Irwin

#### CHAVES

Apex Tool Group  
Apoiotec  
Astra  
Bahco Ferramentas do Brasil  
Bellota  
Cooper Tools  
Corneta  
Famastil

Ferragens Negrão  
Fuzil  
Gedore  
Irwin  
Stanley  
Tramontina Garibaldi  
Vonder

#### LIMAS

Apex Tool Group  
Apoiotec  
Bahco Ferramentas do Brasil  
Bellota  
Bellotto  
Boutin Agro Comercial  
Cooper Tools  
Duas Caras  
Ferragens Negrão  
Pegorari  
Tramontina Garibaldi  
Vonder  
MARTELOS  
Apex Tool Group  
Apoiotec  
Astra  
Bellota  
Collins  
Corneta  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Ferramentas São Romão  
Fuzil  
Gedore  
Irwin  
Metalúrgica Chies  
Pandolfo  
Paraboni  
Ramada  
Stanley  
Tramontina Garibaldi  
Vonder  
SERRAS E SERROTOS  
Apex Tool Group  
Apoiotec  
Bahco Ferramentas do Brasil  
Bellota  
Boutin Agro Comercial  
Collins  
Cooper Tools  
Corneta  
Duas Caras

Ferragens Negrão  
Fuzil  
Irwin  
Metalúrgica Chies  
Pandolfo  
Paraboni  
Ramada  
Stanley  
Tramontina Garibaldi  
Trapp  
Vonder

#### TRENAS

Apex Tool Group  
Apoiotec  
Astra  
Bellota  
Carbografite  
Cooper Tools  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Irwin  
Metalúrgica Chies  
Stanley  
Tramontina Garibaldi  
Vonder

### IRRIGAÇÃO

#### ACESSÓRIOS PARA SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO

Amanco  
Astra  
Branco  
Famastil  
Fockink  
Garden  
Grundfos  
Hydros  
Kadox Irrigação  
Mac Loren  
Netafim  
PVC Brazil  
Valley

#### SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO

Amanco  
Branco  
Fockink  
Hydros  
Kadox Irrigação

Kanaflex  
Netafim  
Servi Aparelhos Veterinários  
Tramontina Multi  
Valley

## JARDINAGEM

### ANCINHOS

Bellota  
Cadioli  
Collins  
Corneta  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Fico  
Fuzil  
Metasul  
Nutriplan  
Pandolfo  
Paraboni  
Pegorari  
Ramada  
Stanley  
Stoker  
Tramontina Multi  
Trapp  
Víquua  
Vonder

### ÁRVORES NATIVAS

Ikeda

### CORTADORES DE GRAMA

Black & Decker  
Branco  
Briggs & Stratton  
Brudden Equipamentos  
CCM do Brasil  
Famastil  
Garthen  
Honda  
Husqvarna  
Matsuyama  
Mazzaferro  
Nordtech  
Toyama  
Tramontina Multi  
Trapp  
Vonder

### LUVAS

Famastil  
Mucambo  
Vonder

### MANGUEIRAS E CONEXÕES

Apoiotec  
Astra  
Cipla  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Garden  
Ibirá  
Kanaflex  
Mac Loren  
Magic Hose  
Metasul  
Nutriplan  
Tramontina Multi  
Víquua  
Vonder

### PAZINHAS

Bellota  
Brudden Equipamentos  
Corneta  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Fuzil  
Ramada  
Stanley  
Tramontina Multi  
Trapp  
Víquua  
Vonder

### PULVERIZADORES PARA JARDINAGEM

Apoiotec  
Bellota  
Brudden Equipamentos  
Famastil  
Garden  
Garthen  
Guarany  
Jacto  
Mac Loren  
Nordtech  
Nutriplan  
Pulsfog  
Rosil

Vonder

### RASTELOS

Cadioli  
Ferragens Negrão  
Fuzil  
Max Ferramentas  
Pandolfo  
Ramada  
Stanley  
Stoker  
Trapp  
Vonder

### REGADORES

Cipla  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Fuzil  
Garden  
Mebuki  
Metasul  
Nutriplan  
Rosil  
Sgamaq  
Vonder

### TESOURAS PARA PODA

Bahco Ferramentas do Brasil  
Bellota  
Boutin Agro Comercial  
Corneta  
Duas Caras  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Fuzil  
Pandolfo  
Stanley  
Tramontina Multi  
Trapp  
Vonder

### TESOURÕES

Bahco Ferramentas do Brasil  
Bellota  
Boutin Agro Comercial  
Corneta  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Fuzil  
Pandolfo

Stanley  
Trapp  
Vonder

### VASOS

Alvorada  
Astra  
Cerâmica Stéfani  
Coquim  
Nutriplan

## LAZER

### BARRACAS

Made in America  
Mazzaferro  
Mor Casa e Lazer  
Nautika

### CAIXAS TÉRMICAS

Ciaci  
Fuzil  
Invicta  
Knauf Isopor  
Made in America  
Mazzaferro  
Mor Casa e Lazer  
Nautika  
Protspray  
Soprano

### CANIVETES E FACAS

Boutin Agro Comercial  
Corneta  
Famastil  
Laufel  
Limmat  
Made in America  
Metalcan  
Mor Casa e Lazer  
Nautika  
Tramontina Cutelaria  
Victorinox  
Vonder

### CHURRASQUEIRAS

Caçula  
Mazzaferro  
Metalpama  
Mor Casa e Lazer  
Nautika  
Suzan Peças



## FOGAREIROS

Made in America  
Mazzaferro  
Nautika  
Suzan Peças

## LAMPIÕES

Mazzaferro  
Mor Casa e Lazer  
Nautika  
Suzan Peças

## LANTERNAS

Astra  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Made in America  
Mazzaferro  
Mor Casa e Lazer  
Nautika  
Suzan Peças  
Vonder

## MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA A AGRICULTURA E PECUÁRIA

## IMPLEMENTOS PARA AGRICULTURA

Brasil Implementos  
Budny  
Jumil  
KBM Equipamentos  
Tatu

## IMPLEMENTOS PARA PECUÁRIA

Brasil Implementos  
Budny  
Casale  
John Deere  
Jumil  
KBM Equipamentos  
Massey Ferguson  
New Holland  
Tatu

## PNEUS

Titan Pneus

## SISTEMAS PARA AGRICULTURA DE PRECISÃO

John Deere  
Massey Ferguson  
New Holland  
Pro Solus  
Valtra

## TRATORES E COLHEITADEIRAS

Agrale  
Agritech  
Budny  
John Deere  
LS Tractor  
Massey Ferguson  
New Holland  
Valtra

## NUTRIÇÃO ANIMAL ANIMAIS DE COMPANHIA

## PETISCOS PARA ANIMAIS DE COMPANHIA

Adimax Pet  
Alisul  
Basa  
Bilisko  
by Luicão  
Centralvet  
Guabi Nutrição Animal  
Mars Brasil  
Microsal  
Neoagri  
Total Alimentos

## RAÇÕES SECAS PARA ANIMAIS DE COMPANHIA

Adimax Pet  
Agrocerec  
Alisul  
Anhambi  
Basa  
D'Vita  
Evalids  
Fri-Ribe  
Guabi Nutrição Animal  
Maltacleyton do Brasil  
Mars Brasil

Matsuda  
Microsal  
Nestlé Purina  
Nutriara  
Nutriave Alimentos  
Nutricon Pet  
Nutron  
Rações VB  
Royal Canin  
Soma Alimentos  
Struza  
Total Alimentos

## RAÇÕES ÚMIDAS PARA ANIMAIS DE COMPANHIA

Basa  
Centralvet  
Guabi Nutrição Animal  
Mars Brasil  
Microsal  
Royal Canin

## NUTRIÇÃO ANIMAL AVES

## ADITIVOS PARA AVES

Adisseo Brasil  
Btech  
CHR Hansen  
Grupo Scavet  
Imeve  
Indumel  
Kera  
M. Cassab  
Metachem  
Novartis  
Nutriacid  
Nutron  
Nuvital  
Pintaluba do Brasil  
QGN  
Quinabra  
Sanphar  
Tecnessenze/NewProducts  
Tortuga  
Uniquímica  
Zootec

## CONCENTRADOS PARA AVES

Anhambi  
Cargill  
D'Vita

Farmacampo  
Fri-Ribe  
Guabi Nutrição Animal  
Mig-Plus  
Multimix  
Nutriave Alimentos  
Nutron  
Purina  
Zootec

## PREMIXES PARA AVES

DSM / Tortuga  
Fri-Ribe  
Guabi Nutrição Animal  
M. Cassab  
Mig-Plus  
Multimix  
Nutron  
Nuvital  
Purina  
Socil  
Tortuga  
Uniquímica  
Zootec

## RAÇÕES PARA AVES

Agrocerec  
Alisul  
Anhambi  
Basa  
D'Vita  
Fri-Ribe  
Guabi Nutrição Animal  
Maltacleyton do Brasil  
Mig-Plus  
Nutriall  
Nutriara  
Nutriave Alimentos  
Nutricon Pet  
Nutron  
Nuvital  
Purina  
Rações Saraiva  
Socil  
Soma Alimentos  
Tortuga  
Total Alimentos  
Zootec

## SUPLEMENTOS PARA AVES

Agrocerec

Anhambi  
 Centralvet  
 Coveli  
 DSM / Tortuga  
 Farmacampo  
 Imeve  
 Laboratórios Duprat  
 M. Cassab  
 Microsal  
 Mig-Plus  
 Multimix  
 Nutriave Alimentos  
 Nutricorp  
 Nuvital  
 Rações Saraiva  
 Sanphar  
 Uniquímica  
 Zootec

### NUTRIÇÃO ANIMAL BOVINOS

#### ADITIVOS PARA BOVINOS

Adisseo Brasil  
 Agroquima  
 Btech  
 CHR Hansen  
 Grupo Scavet  
 Imeve  
 Indumel  
 Katec Lallemand  
 M. Cassab  
 Nutron  
 Nuvital  
 Organnact  
 Pintaluba do Brasil  
 Premix  
 QGN  
 Quinabra  
 Sanphar  
 Tecnessenze/NewProducts  
 Uniquímica  
 Vallée  
 Zootec

#### CONCENTRADOS PARA BOVINOS

Agrocerees Multimix  
 Agroquima  
 Alísul  
 Anhambi  
 Bellman

Cargill  
 Carol  
 DSM / Tortuga  
 Farmacampo  
 Fri-Ribe  
 Guabi Nutrição Animal  
 Itambé  
 M. Cassab  
 Mig-Plus  
 Minerthal  
 Nutriave Alimentos  
 Nutripura  
 Nutron  
 Premix  
 Purina  
 Real H  
 Socil  
 Taurus  
 Tolentino Sementes e Nutrição  
 Zoofort  
 Zootec

#### PREMIXES PARA BOVINOS

Agrocerees Multimix  
 Agroquima  
 Bellman  
 DSM / Tortuga  
 Guabi Nutrição Animal  
 M. Cassab  
 Mig-Plus  
 Nutricorp  
 Nutripura  
 Nutron  
 Nuvital  
 Premix  
 Purina  
 Socil  
 Uniquímica  
 Zoofort  
 Zootec

#### RAÇÕES PARA BOVINOS

Agroquima  
 Agrocerees  
 Alísul  
 Allimenta  
 Anhambi  
 Bellman  
 Carol  
 Connan  
 DSM / Tortuga

D'Vita  
 Fri-Ribe  
 Gasparim Nutrição Animal  
 Guabi Nutrição Animal  
 Itambé  
 M. Cassab  
 Maltacleyton do Brasil  
 Mig-Plus  
 Nutriall  
 Nutriave Alimentos  
 Nutron  
 Nuvital  
 Premix  
 Purina  
 Rações Saraiva  
 Real H  
 Socil  
 Soma Alimentos  
 Taurus  
 Tolentino Sementes e Nutrição  
 Total Alimentos  
 Zoofort  
 Zootec

#### SUPLEMENTOS PARA BOVINOS

Agrocerees  
 Agrocerees Multimix  
 Agroquima  
 Alísul  
 Anhambi  
 Bellman  
 Bravet  
 Carol  
 Centralvet  
 Champion Saúde Animal  
 Connan  
 DSM / Tortuga  
 D'Vita  
 Eurolac  
 Farmacampo  
 Fri-Ribe  
 Gasparim Nutrição Animal  
 Imeve  
 Katec Lallemand  
 M. Cassab  
 Matsuda  
 Microsal  
 Mig-Plus  
 Minerthal  
 Neoagri  
 Nutricorp

Nutripura  
 Nuvital  
 Organnact  
 Petrobras  
 Premix  
 Purina  
 QGN  
 Rações Saraiva  
 Real H  
 Sanphar  
 Socil  
 Soma Alimentos  
 Taurus  
 Tolentino Sementes e Nutrição  
 Uniquímica  
 Vallée  
 Zoofort  
 Zootec

### NUTRIÇÃO ANIMAL EQUINOS

#### ADITIVOS PARA EQUINOS

Btech  
 Imeve  
 Indumel  
 Metachem  
 Nuvital  
 Organnact  
 Premix  
 Quinabra  
 Tecnessenze/NewProducts  
 Uniquímica

#### CONCENTRADOS PARA EQUINOS

Alísul  
 D'Vita  
 Farmacampo  
 Guabi Nutrição Animal  
 Mig-Plus  
 Nutriave Alimentos  
 Premix  
 Real H  
 Tolentino Sementes e Nutrição

#### PREMIXES PARA EQUINOS

Bellman  
 Guabi Nutrição Animal  
 M. Cassab  
 Mig-Plus  
 Nutricorp



Nuvital  
Premix  
Uniquímica

### RAÇÕES PARA EQUINOS

Agrocerec  
Alisul  
Allimenta  
Anhambí  
Basa  
Bellman  
Carol  
Connan  
D'Vita  
Fri-Ribe  
Gasparim Nutrição Animal  
Guabi Nutrição Animal  
Maltacleyton do Brasil  
Mig-Plus  
Nutriall  
Nutriara  
Nutriave Alimentos  
Nutron  
Nuvital  
Premix  
Purina  
Rações Saraiva  
Real H  
Socil  
Soma Alimentos  
Taurus  
Tolentino Sementes e Nutrição  
Total Alimentos  
Vetboi  
Zootec

### SUPLEMENTOS PARA EQUINOS

Agrocerec  
Alisul  
Bellman  
Carol  
Centralvet  
Champion Saúde Animal  
Connan  
DSM / Tortuga  
D'Vita  
Farmacampo  
Fri-Ribe  
Gasparim Nutrição Animal  
Imeve

M. Cassab  
Matsuda  
Microsal  
Mig-Plus  
Neoagri  
Nutricorp  
Nuvital  
Organnact  
Premix  
Purina  
Rações Saraiva  
Real H  
Sanphar  
Socil  
Soma Alimentos  
Taurus  
Tolentino Sementes e Nutrição  
Tortuga  
Uniquímica  
Zootec

### NUTRIÇÃO ANIMAL OVINOS E CAPRINOS

### ADITIVOS PARA OVINOS E CAPRINOS

Btech  
Grupo Scavet  
Imeve  
Indumel  
Katec Lallemand  
Nuvital  
Premix  
QGN  
Quinabra  
Tecnessenze/NewProducts

### CONCENTRADOS PARA OVINOS E CAPRINOS

DSM / Tortuga  
Farmacampo  
Guabi Nutrição Animal  
Mig-Plus  
Nutriave Alimentos  
Premix  
Purina  
Real H  
Socil  
Tolentino Sementes e Nutrição

### PREMIXES PARA OVINOS E CAPRINOS

Bellman  
DSM / Tortuga  
Guabi Nutrição Animal  
M. Cassab  
Mig-Plus  
Nutricorp  
Nuvital  
Premix  
Uniquímica

### RAÇÕES PARA OVINOS E CAPRINOS

Agrocerec  
Alisul  
Allimenta  
Anhambí  
Bellman  
Carol  
Connan  
D'Vita  
Fri-Ribe  
Gasparim Nutrição Animal  
Guabi Nutrição Animal  
Maltacleyton do Brasil  
Mig-Plus  
Nutriall  
Nutriave Alimentos  
Nuvital  
Premix  
Purina  
Rações Saraiva  
Real H  
Socil  
Soma Alimentos  
Tolentino Sementes e Nutrição  
Zootec

### SUPLEMENTOS PARA OVINOS E CAPRINOS

Agrocerec  
Alisul  
Bellman  
Bravet  
Carol  
Centralvet  
Champion Saúde Animal  
Connan  
Coveli  
DSM / Tortuga  
D'Vita

Farmacampo  
Gasparim Nutrição Animal  
Imeve  
M. Cassab  
Matsuda  
Microsal  
Mig-Plus  
Neoagri  
Nutricorp  
Nuvital  
Organnact  
Petrobras  
Premix  
Purina  
QGN  
Rações Saraiva  
Real H  
Sanphar  
Socil  
Soma Alimentos  
Taurus  
Tolentino Sementes e Nutrição  
Uniquímica  
Vallée

### NUTRIÇÃO ANIMAL SUÍNOS

### ADITIVOS PARA SUÍNOS

Adisseo Brasil  
Agrocerec  
Btech  
CHR Hansen  
Eurolac  
Formil  
Grupo Scavet  
Imeve  
Indumel  
Katec Lallemand  
M. Cassab  
Metachem  
Novartis  
Nutriacid  
Nuvital  
Pintaluba do Brasil  
QGN  
Quinabra  
Sanphar  
Tecnessenze/NewProducts  
Uniquímica

**CONCENTRADOS PARA SUÍNOS**

Agrocerec  
 Agrocerec Multimix  
 Alisul  
 Anhambi  
 Cargill  
 DSM / Tortuga  
 D'Vita  
 Eurolac  
 Farmacampo  
 Fri-Ribe  
 Guabi Nutrição Animal  
 M. Cassab  
 Mig-Plus  
 Nutriave Alimentos  
 Nutron  
 Socil  
 Tolentino Sementes e Nutrição  
 Zootec

**PREMIXES PARA SUÍNOS**

Agrocerec  
 Agrocerec Multimix  
 DSM / Tortuga  
 Eurolac  
 Guabi Nutrição Animal  
 M. Cassab  
 Mig-Plus  
 Nutricorp  
 Nutron  
 Nuvital  
 Purina  
 Socil  
 Uniquímica

**RAÇÕES PARA SUÍNOS**

Alisul  
 Anhambi  
 Basa  
 DSM / Tortuga  
 D'Vita  
 Eurolac  
 Fri-Ribe  
 Guabi Nutrição Animal  
 M. Cassab  
 Maltacleiton do Brasil  
 Mig-Plus  
 Nutriall  
 Nutriara  
 Nutriave Alimentos  
 Nutron

Nuvital  
 Purina  
 Rações Saraiva  
 Socil  
 Soma Alimentos  
 Tolentino Sementes e Nutrição  
 Total Alimentos  
 Zootec

**SUPLEMENTOS PARA SUÍNOS**

Agrocerec Multimix  
 Alisul  
 Anhambi  
 Centralvet  
 Coveli  
 DSM / Tortuga  
 D'Vita  
 Farmacampo  
 Imeve  
 M. Cassab  
 Microsal  
 Mig-Plus  
 Nutricorp  
 Nuvital  
 Organnact  
 QGN  
 Rações Saraiva  
 Sanphar  
 Tolentino Sementes e Nutrição  
 Uniquímica  
 Vallée

**OPERAÇÃO DE LOJA****BALANÇAS**

Balanças Filizola  
 Coimma  
 Toledo do Brasil  
 Valfran

**CESTOS E CARRINHOS**

Inarcan  
 Marcon  
 Novatech

**GÔNDOLAS E PRATELEIRAS**

Inarcan  
 Marcon  
 Novatech

**SISTEMAS DE GESTÃO**

Agrotis  
 ControlSoft  
 Data Cooper  
 GTS Brasil  
 Siagri Sistemas

**TREINAMENTO E CONSULTORIAS**

Markestrat  
 MC Consultoria e Treinamento  
 MPrado  
 Pensa  
 Prime Action Consulting  
 PWC  
 Uni.Business

**PECUÁRIA DE LEITE****ACESSÓRIOS E PEÇAS DE REPOSIÇÃO**

Dec Brasil  
 DeLaval  
 Fockink  
 GEA Farm Technologies  
 Intermaq  
 Weizur

**ORDENHADEIRAS**

DeLaval  
 Fockink  
 GEA Farm Technologies  
 Intermaq  
 Weizur

**PRODUTOS PARA HIGIENIZAÇÃO ANIMAL**

Clonadi  
 Dec Brasil  
 DeLaval  
 GEA Farm Technologies  
 Servi Aparelhos Veterinários  
 Uniquímica  
 Weizur

**PRODUTOS PARA HIGIENIZAÇÃO DE EQUIPAMENTOS**

Dec Brasil  
 DeLaval  
 Fockink  
 GEA Farm Technologies  
 Uniquímica  
 Weizur

**PESCA****ANZÓIS**

Mazzaferro  
 Mustad  
 Technes

**CAIXAS DE PESCA**

Lucky Moldes  
 Marcon  
 Mazzaferro  
 Metalúrgica Gil  
 Mustad  
 Narciso Pesca  
 Polymer

**EQUIPAMENTOS PARA AQUICULTURA**

Sul Pesca

**ÍSCAS ARTIFICIAIS**

Deconto Iscas  
 Lambari Fish Sport  
 Lucky Moldes  
 Metalúrgica Gil  
 Miraguaia  
 Moro  
 Mustad  
 Narciso Pesca  
 NS Iscas Artificiais  
 Servi Aparelhos Veterinários  
 Technes  
 Zagaia Lures

**LINHAS**

Mazzaferro  
 Metalúrgica Gil  
 Mustad  
 Technes

**MOLINETES E CARRETIHAS**

Metalúrgica Gil  
 Technes

**VARAS**

Mazzaferro  
 Metalúrgica Gil  
 Miraguaia  
 Moro  
 Mustad  
 Technes



**PRODUTOS VETERINÁRIOS ANIMAIS DE COMPANHIA**

**ANTIINFLAMATÓRIOS PARA ANIMAIS DE COMPANHIA**

Agener União  
Biovet  
Bravet  
Centralvet  
Ceva Saúde Animal  
Chemitec  
Coveli  
Fabiani  
Fagra  
Farmavet  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Jofadel  
Konig do Brasil  
Labgard  
Laboratórios Calbos  
Laboratórios Duprat  
Marcolab  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Total Química  
UCB Saúde Animal  
Vallée  
Vansil  
Vencofarma  
Vetnil  
Virbac do Brasil  
Vitalfarma  
Zoetis

**ANTIMICROBIANOS PARA ANIMAIS DE COMPANHIA**

Agener União  
Bayer Saúde Animal  
Biomeda Mogivet  
Biovet  
Bravet  
Centralvet  
Ceva Saúde Animal  
Chemitec  
Coveli  
Fabiani  
Fagra

Farmabase  
Farmavet  
Hertape Calier  
Imeve  
Irfa/Hipra  
Jofadel  
Labgard  
Laboratórios Calbos  
Laboratórios Duprat  
Lavizoo  
Marcolab  
Merial  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Novartis  
Organnact  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Total Química  
UCB Saúde Animal  
Vallée  
Vansil  
Vencofarma  
Vetnil  
Virbac do Brasil  
Vitalfarma  
Zoetis

**ANTIPARASITÁRIOS PARA ANIMAIS DE COMPANHIA**

Agener União  
Allvet  
Bayer Saúde Animal  
Biovet  
Bravet  
Centralvet  
Ceva Saúde Animal  
Chemitec  
Coveli  
DVA Brasil  
Dominus  
Fabiani  
Fagra  
Farmabase  
Farmavet  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Ibasa  
Imeve  
Irfa/Hipra  
Konig do Brasil  
Labgard

Laboratório Arenales  
Laboratório Prado  
Laboratórios Calbos  
Laboratórios Duprat  
Laboratórios Rosenbusch  
Lavizoo  
Marcolab  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Mundo Animal  
Novartis  
Noxon  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Total Química  
UCB Saúde Animal  
Vansil  
Vencofarma  
Vetnil  
Virbac do Brasil  
Vitalfarma  
Zoetis

**VACINAS PARA ANIMAIS DE COMPANHIA**

Biovet  
Eurofarma  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Laboratórios Rosenbusch  
Marcolab  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Pfizer  
Vencofarma  
Virbac do Brasil  
Zoetis

**VERMÍFUGO PARA ANIMAIS DE COMPANHIA**

Konig do Brasil  
Labgard  
Laboratórios Duprat  
Organnact  
Zoetis

**VITAMÍNICOS PARA ANIMAIS DE COMPANHIA**

Agener União

Bravet  
Centralvet  
Champion Saúde Animal  
Chemitec  
Coveli  
Fabianii  
Fagra  
Farmabase  
Farmavet  
Hertape Calier  
Ibasa  
Imeve  
Laboratório Perini  
Laboratório Prado  
Laboratórios Calbos  
Laboratórios Duprat  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Mundo Animal  
Organnact  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Total Química  
UCB Saúde Animal  
Vallée  
Vansil  
Vetnil  
Virbac do Brasil  
Vitalfarma  
Zoetis

**PRODUTOS VETERINÁRIOS AVES**

**ANTIINFLAMATÓRIOS PARA AVES**

Agener União  
Fagra  
Farmavet  
Laboratórios Calbos  
MSD  
Ouro Fino Saúde Animal  
Uniquímica  
Vansil  
Zoetis

**ANTIMICROBIANOS PARA AVES**

Bayer Saúde Animal  
Coveli  
Des-Far Laboratórios  
Elanco

## Produtos Veterinários Bovinos

Fabiani  
Fagra  
Farmabase  
Farmavet  
Hertape Calier  
Ibasa  
Imeve  
Interchange  
Irfa/Hipra  
Laboratório Perini  
Laboratórios Calbos  
Lavizoo  
M. Cassab  
MSD  
Mundo Animal  
Novartis  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Sanphar  
UCB Saúde Animal  
Uniquímica  
Vansil  
Vetnil  
Virbac do Brasil  
Zoetis

**ANTIPARASITÁRIOS PARA AVES**

Bayer Saúde Animal  
Biomedica Mogivet  
Champion Saúde Animal  
Coveli  
Des-Far Laboratórios  
Fabiani  
Fagra  
Farmabase  
Farmavet  
Irfa/Hipra  
Laboratório Arenales  
Laboratórios Calbos  
Lavizoo  
MSD  
Novartis  
Noxon  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Sanphar  
UCB Saúde Animal  
Uniquímica  
Vansil  
Vetnil  
Zoetis

**VACINAS PARA AVES**

Biovet  
Ceva Saúde Animal  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Laboratórios Rosenbusch  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Pfizer  
Zoetis

**VITAMÍNICOS PARA AVES**

AAgener União  
Bravet  
Coveli  
Des-Far Laboratórios  
Fabiani  
Farmabase  
Farmacampo  
Farmavet  
Hertape Calier  
Imeve  
Kera  
Laboratórios Calbos  
Laboratórios Duprat  
Mundo Animal  
MSD  
Nutriave Alimentos  
Ouro Fino Saúde Animal  
Sanphar  
Uniquímica  
Vansil  
Vetnil  
Zoetis

**PRODUTOS  
VETERINÁRIOS BOVINOS****ANTIINFLAMATÓRIOS PARA  
BOVINOS**

Agener União  
Bayer Saúde Animal  
Biovet  
Bravet  
Chemitec  
Clarion Biociências  
Eurofarma  
Fagra  
Farmavet  
Fort Dodge

Hertape Calier  
J.A Saúde Animal  
Labgard  
Laboratórios Calbos  
Marcolab  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Sanphar  
UCB Saúde Animal  
Uniquímica  
Vallée  
Vansil  
Vencofarma  
Vetboi  
Vetnil  
Virbac do Brasil  
Vigor Saúde Animal  
Vitafort  
Zoetis

**ANTIMICROBIANOS PARA  
BOVINOS**

Agener União  
Bayer Saúde Animal  
Biogénesis-Bagó  
Biovet  
Bravet  
Ceva Saúde Animal  
Chemitec  
Clarion Biociências  
Elanco  
Fabiani  
Fagra  
Farmavet  
Formil  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Ibasa  
Imeve  
Irfa/Hipra  
J.A Saúde Animal  
Konig do Brasil  
Labgard  
Laboratórios Calbos  
Laboratórios Duprat  
Lavizoo  
Marcolab  
Makroquímica

Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Novartis  
Noxon  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Swissbras Chemical  
UCB Saúde Animal  
Uniquímica  
Vallée  
Vansil  
Vencofarma  
Vetboi  
Vet&Cia  
Vetnil  
Vigor Saúde Animal  
Virbac do Brasil  
Zoetis

**ANTIPARASITÁRIOS PARA  
BOVINOS**

Agener União  
Allvet  
Bayer Saúde Animal  
Biogénesis-Bagó  
Biovet  
Biomedica Mogivet  
Bravet  
Ceva Saúde Animal  
Champion Saúde Animal  
Chemitec  
Clarion Biociências  
DVA Brasil  
Embrasvet  
Eurofarma  
Fabiani  
Fagra  
Farmacampo  
Farmavet  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Ibasa  
Imeve  
Interchange  
Irfa/Hipra  
Jofadel  
Konig do Brasil  
Labgard  
Laboratório Arenales  
Laboratório Prado



Laboratórios Calbos  
 Laboratórios Rosenbusch  
 Laboratórios Santa Elena  
 Lavizoo  
 Marcolab  
 Merial  
 MSD  
 MSD - Intervet Schering-Plough  
 Nortox  
 Novartis  
 Noxon  
 Ouro Fino Saúde Animal  
 Pecuarista D'Oeste  
 Pfizer  
 Real H  
 UCB Saúde Animal  
 Uniquímica  
 Vallée  
 Vansil  
 Vencofarma  
 Vetboi  
 Vet&Cia  
 Vetnil  
 Vigor Saúde Animal  
 Virbac do Brasil  
 Zoetis

**VACINAS PARA BOVINOS**

Bayer Saúde Animal  
 Biogénese-Bagó  
 Biovet  
 Ceva Saúde Animal  
 Farmacampo  
 Fort Dodge  
 Hertape Calier  
 Imeve  
 Ifa/Hipra  
 Laboratório Prado  
 Laboratórios Rosenbusch  
 Laboratórios Santa Elena  
 Merial  
 Marcolab  
 MSD  
 MSD - Intervet Schering-Plough  
 Ouro Fino Saúde Animal  
 Pfizer  
 Vallée  
 Vencofarma  
 Vitafort  
 Zoetis

**VITAMÍNICOS PARA BOVINOS**

Agener União  
 Bayer Saúde Animal  
 Bravet  
 Centralvet  
 Champion Saúde Animal  
 Chemitec  
 Embrasvet  
 Fabiani  
 Fagra  
 Farmacampo  
 Farmavet  
 Fort Dodge  
 Hertape Calier  
 Ibasá  
 Imeve  
 Hipra  
 Kera  
 Laboratório Perini  
 Laboratório Prado  
 Laboratórios Calbos  
 Laboratórios Duprat  
 Laboratórios Rosenbusch  
 Laboratórios Santa Elena  
 MSD  
 MSD - Intervet Schering-Plough  
 Organnact  
 Ouro Fino Saúde Animal  
 Pfizer  
 Sanphar  
 UCB Saúde Animal  
 Uniquímica  
 Vallée  
 Vansil  
 Vetboi  
 Zoetis

**PRODUTOS VETERINÁRIOS EQUINOS**

**ANTIINFLAMATÓRIOS PARA EQUINOS**

Agener União  
 Bayer Saúde Animal  
 Biovet  
 Bravet  
 Chemitec  
 Clarion Biociências  
 Coveli  
 Eurofarma  
 Fagra

Farmavet  
 Fort Dodge  
 Hertape Calier  
 Imeve  
 J.A Saúde Animal  
 Labgard  
 Marcolab  
 Merial  
 MSD  
 MSD - Intervet Schering-Plough  
 Ouro Fino Saúde Animal  
 Pfizer  
 Sanphar  
 UCB Saúde Animal  
 Vallée  
 Vansil  
 Vencofarma  
 Vetnil  
 Vigor Saúde Animal  
 Vitafort  
 Zoetis

**ANTIMICROBIANOS PARA EQUINOS**

Agener União  
 Biogénese-Bagó  
 Biomeda Mogivet  
 Biovet  
 Bravet  
 Chemitec  
 Clarion Biociências  
 Coveli  
 Fabiani  
 Fagra  
 Farmavet  
 Fort Dodge  
 Hertape Calier  
 Ibasá  
 Imeve  
 Hipra  
 J.A Saúde Animal  
 Labgard  
 Lavizoo  
 Marcolab  
 MSD  
 MSD - Intervet Schering-Plough  
 Novartis  
 Organnact  
 Ouro Fino Saúde Animal  
 Pfizer  
 UCB Saúde Animal

Vallée  
 Vansil  
 Vencofarma  
 Vetboi  
 Vetnil  
 Vigor Saúde Animal  
 Virbac do Brasil  
 Vitafort  
 Zoetis

**ANTIPARASITÁRIOS PARA EQUINOS**

Agener União  
 Allvet  
 Bayer Saúde Animal  
 Biogénese-Bagó  
 Biovet  
 Chemitec  
 Clarion Biociências  
 DVA Brasil  
 Eurofarma  
 Fabiani  
 Fagra  
 Farmacampo  
 Farmavet  
 Fort Dodge  
 Ibasá  
 Hipra  
 Jofadel  
 Labgard  
 Laboratório Arenales  
 Laboratórios Calbos  
 Laboratórios Duprat  
 Laboratórios Santa Elena  
 Lavizoo  
 Marcolab  
 Merial  
 MSD  
 MSD - Intervet Schering-Plough  
 Novartis  
 Noxon  
 Ouro Fino Saúde Animal  
 Pfizer  
 Real H  
 UCB Saúde Animal  
 Vallée  
 Vansil  
 Vencofarma  
 Vetboi  
 Vetnil  
 Vigor Saúde Animal

Virbac do Brasil  
Zoetis

### VACINAS PARA EQUINOS

Biovet  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Marcolab  
Merial  
MSD  
Pfizer  
Vencofarma  
Vítafort  
Zoetis

### VITAMÍNICOS PARA EQUINOS

Agener União  
Bayer Saúde Animal  
Bravet  
Centralvet  
Champion Saúde Animal  
Chemitec  
Embrasvet  
Fabiani  
Fagra  
Farmacampo  
Farmavet  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Ibasa  
Imeve  
Irfa/Hipra  
Laboratório Perini  
Laboratório Prado  
Laboratórios Calbos  
Laboratórios Duprat  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Organnact  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Sanphar  
UCB Saúde Animal  
Vallée  
Vansil  
Vetnil  
Vítafort  
Zoetis

## PRODUTOS VETERINÁRIOS OVINOS E CAPRINOS

### ANTIINFLAMATÓRIOS PARA OVINOS E CAPRINOS

Agener União  
Bayer Saúde Animal  
Biovet  
Bravet  
Chemitec  
Clarion Biociências  
Eurofarma  
Fagra  
Farmavet  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Imeve  
J.A Saúde Animal  
Labgard  
Marcolab  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Ouro Fino Saúde Animal  
UCB Saúde Animal  
Vallée  
Vansil  
Vencofarma  
Vetnil  
Vigor Saúde Animal  
Zoetis

### ANTIMICROBIANOS PARA OVINOS E CAPRINOS

Agener União  
Bayer Saúde Animal  
Biogénesis-Bagó  
Biomeda Mogivet  
Biovet  
Bravet  
Ceva Saúde Animal  
Chemitec  
Clarion Biociências  
Elanco  
Fabiani  
Fagra  
Farmavet  
Fort Dodge  
Hertape Calier

Ibasa  
Imeve  
Irfa/Hipra  
J.A Saúde Animal  
Labgard  
Laboratórios Duprat  
Lavizoo  
Marcolab  
Makroquímica  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Novartis  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
UCB Saúde Animal  
Vallée  
Vansil  
Vencofarma  
Vetboi  
Vetnil  
Vigor Saúde Animal  
Zoetis

### ANTIPARASITÁRIOS PARA OVINOS E CAPRINOS

Agener União  
Allvet  
Bayer Saúde Animal  
Biogénesis-Bagó  
Biovet  
Bravet  
Ceva Saúde Animal  
Chemitec  
Clarion Biociências  
DVA Brasil  
Eurofarma  
Fabiani  
Fagra  
Farmacampo  
Farmavet  
Fort Dodge  
Ibasa  
Imeve  
Irfa/Hipra  
Jofadel  
Labgard  
Laboratório Arenales  
Laboratório Prado

Laboratórios Calbos  
Laboratórios Rosenbusch  
Lavizoo  
Marcolab  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Novartis  
Noxon  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Real H  
UCB Saúde Animal  
Vallée  
Vansil  
Vencofarma  
Vetboi  
Vetnil  
Vigor Saúde Animal  
Zoetis

### VACINAS PARA OVINOS E CAPRINOS

Biogénesis-Bagó  
Biovet  
Ceva Saúde Animal  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Irfa/Hipra  
Laboratórios Rosenbusch  
Laboratórios Santa Elena  
Marcolab  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Pfizer  
Vallée  
Vencofarma  
Zoetis

### VITAMÍNICOS PARA OVINOS E CAPRINOS

Agener União  
Bayer Saúde Animal  
Bravet  
Centralvet  
Chemitec  
Embrasvet  
Eurofarma



Fabiani  
Fagra  
Farmacampo  
Farmavet  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Ibasa  
Imeve  
Irfa/Hipra  
Laboratório Perini  
Laboratório Prado  
Laboratórios Calbos  
Laboratórios Duprat  
Laboratórios Rosenbusch  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Organnact  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Sanphar  
UCB Saúde Animal  
Vallée  
Vansil  
Zoetis

**PRODUTOS VETERINÁRIOS SUÍNOS**

**ANTIINFLAMATÓRIOS PARA SUÍNOS**

Agener União  
Bayer Saúde Animal  
Biovet  
Bravet  
Chemitec  
Clarion Biociências  
Eurofarma  
Fagra  
Farmavet  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Imeve  
J.A Saúde Animal  
Laboratórios Calbos  
Marcolab  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Ouro Fino Saúde Animal

Pfizer  
UCB Saúde Animal  
Uniquímica  
Vallée  
Vansil  
Vencofarma  
Vetnil  
Vigor Saúde Animal  
Virbac do Brasil  
Vitafort  
Zoetis

**ANTIMICROBIANOS PARA SUÍNOS**

Agener União  
Bayer Saúde Animal  
Biogénesis-Bagó  
Biomeda Mogivet  
Biovet  
Bravet  
Ceva Saúde Animal  
Chemitec  
Clarion Biociências  
Des-Far Laboratórios  
Elanco  
Fabiani  
Fagra  
Farmabase  
Farmavet  
Formil  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Ibasa  
Imeve  
Interchange  
Irfa/Hipra  
J.A Saúde Animal  
Laboratórios Calbos  
Laboratórios Duprat  
Lavizoo  
M. Cassab  
Makroquímica  
Marcolab  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Novartis  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer

Sanphar  
UCB Saúde Animal  
Uniquímica  
Vallée  
Vansil  
Vencofarma  
Vetnil  
Vigor Saúde Animal  
Virbac do Brasil  
Vitafort  
Zoetis

**ANTIPARASITÁRIOS PARA SUÍNOS**

Agener União  
Allvet  
Bayer Saúde Animal  
Biogénesis-Bagó  
Biomeda Mogivet  
Biovet  
Ceva Saúde Animal  
Chemitec  
Clarion Biociências  
Des-Far Laboratórios  
DVA Brasil  
Eurofarma  
Fabiani  
Fagra  
Farmabase  
Farmacampo  
Farmavet  
Ibasa  
Imeve  
Irfa/Hipra  
Jofadel  
Laboratório Arenales  
Laboratório Prado  
Laboratórios Calbos  
Laboratórios Rosenbusch  
Lavizoo  
Marcolab  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Novartis  
Noxon  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Real H

Sanphar  
UCB Saúde Animal  
Uniquímica  
Vallée  
Vansil  
Vencofarma  
Vetnil  
Vigor Saúde Animal  
Virbac do Brasil  
Zoetis

**VACINAS PARA SUÍNOS**

Boehringer Ingelheim Vetmedica  
Fort Dodge  
Hertape Calier  
Imeve  
Irfa/Hipra  
Laboratório Prado  
Laboratórios Rosenbusch  
Laboratórios Santa Elena  
Marcolab  
Merial  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Novartis  
Pfizer  
Vencofarma  
Zoetis

**VITAMÍNICOS PARA SUÍNOS**

Bayer Saúde Animal  
Bravet  
Chemitec  
Des-Far Laboratórios  
Embrasvet  
Fabiani  
Fagra  
Farmabase  
Farmacampo  
Farmavet  
Hertape Calier  
Ibasa  
Imeve  
Hipra  
Kera  
Laboratório Perini  
Laboratório Prado  
Laboratórios Calbos  
Laboratórios Duprat

MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Organnact  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Sanphar  
UCB Saúde Animal  
Uniquímica  
Vallée  
Vansil  
Vetnil  
Virbac do Brasil  
Vitafort  
Zoetis

### PRODUTOS VETERINÁRIOS GERAIS

#### ANTISSÉPTICOS E DESINFETANTES

BD do Brasil  
Champion Saúde Animal  
Chemitec  
Clonadi  
Coveli  
Des-Far Laboratórios  
Dimy  
Dominus  
Eurofarma  
Fagra  
Farmabase  
Farmavet  
Formil  
GEA Farm Technologies  
Hertape Calier  
Imeve  
Laboratório Prado  
Laboratórios Rosenbusch  
MSD  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Mundo Animal  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Quinabra  
Sani Química  
Sanphar  
Total Química

Vansil  
Vetboi  
Vetnil  
Vigor Saúde Animal  
Zoetis

### REPRODUÇÃO ANIMAL E INSTRUMENTOS ZOOTÉCNICOS

#### AGULHAS

Agrozootec  
BD do Brasil  
Centralvet  
Dinox  
Fazfort  
Hoppner  
IVP-Brasil  
Servi Aparelhos Veterinários  
Walmur

#### APLICADORES PARA INSEMINAÇÃO ARTIFICIAL

Agrozootec  
ITC  
IVP-Brasil  
Wago  
Walmur

#### BRINCOS DE IDENTIFICAÇÃO E APLICADORES

Agrozootec  
Allflex  
Animalitag  
Crisan  
Dinox  
Fockink  
Hoppner  
ITC  
Laboratórios Rosenbusch  
Laufel  
Servi Aparelhos Veterinários  
SIA do Brasil  
Torres Balbino  
Unipac  
Walmur

#### CASTRADORES

Agrozootec  
Dinox  
Hoppner  
ITC  
Laufel  
Servi Aparelhos Veterinários  
Walmur

#### COMERCIALIZAÇÃO DE SÊMEN

ABS Pecplan  
AG Brasil  
Alta Genetics  
Corona  
CRI Genética  
CRV Lagoa  
EmbrioSêmen  
GenerVations  
Jóia da Índia  
Progen  
Select Sires  
Semex  
Sexing Technologies  
Tairana  
Volta

#### COLETA DE SÊMEN

Bela Vista  
Seleon

#### LUVAS

Agrozootec  
Centralvet  
Hoppner  
Wago  
Walmur

#### MARCADORES

Agrozootec  
Botini  
Bravet  
Caçula  
Crisan  
Dinox  
Hoppner  
ITC  
IVP-Brasil  
Laufel

Walmur

#### PISTOLAS

Agrozootec  
Crisan  
Fazfort  
Hoppner  
ITC  
IVP-Brasil  
Walmur

#### SERINGAS

Agrozootec  
BD do Brasil  
Centralvet  
Fazfort  
Hoppner  
ITC  
IVP-Brasil  
Laboratórios Rosenbusch  
Servi Aparelhos Veterinários  
Sgamaq  
Walmur

#### SINCRONIZADORES DE CIO

Bayer Saúde Animal  
Biogénesis-Bagó  
Fabiani  
Farmavet  
IVP-Brasil  
MSD - Intervet Schering-Plough  
Ouro Fino Saúde Animal  
Pfizer  
Tecnopec  
Vallée  
Zoetis

### SEMENTES

#### SEMENTES DE FLORES

Agristar do Brasil  
Feltrin  
Hidroceres  
Isla Sementes  
Sakama  
Sakata  
Syngenta



## SEMENTES DE GRÃOS

Agroceres  
Agromen  
Agroquima  
Biomatrix  
Carol  
Dekalb  
Don Mario  
Dow Agrosiences  
LG Sementes  
Monsanto  
Sementes Agroceres  
Sementes Guerra  
Syngenta  
Zootec

## SEMENTES DE HORTIFRÚTI SEGMENTO AMADOR

Adimax Pet  
Agristar do Brasil  
Feltrin  
Hidroceres  
Horticeres  
Isla Sementes  
Sakama

## SEMENTES DE HORTIFRÚTI SEGMENTO PROFISSIONAL

Agristar do Brasil  
Adimax Pet  
Bejo  
Clause  
Eagle  
Feltrin  
Hidroceres  
Hortec Sementes  
Horticeres  
Isla Sementes  
Nunhems  
Sakama  
Sakata  
Semini do Brasil  
Syngenta  
Takii

## SEMENTES DE PASTAGEM

A. Maschietto & Cia.

Agroquima  
Agrosalles  
Agrosol  
Boa Forma Sementes  
Carol  
Germipasto  
Germisul  
Germiterra  
JC Maschietto  
Marangatú  
Matsuda  
Ouro Fino Sementes  
Papalotla  
PróSementes  
Safrasul  
Selegram  
Sementes A Campo  
Sementes Boi Gordo  
Sementes Damin  
Sementes de Capim Agromax  
Sementes de Capim Lanza  
Vieira  
Sementes Facholi  
Sementes Fértil  
Sementes Fortaleza  
Sementes Gasparim  
Sementes Lopes  
Sementes Moeda  
Sementes Paso Ita  
Sementes Pirai  
Sementes Santa Rita  
Sempa Sementes  
Seprotec  
Soesp  
Tolentino Sementes e Nutrição  
Wolf Seeds

## UTENSÍLIOS

### BALDES PARA LEITE

Agrozootec  
Alumínios Fadelli  
Flaco Sistemas de Ordenha  
Jandaplast  
Metalosa

## CARRINHOS DE MÃO

Bellota  
Bellotto  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Laufel  
Marcon  
Metal Jac  
Metalosa  
Metalpama  
Metasul  
Paraboni  
Stoker  
Tramontina Multi  
Vonder

## COMEDOUROS E BEBEDOUROS

Alumínios Fadelli  
Avipet  
Caçula  
Clonadi  
Crisan  
Fazfort  
Fermarama  
ITC  
Jel Plast  
Laufel  
Sgamaq  
Stoker  
Torres Balbino  
Walmur

## CORDAS

Apaeb  
Arteplas  
Ferragens Negrão  
Itacorda  
Mazzaferro  
Riomar Cordas  
Rodocordas  
Vonder

## ESCADAS

Cadioli  
Famastil  
Ferragens Negrão  
Marcon

Metal Jac  
Metalosa  
Paraboni  
Vonder

## FORMAS PARA QUEIJO

Crisan  
Fazfort  
Injesul  
Jandaplast  
Sgamaq  
Unipac

## LATÕES PARA LEITE

Flaco Sistemas de Ordenha  
Injesul  
Metalosa  
Unipac

## LONAS

Famastil  
Fuzil  
Lonax  
Nortène  
Polysack  
Procópio  
Sansuy  
Vonder

## MATO BROTO

Ikeda

## MOEDORES MANUAIS

Botini  
Stoker

## PENEIRAS

A Castellano Peneiraço Vitória  
Bernardi Duarte  
Jandaplast  
Sgamaq  
Unipac  
Vonder

## SACARIAS

Procópio  
Solpack

# Seção EMPRESAS

3M.....	64	Bernardi Duarte.....	65	Dedelo Calçados.....	67	GTS Brasil.....	68
A Castellano.....	64	Betta Hidroturbinas.....	65	Dekalb.....	67	Guabi Nutrição Animal.....	68
A. Maschietto & Cia.....	64	Bilisko.....	65	DeLaval.....	67	Guachuka.....	68
ABS Pecplan.....	64	Bimeda.....	65	Des-Far Laboratórios.....	67	Guapekas.....	68
Adama.....	64	Biocarb Agroquímica.....	65	Dexter Latina.....	67	Guarany.....	68
Adimax Pet.....	64	Biogénesis-Bagó.....	65	Dimy.....	67	Hela Fechaduras.....	69
Adisseo Brasil.....	64	Biomatrix.....	65	Dinagro.....	67	Herbicat.....	69
Adubos Araguaia.....	64	Biomix.....	65	Dinox.....	67	Hércules.....	69
Adubos Brasil.....	64	Biovet.....	65	Dipil.....	67	Heringer.....	69
Adubos Marisa.....	64	Black & Decker.....	65	Doghead.....	67	Hertape Calier.....	69
Adubos Paranaíba.....	64	Bluepast.....	65	Dominus.....	67	Hydroceres.....	69
Adubos Real.....	64	BMS.....	65	Don Mario Sementes.....	67	Hipra.....	69
Adubos Triângulo.....	64	Boa Forma Sementes.....	65	Dow AgroSciences.....	67	Hitachi.....	69
Adulfertil.....	64	Boa Safra.....	65	Dräger.....	67	Honda.....	69
AG Brasil.....	64	Boehringer Ingelheim Vetmedica.....	65	DSM / Tortuga.....	67	Höppner.....	69
Agener União.....	64	Bolivar Plásticos.....	65	DuPont.....	67	Hortec Sementes.....	69
Agrale.....	64	Bombas Anauger.....	65	Duráveis.....	67	Horticeres.....	69
Agristar - Topseed.....	64	Bompel.....	65	Eagle.....	67	Husqvarna.....	69
AgriTech.....	64	Bosch.....	66	Echo/Shindaiwa.....	67	Hydroplan-EB.....	69
Agrocampo.....	64	Botini.....	66	Elanco.....	67	Hydros.....	69
Agrocerecer Multimix.....	64	Boutin Agro Comercial.....	66	Eldorado Company.....	67	Ibasa.....	69
Agromen.....	64	Boutin Fertilizantes.....	66	Embrasvet.....	67	Ibirá.....	69
Agro Oceânica.....	64	Bracol Holding.....	66	Embriosemen.....	67	Ideal Dog.....	69
Agro Palma.....	64	Branco.....	66	Engesol.....	67	Ideal Work.....	69
Agroplanta Fertilizantes.....	64	Brasil Implementos.....	66	Equipesca.....	67	Ihara.....	69
Agroquima.....	64	Bravet.....	66	Eurofarma.....	67	Ikeda.....	69
Agrosaltes.....	64	Brenntag.....	66	Eurolac.....	67	Imeve.....	69
Agrosol.....	64	Briggs & Stratton.....	66	Evalis.....	67	Imperador Casa para Cães.....	69
Agrôtis.....	64	Brudden Equipamentos.....	66	Fabiani.....	67	Inarcan.....	69
Agrozootec.....	64	Btech.....	66	Fagra.....	67	Indumel.....	69
Air Safety.....	64	Budny.....	66	Fama EPI.....	67	Injesul.....	69
Alcon Pet.....	64	Bunge.....	66	Famastil Taurus.....	67	Inox Paraíso.....	69
Alisul.....	64	By Luicão.....	66	Farmabase.....	67	Inroda.....	69
Aliflex.....	64	BYG.....	66	Farmacampo.....	67	Interchange.....	69
Alimenta.....	64	Caçula.....	66	Farmavet.....	67	Intercef.....	69
Alivet.....	64	Cadioli.....	66	Farmtech Speedrite.....	67	Interfiltros.....	69
Alpargatas.....	64	Calf.....	66	Farmatech Tru-Test.....	68	Intermaq.....	69
Alta Genetics.....	64	Calfor.....	66	Fazfort.....	68	Invicta.....	69
Alternativapet.....	64	Carbografite.....	66	Feltrin.....	68	Iris Safety.....	69
Alumínios Fadelli.....	64	Cargill.....	66	Fênix Agro.....	68	Irwin.....	69
Alvorada.....	64	Carrinhos Brasil.....	66	Fermarame.....	68	Isla Sementes.....	69
Amanco - Mexichem.....	64	Cartom.....	66	Ferraduras JK.....	68	Itacorda.....	69
AmericaSeg EPIs e Uniformes.....	64	Casale.....	66	Ferragens 3F.....	68	Itambé.....	69
Amicus.....	64	CCM do Brasil.....	66	Ferragens Negrão.....	68	ITC.....	69
Anauger.....	64	Centralvet.....	66	Ferramentas São Romão.....	68	IVP-Brasil.....	69
Anhembí.....	64	Cerâmica Stéfani.....	66	Fersol.....	68	J Marseg.....	69
Animaltag.....	64	Ceva Saúde Animal.....	66	Fertigran.....	68	J.A Saúde Animal.....	69
Ansell Brasil.....	64	Champion Saúde Animal.....	66	Fertilizantes Ajinomoto.....	68	Jacto.....	69
ApaeB.....	65	Chapéus Pralana.....	66	Fertilizantes Piratini.....	68	Jacto Clean.....	69
Apex Tool Group.....	65	Chapéus Rio Branco.....	66	Fertilizantes Yoom.....	68	Jandaplast.....	69
Apoiotec.....	65	Cheminova Brasil.....	66	Fertipar Sudeste.....	68	Jaraguá Pet.....	69
Artaplas.....	65	Chemitec.....	66	Fertiplanta.....	68	JC Correntes.....	69
Arysta LifeScience.....	65	CHR Hansen.....	66	Fiancor.....	68	JC Maschietto.....	69
Astra.....	65	Ciaci.....	66	Fico.....	68	Jel Plast.....	70
Atla Pulverizadores Automáticos.....	65	Cipla.....	66	FMC Química do Brasil Ltda.....	68	JF Máquinas.....	70
Atta-Kill.....	65	Clarion Biociências.....	66	Fockink.....	68	JJ Roupas e Equipamentos.....	70
Avipet.....	65	Clause.....	66	Follyfertil.....	68	João do Freio.....	70
AZR Equip. de Prof. Individual.....	65	Clonadi.....	66	Formil.....	68	Jofadel.....	70
Bahco Ferramentas do Brasil.....	65	Coimma.....	66	Forte Calçados.....	68	John Deere.....	70
Balanças Açores.....	65	Collins.....	66	Fri-Ribe.....	68	Joia da Índia.....	70
Balanças Capital.....	65	Confecções Anta.....	66	Frisbeedog.....	68	JP Viana Confecções.....	70
Balanças Filizola.....	65	Connan.....	66	Fujizawa.....	68	Jumil.....	70
Balaska.....	65	ControlSoft.....	66	Fuzil.....	68	K.O. Máquinas.....	70
Basa.....	65	Cooper Tools.....	66	Gaiolas Cardeal.....	68	Kadox Irrigação.....	70
Base Fértil.....	65	Coonagro.....	66	Gaiolas Londrina.....	68	Kalipso.....	70
Basf.....	65	Coquim.....	66	Garden.....	68	Kanaflex.....	70
Basso.....	65	Cometa.....	67	Garthen.....	68	Kärcher.....	70
Bayer CropScience.....	65	Corona.....	67	Gasparim Nutrição Animal.....	68	Katec Lallemand.....	70
Bayer Saúde Ambiental.....	65	Correntão Goiano.....	67	GEA Farm Technologies.....	68	KBK Plásticos.....	70
Bayer Saúde Animal.....	65	Coveli.....	67	Gedore.....	68	Kbm Equipamentos.....	70
BD do Brasil.....	65	CRH.....	67	GenerVations.....	68	Keldrin.....	70
Beckhauser Troncos e Balanças.....	65	Crisan.....	67	Gerdau.....	68	Kera.....	70
Bejo.....	65	Cross Link.....	67	Germipasto.....	68	Knaut Isopor.....	70
Bela Vista.....	65	CRV Lagoa.....	67	Germisul.....	68	Konig do Brasil.....	70
Beigo Bekaert Arames.....	65	Danny.....	67	Gemiterra.....	68	KSN.....	70
Bellota.....	65	Data Cooper.....	67	Grundfos.....	68	Labgard.....	70
Bellotto.....	65	Dec Brasil.....	67	Grupo Bio Soja.....	68	Laboratório Arenales.....	70
Bequisa.....	65	Deconto Iscas.....	67	Grupo Scavet.....	68	Laboratório Perini.....	70



# Consulte os dados de 672 fornecedores de produtos e serviços para revendas

Laboratório Prado.....	70	Nitrosin.....	72	Ridelf.....	74	Tairana.....	75
Laboratórios Calbos.....	70	Nogueira.....	72	Riomar Cordas.....	74	Takii.....	75
Laboratórios Duprat.....	70	Nordtech.....	72	Rochfer.....	74	Tane.....	75
Laboratórios Rosenbusch.....	70	Nortène.....	72	Rodocordas.....	74	Tatu.....	75
Laboremus.....	70	Nortox.....	72	Rogama.....	74	Taura Brasil.....	75
Lahuman.....	70	Novartis.....	72	Rosil.....	74	Taurus.....	75
Lambari Fish Sport.....	70	Novatech.....	72	Rotam.....	74	Technes.....	75
Landrin.....	70	Noxon.....	72	Royal Canin.....	74	Tecmater.....	75
Laufel.....	70	NS Iscas Artificiais.....	72	Rumado.....	74	Tecnessenze/NewProducts.....	75
Lavizoo.....	70	Nufarm.....	72	Safeline.....	74	Tecnopec.....	75
Leal.....	70	Nunhems.....	72	Safrasul.....	73	Telas MM.....	75
LG Sementes.....	70	Nutriacid.....	72	Sakama.....	73	Tema.....	75
Líder Brinquedos.....	70	Nutriall.....	72	Sakata.....	73	Terko.....	75
Limmat.....	70	Nutriara.....	72	Samaritá.....	74	Titan Pneus.....	75
Lira.....	70	Nutriave Alimentos.....	72	San Doná.....	74	Toledo do Brasil.....	75
Lonax.....	70	Nutricon Pet.....	72	Sani Química.....	74	Tolentino Sementes e Nutrição.....	75
LS Tractor.....	70	Nutricorp.....	72	Sanphar.....	74	Torres Balbino.....	75
Lucky Moldes.....	70	Nutriplan.....	72	Sanro.....	74	Total Alimentos.....	75
Luvvas Nito.....	70	Nutriplant.....	72	Sansuy.....	74	Total Química.....	75
Luvex.....	70	Nutripura.....	72	São Francisco.....	74	Toyama.....	75
Luvipel.....	70	Nutrisafra.....	72	Schneider.....	74	Trajatória Veterinária.....	75
M. Cassab.....	70	Nutron.....	72	Seiki.....	74	Tramontina Belém.....	75
Mac Loren.....	70	Nuvital.....	72	Selaria Guiricema.....	74	Tramontina Cutelaria.....	75
Machados Wenzel.....	71	Objetiva Agrícola.....	72	Selaria Marçal.....	74	Tramontina Garibaldi.....	75
Made in America.....	71	Organnact.....	72	Selaria Texana.....	74	Tramontina Multi.....	75
Magic Hose.....	71	Ouro Fino Agrocência.....	72	Selaria Vertentes.....	74	Trans Erg.....	75
Makita.....	71	Ouro Fino Saúde Animal.....	72	Selas Bueno.....	74	Transall.....	75
Makroquímica.....	71	Ouro Fino Sementes.....	72	Selas Nogueira.....	74	Trapp.....	75
Maitacleyton do Brasil.....	71	Paganini.....	72	Select Sires.....	74	Trouw.....	75
Maramar.....	71	Palettrans.....	72	Selegram.....	74	UCB Saúde Animal.....	75
Marangatú.....	71	Pandolfo.....	72	Seleon.....	74	Uni.Business.....	75
Marçal Couros.....	71	Papaiz.....	72	Semeato.....	74	Unibrás Agro Química.....	76
Marcolab.....	71	Papalofia.....	72	Sementes ACampo.....	74	Unifértil.....	76
Marcon.....	71	Paraboni.....	72	Sementes Agroceres.....	74	Uniline.....	76
Markan Agroquímica.....	71	Paranaíba Fertilizantes.....	72	Sementes Boi Gordo.....	74	Unipac.....	76
Markestral.....	71	Pastobras.....	72	Sementes Damin.....	74	Uniquímica.....	76
Marluvas.....	71	Pecuarista D'Oeste.....	72	Sementes de Capim Agromax.....	74	UP do Brasil.....	76
Mars Brasil.....	71	Pegorari.....	72	Sementes de Capim Lanza Vieira.....	74	Usafe.....	76
Massey Ferguson.....	71	Peon Cercas Elétricas.....	72	Sementes Facholi.....	74	Valfran.....	76
Master EPI.....	71	Pet Flex.....	72	Sementes Fétil.....	74	Vallee.....	76
Master Selas.....	71	Pet Star.....	72	Sementes Fortaleza.....	74	Valley.....	76
Matsuda.....	71	Pet Team.....	72	Sementes Gasparim.....	74	Valtra.....	76
Matsuyama.....	71	Petdrink.....	72	Sementes Guerra.....	74	Vansil.....	76
Max Ferramentas.....	71	Petrobras.....	72	Sementes Lopes.....	74	Vectra Work.....	76
Mazzaferro.....	71	Petwear.....	73	Sementes Moeda.....	74	Vencofarma.....	76
MC Consultoria e Treinamento.....	71	Pfizer.....	73	Sementes Paso Ita.....	74	Vest Segura.....	76
Mebuki.....	71	Pikapau.....	73	Sementes Piral.....	74	Vetboi.....	76
Merial.....	71	Pinheiro.....	73	Sementes Santa Rita.....	74	Vet&Cla.....	76
Metachem.....	71	Pintaluba do Brasil.....	73	Seminis do Brasil.....	74	Vetnil.....	76
Metal Jac.....	71	Plant Bem.....	73	Semex Brasil.....	74	Vibropac.....	76
Metalcan.....	71	Plantar.....	73	Sempa Sementes.....	74	Victorinox.....	76
Metalosa.....	71	Poland Agrosociences.....	73	Seprotec.....	74	Vigor Saúde Animal.....	76
Metalpama.....	71	Poleto.....	73	Servi Aparelhos Veterinários.....	74	Viqua.....	76
Metalúrgica Chies.....	71	Polymer.....	73	Sgammaq.....	74	Virbac do Brasil.....	76
Metalúrgica Gil.....	71	Polysack.....	73	SIA do Brasil.....	74	Visafértil.....	76
Metasul.....	71	Premix.....	73	Siagri Sistemas.....	74	Vitafort.....	76
Microsal.....	71	Prime Action Consulting.....	73	Sinon do Brasil.....	74	Vitalfarma.....	76
Mig-Plus.....	71	Procópio.....	73	Sipcam Nichino.....	74	Volk do Brasil.....	76
Minerthal.....	71	Produquímica.....	73	Skam Empilhadeiras.....	74	Volta.....	76
Miraguaia.....	71	Produtos Petersen.....	73	Sleepy Dog.....	74	Vonder.....	76
Monsanto.....	71	Progen.....	73	Sooil.....	74	Vulcabrás.....	76
Mor Casa e Lazer.....	71	Promat.....	73	Soesp.....	75	Wago.....	76
Morian.....	71	PróSementes.....	73	Solpack.....	75	Walmur.....	76
Moro.....	71	Pro Solus.....	73	Soma Alimentos.....	75	Wap.....	76
Mosaic.....	71	Prot-Cap.....	73	Soprano.....	75	Weizur.....	76
MPrado.....	71	Protect EPI.....	73	SP Equipamentos.....	75	Wolf Seeds.....	76
MSA.....	71	Protspray.....	73	Sperian Protection.....	75	Wox do Brasil.....	76
MSD.....	71	Pulstog.....	73	Stam.....	75	Yanmar.....	76
MSD - Intervet Schering-Plough.....	71	Purina - Presence Nutrição Animal.....	73	Stanley.....	75	Yara Brasil.....	76
Mucambo.....	71	PVC Brazil.....	73	Stihl.....	75	Yelling.....	76
Multipecc.....	71	PWC.....	73	Stillo Pet.....	75	Zagaia Lures.....	76
Mundo Animal.....	71	QGN.....	73	Stoker.....	75	Zeloso.....	76
Mustad.....	71	Quinabra.....	73	Stoller.....	75	ZM Bombas.....	76
Narciso.....	72	Rações Saraiva.....	73	Struza.....	75	Zoetis.....	76
Nautika.....	72	Rações VB.....	73	Sul Pesca.....	75	Zoofort.....	76
Nestlé Purina.....	72	Rakuna.....	73	Suzan Peças.....	75	Zootec.....	76
Netafim.....	72	Ramada.....	73	Swissbras Chemical.....	75		
New Holland.....	72	Real H.....	73	Syngenta.....	75		

**3M**  
0800 013 233  
falecoma3m@mmm.com  
www.3m.com.br

**A Castellano**  
(11) 2292-4810 | (11) 2618-5936  
comercial@acastellano.com.br  
www.peneiras.com

**A. Maschietto & Cia.**  
(18) 3652-1210  
sementesamaschietto@maschietto.com.br  
www.maschietto.com.br

**ABS Pecplan**  
(34) 3319-5400  
Cassia.parreira@genusplc.com  
www.abspecplan.com.br

**Adama**  
(43) 3371-9000  
karina.silva@adama.com  
www.adama.com

**Adimax Pet**  
(15) 3491-9025 | 0800 773 3577  
adimax@adimaxpet.com.br  
www.adimaxpet.com.br

**Adisseo Brasil**  
(11) 3741-8613  
nutricao.info@adisseo.com  
www.adisseo.com

**Adubos Araguaia**  
(62) 3310-8133 | (62) 3310-8128  
marcus.toledo@araguaia.com.br  
www.adubosaraguaia.com.br

**Adubos Brasil**  
(11) 4411-9536 | (11) 4412-4071  
adubosbrasil@adubosbrasil.com.br  
www.adubosbrasil.com.br

**Adubos Marisa**  
(32) 3531-3977  
adubosmarisa@adubosmarisa.com.br  
www.adubosmarisa.com.br

**Adubos Paranaíba**  
(34) 3233-9600  
recepcao@adubosparanaiba.com.br  
www.adubosparanaiba.com.br

**Adubos Real**  
(35) 3449-2022  
cintia@adubosreal.com.br  
www.adubosreal.com.br

**Adubos Triângulo**  
(34) 3242-8777  
carvalho@adubostriangulo.com.br  
www.adubostriangulo.com.br

**Adufertil**  
(11) 3379-5000 | (11) 3379-5030  
adufertil@adufertil.com.br  
www.adufertil.com.br

**AG Brasil**  
(16) 2137-7700  
agbrasil@agbrasil.com.br  
www.agbrasil.com.br

**Agener União**  
0800 701 1799  
contato@agener.com.br  
www.agener.com.br

**Agrale**  
(54) 3238-8000  
fmelotto@agrle.com.br  
www.agrale.com.br

**Agristar - Topseed**  
(24) 2222-9000  
info@agristar.com.br  
www.agristar.com.br

**Agritech**  
(19) 3801-9000  
vendas@agritech.ind.br  
www.agritech.ind.br

**Agrocampo**  
(35) 3551-5012 | (35) 3551-5655  
agrocampo@agrocampo.com.br  
www.agrocampo.com.br

**Agroceres Multimix**  
(19) 3526-8500  
andrea@agroceres.com  
www.agroceresmultimix.com.br

**Agromen**  
(16) 3821-7777  
vendas@agromen.com.br  
www.agromen.com.br

**Agro Oceânica**  
(19) 3814-5122  
mariana@agrooceanica.com.br  
www.agrooceanica.com.br

**Agro Palma**  
(11) 2505-6400  
comercial@agropalma.com.br  
www.agropalma.com.br

**Agroplanta Fertilizantes**  
(16) 3680-6500  
agroplanta@agroplanta.com.br  
www.agroplanta.com.br

**Agroquima**  
(62) 3285-4466  
contato@agroquimica.com.br  
www.agroquima.com.br

**Agrosalles**  
(19) 3227-2066  
vilma@agrosalles.com.br  
www.agrosalles.com.br

**Agrosol**  
(62) 3291-4451  
sac@sementesagrosol.com.br  
www.sementesagrosol.com.br

**Agrotis**  
amanda.thomaz@agrotis.com  
www.agrotis.com

**Agrozootec**  
(11) 4023-5438 | (11) 4023-7443  
agrozootec@agrozootec.com.br  
www.agrozootec.com.br

**Air Safety**  
(11) 4199-3299 | 0800 10 00 44  
airsafety@airsafety.ind.br  
www.airsafety.ind.br

**Alcon Pet**  
(47) 3367-0238  
vendas@labcon.com.br  
www.alconpet.com.br

**Alisul**  
(51) 2123-1444 | (11) 2123-1400  
alisul@alisul.com.br  
www.alisul.com.br

**Allflex**  
(47) 3451-0500  
contato@allflex.com.br  
www.allflex.com.br

**Allimenta**  
(67) 3314-8500 | (67) 3314-8504  
comercial@allimenta.com.br  
www.allimenta.com.br

**Allvet**  
(43) 3379-4000  
marcelo@allvet.com.br  
www.allvet.com.br

**Alpargatas**  
(11) 3847-7582 | (11) 3847-7322  
amc@alpargatas.com.br  
www.alpargatas.com.br

**Alta Genetics**  
(34) 3318-7716  
ddanuncio@altagenetics.com.br  
www.altagenetics.com.br

**Alternativapet**  
(14) 3554-3445  
alternativapet@alternativapet.com.br  
www.alternativapet.com.br

**Alumínios Fadelli**  
(19) 3267-2161  
vendas@aluminiosfadelli.com.br

**Alvorada**  
(11) 2256-6533  
alvorada@alvoradavassos.com.br  
www.alvoradavassos.com.br

**Amanco - Mexicheem**  
(11) 2126-2626  
www.amanco.com.br

**AmericaSeg EPIs e Uniformes**  
(34) 3222-0598  
vendas@americaseg.com.br  
www.americaseg.com.br

**Amicus**  
(35) 3471-0871  
amicus@amicus.com.br  
www.amicus.com.br

**Anauger**  
(11) 4591-1661  
www.anauger.com.br

**Anhemi**  
(46) 3526-8000  
giseli@anhemi.com.br  
www.anhemi.com.br

**Animalitag**  
(16) 3362-3362  
contato@animalitag.com.br  
www.animalitag.com.br

**Ansell Brasil**  
(11) 3356-3100  
sac@ansell.com  
www.ansellbrasil.com



**Apaeb**

(75) 3263-3900  
vendas@aapaeb.com.br  
www.apaeb.com.br

**Apex Tool Group**

0300 789 2444 | (15) 3238-3959  
apexinfo.br@apextoolgroup.com  
www.apextoolgroup.com.br

**Apoiotec**

(14) 3262-2490 | (14) 3261-1015  
apoiotec@apoiotecnet.com.br  
www.apoiotecnet.com.br

**Arteplas**

0800 47 22 23  
arteplas@arteplas.com.br  
www.arteplas.com.br

**Arysta LifeScience**

(11) 3054-5000  
www.arylstalifescience.com.br

**Astra**

0800 14 69 77 | (11) 4583-7777  
ctv@astra-sa.com.br  
www.astra-sa.com.br

**Atla Pulverizadores Automáticos**

(17) 3421-1449  
atla@terra.com.br  
www.atlaagronegocios.com.br

**Atta-Kill**

(19) 3526-8641 | (19) 3526-8701  
mirex-s@agrocere.com  
www.mirex-s.com.br

**Avipet**

(19) 3267-2161  
avipet@avipetcampinas.com.br  
www.avipetcampinas.com.br

**AZ Brasil EPI**

(35) 3731-8578  
azbrasilepi@azbrasilepi.com.br  
www.azbrasilepi.com.br

**AZR Equipamentos de Proteção Individual**

(11) 5589-8523 | (11) 5583-0923  
azr@azr.com.br  
www.azr.com.br

**Bahco Ferramentas do Brasil**

(51) 3343-0482  
bahco.ferramentas@gmail.com  
www.bahco.com.br

**Balanças Açores**

(43) 3254-1331  
vendas@balancasacores.com.br  
www.balancasacores.com.br

**Balanças Capital**

(45) 2101-7373  
adriano.silva@balancascapital.com.br  
www.balancascapital.com.br

**Balanças Filizola**

0800 16 8445  
filialsaopaulo@filizola.com.br  
www.filizola.com.br

**Balaska**

(11) 3322-5500  
balaska@balaska.com.br  
www.balaska.com.br

**Basa**

(61) 3412-9200  
valmicleite@terra.com.br  
www.basaalimentos.com.br

**Base Fertil**

(16) 3951-7169  
basefertil@basefertilagricola.com.br  
www.basefertilagricola.com.br

**Basf**

0800 19 25 00  
agro-br@basf.com  
www.agro.basf.com.br

**Basso**

(54) 3323-1900  
contato@baspan.com.br  
www.baspan.com.br

**Bayer Cropscience**

(11) 5694-7382 | 5694-5166  
converse@bayercropscience.com  
www.bayercropscience.com.br

**Bayer Saúde Ambiental**

0800 017 9966  
saude.ambiental@bayer.com  
www.saudeambiental.com.br

**BD do Brasil**

(11) 5185-9833  
crc\_customer\_service@bd.com  
www.bd.com.br

**Beckhauser Troncos e Balanças**

(44) 3421-1000  
ana@beckhauser.com.br  
www.beckhauser.com.br

**Bejo**

(11) 4894-8027 | (11) 4894-8037  
info@bejo.com.br  
www.bejo.com.br

**Bela Vista**

(14) 3883-1039  
www.centralbelavista.com.br

**Belgo Bekaert Arames**

0800 727 2000  
bbnet@belgobekaert.com.br  
www.belgobekaert.com.br

**Bellota**

(47) 3301-8000  
sac@bellota.com.br  
www.bellota.com.br

**Bellotto**

(15) 3283-1331  
bellotto@bellotto.com.br  
www.bellotto.com.br

**Bequisa**

(13) 3565-1208  
faleconosco@bequisa.com.br  
www.bequisa.com.br

**Bernardi Duarte**

(11) 4655-4323 | (11) 4655-0615  
bernardiduarte@supering.com.br  
www.bernardiduarte.com.br

**Betta Hidroturbinas**

(16) 2104-5522  
compra@bettahidroturbinas.com.br  
www.bettahidroturbinas.com.br

**Billisko**

(11) 4221-3677  
billisko@billisko.com.br  
www.billisko.com.br

**Bimeda**

(19) 3879-7400 | (19) 3879-7401  
jbetoline@bimeda.com.br

**Biocarb Agroquímica**

(41) 3074-8080  
comercial@biocarb.com.br  
www.biocarb.com.br

**Biogénesis-Bagó**

(41) 3202-0200  
vendas@biogenesibago.com  
www.biogenesibago.com/brasil

**Biomatrix**

(19) 3526-8698 | (19) 3526-8536  
antonio.benedetti@agrocere.com.br  
www.biomatrix.com.br

**Biomix**

(11) 4702-2137 | (11) 4617-3001  
vendas@biomix.com.br  
www.biomix.com.br

**Biovet**

(11) 4158-8200  
sac@biovet.com.br  
www.biovet.com.br

**Black & Decker**

(11) 3056-9897 | 0800 703 4644  
www.blackdecker.com.br

**Bluepast**

(11) 4033-9461  
contato@blueplast.com.br  
www.blueplast.com.br

**BMS**

(31) 3891-9414 | (31) 3892-6793  
sac@bmsltda.com.br  
www.bmsltda.com.br

**Boa Forma Sementes**

(66) 3426-2620  
contato@boaformasementes.com.br  
www.boaformasementes.com.br

**Boa Safra**

(64) 3433-0000  
boasafra@outlook.com  
www.boasafra.com

**Boehringer Ingelheim Vetmedica**

0800 701 6633  
sac.brasil@boehringer-ingelheim.com  
www.boehringer-ingelheim.com.br

**Bolivar Plásticos**

(35) 3729-7350  
contato@bolivarplasticos.com.br  
www.bolivarplasticos.com.br

**Bombas Anauger**

(11) 4591-1661  
bombas@anauger.com.br  
www.anauger.com.br

**Bompel**

(45) 2103-7878  
bompel@bompel.com.br  
www.bompel.com.br

**Bosch**

0800 704 5446  
www.bosch.com.br

**Botini**

(18) 3659-9900 | (18) 98114-9010  
botimetal@botimetal.com.br  
www.grupobotini.com.br

**Boutin Agro Comercial**

(41) 3028-7000  
televendas@boutin.com.br  
www.boutinagrocomercial.com.br

**Boutin Fertilizantes**

(41) 3014-1530  
ester@boutin.com.br  
www.boutin.com.br

**Bracol Holding**

(14) 3533-2200 | (14) 3533-2211  
bracol@bsbsafety.com  
www.bracolonline.com

**Branco**

(41) 3211-4040  
posvenda@branco.com.br  
www.branco.com.br

**Brasil Implementos**

(77) 3424-8565  
contatos@brasilimplementos.com.br  
www.brasilimplementos.com.br

**Bravet**

(21) 3297-9200 | (21) 2480-6868  
sac@bravet.com.br  
www.bravet.com.br

**Brenntag**

(11) 5545-2182 | (11) 5545-2111  
infohouston@brenntagla.com  
www.brenntag.com.br

**Briggs & Stratton**

(41) 3211-4040  
contato@briggs.com.br  
www.briggs.com.br

**Brudden Equipamentos**

(14) 3405-5000 | 0800 772 4080  
brudden@brudden.com.br  
www.brudden.com.br

**Btech**

(19) 3829-5080  
btech@btech.com.br  
www.btech.com.br

**Budny**

(48) 3432-0096  
marketing@budny.com.br  
www.budny.com.br

**Bunge**

0800 770 3188  
Bruno.grandao@sconline.com.br  
www.bunge.com.br

**By Luicão**

(31) 3422-9779  
luicao@luicao.com.br  
www.luicao.com.br

**BYG**

(11) 3583-1312  
byg@byg.com.br  
www.byg.com.br

**Caçula**

(18) 3821-1899  
cacula@cacula.ind.br  
www.cacula.ind.br

**Cadioli**

(16) 3383-3833 | 0800 11 12 70  
vendas@cadioli.com.br  
www.cadioli.com.br

**Calf**

(81) 3326-7380  
vendas.sp@calf.com.br  
www.calf.com.br

**Calfor**

(41) 3245-0532  
comercial@calforpanteana.com.br  
www.italbotas.com.br

**Carbografite**

(24) 2222-9900  
sac@carbografite.com.br  
www.carbografite.com.br

**Cargill**

(11) 5099-3311  
maark\_goldenberg@cargill.com  
www.cargill.com.br

**Carrinhos Brasil**

(19) 3232-2013  
vendas@carrinhosbrasil.com.br  
www.carrinhosbrasil.com.br

**Cartom**

(42) 3436-1702 | (42) 3436-1728  
calcadoscartom@calcadoscartom.com.br  
www.calcadoscartom.com.br

**Casale**

(16) 3411-5000  
casale@casale.com.br  
www.casale.com.br

**CCM do Brasil**

(41) 2141-9100 | (41) 3277-3933  
info@ccmdobrasil.com.br  
www.ccmdobrasil.com.br

**Centralvet**

(19) 3836-2220  
centralvet@centralvet.com.br  
www.centralvet.com.br

**Cerâmica Stéfani**

(16) 3209-4788  
vendas@ceramicastefani.com.br  
www.ceramicastefani.com.br

**Ceva Saúde Animal**

(19) 3833-7700 | (19) 3833-7722  
cevabrazil@ceva.com  
www.cevabrazil.com.br

**Champion Saúde Animal**

0800 723 1616 | (62) 99637-5948  
info@champion.ind.br  
www.champion.ind.br

**Chapéus Pralana**

(19) 2113-4900 | 0800 707 2210  
marketing@pralana.com.br  
www.pralana.com.br

**Chapéus Rio Branco**

(11) 4522-1830 | (11) 4586-3208  
chapeus@chapeusriobranco.com.br  
www.chapeusriobranco.com.br

**Cheminova Brasil**

0800 17 17 87  
sac.apg@fmc.com  
www.cheminova.com.br

**Chemitec**

(11) 2274-7022  
chemitec@chemitec.com.br  
www.chemitec.com.br

**CHR Hansen**

(19) 3881-8300  
hansen-dnrs@chr-hansen.com  
www.chr-hansen.com.br

**Ciaci**

(11) 3313-3385 | (11) 3865-8907  
vendas@ciaci.com.br  
www.ciaci.com.br

**Cipla**

(47) 3026-9000 | (47) 3026-9207  
vendas@cipla.com.br  
www.cipla.com.br

**Clarion Biociências**

(62) 4006-3500  
contato@clarionbio.com.br  
www.clarionbio.com.br

**Clause**

(19) 3213-0208 | (19) 3243-3749  
atendimento@clausebrasil.com.br  
www.clausebrasil.com.br

**Clonadi**

(11) 2243-6600  
nadini.sapuca@gmail.com  
www.clonadi.com.br

**Coimma**

(18) 3821-9900 | 0800 11 25 55  
coimma@coimma.com.br  
www.coimma.com.br

**Colins**

(19) 3406-2319  
vendas@colins.net.br  
www.colins.net.br

**Confecções Anta**

(11) 4173-5370  
vendas@anta.com.br  
www.anta.com.br

**Connan**

(15) 3363-9815  
connan@connan.com.br  
www.connan.com.br

**ControlSoft**

(66) 3545-9400  
controlsoft@controlsoft.com.br  
www.controlsoft.com.br

**Cooper Tools**

0300 789 2444 | (15) 3238-3929  
cooperinfo@coopertools.com.br  
www.coopertools.com.br

**Coonagro**

(41) 3344-7474  
compras@coonagro.coop.br  
www.coonagro.coop.br

**Coquim**

(11) 4811-1665 | (11) 7643-6158  
coquim@coquim.com.br  
www.coquim.com.br



**Corneta**

(11) 4237-3117  
contato@corneta.com.br  
www.corneta.com.br

**Corona**

(15) 3262-6050  
agropecuariacorona@gmail.com  
www.agropecuariacorona.com.br

**Correntão Goiano**

(62) 3207-2622  
correntaogoiano@hotmail.com

**Coveli**

(21) 2128-2000 | 2493-2425  
comercial@coveli.com.br  
www.coveli.com.br

**CRI**

(16) 3362-3888  
comercial@crigenetica.com.br  
www.crigenetica.com.br

**Crisan**

(11) 2983-4446  
crisan@crisan.com.br  
www.crisan.com.br

**Cross Link**

(11) 4197-0265 | 0800 773 2022  
vendas@crosslink.com.br  
www.crosslink.com.br

**CRV Lagoa**

(16) 2105-2299  
sac@crvlagoadaserra.com.br  
www.crvlagoa.com.br

**Danny**

(11) 3133-5766  
danny@danny.com.br  
www.danny.com.br

**Datacooper**

(45) 3220-5597  
contato@datacooper.com.br  
www.datacooper.com.br

**Dec Brasil**

(62) 3501-3100  
decbrasil@decbrasil.com.br  
www.decbrasil.com.br

**Deconto Iscas**

(41) 3244-5353  
contato@morodeconto.com.br  
www.morodeconto.com.br

**Dekalb**

0800 941 7007  
faleconosco@dekalb.com.br  
www.dekalb.com.br

**DeLaval**

(19) 3514-8201  
comunicacao@delaval.com  
www.delaval.com.br

**Des-Far Laboratórios**

(11) 2941-5923  
janaina@desfar.com.br  
www.desfar.com.br

**Dexter Latina**

(41) 3299-1900  
recepcao@dexterlatina.com.br  
www.dexterlatina.com.br

**Dimy**

(11) 4448-1186 | 4448-1722  
dimy@produtosdimy.com.br  
www.produtosdimy.com.br

**Dinagro**

(18) 3629-1110  
sac@dinagro.com.br  
www.dinagro.com.br

**Dinox**

(14) 3629-1110 | (16) 3629-4636  
dinox@dinoxmarcadores.com.br  
www.dinoxmarcadores.com.br

**Dipil**

0800 702 5152  
dipil@dipil.com.br  
www.dipil.com.br

**Doghead**

(19) 3267-3505  
doghead@ig.com.br  
www.doghead.com.br

**Dominus**

(43) 3432-9500  
dominus@dominusquimica.com.br  
www.dominusquimica.com.br

**Don Mario Sementes**

(43) 3305-9300  
rogerio@donmario.com  
www.bonmario.com.br

**Dow AgroSciences**

0800 772 2492  
programafinalverde@dow.com  
www.dowagro.com.br

**Dräger**

(11) 4689-4900  
ully.sampaio@drager.com  
www.draeger.com.br

**DSM / TORTUGA**

(11) 3728-7700 | 0800-011-6262  
sac@tortuga.com.br  
www.dsm.com  
www.tortuga.com.br

**DuPont**

(11) 4166-8000 | (11) 4166-8132  
dupont@acs.com.br  
www.dupontagricola.com.br

**Duráveis**

(11) 3202-3888  
vendas@duraveis.com.br  
www.duraveis.com.br

**Eagle**

(19) 3802-2588  
eaglesementes@eaglesementes.com.br  
www.eaglesementes.com.br

**Echo/Shindaiwa**

(14) 3405-5000 | 0800 424 50 00  
falecom@brudden.com.br  
www.brudden.com.br

**Elanco**

(11) 2144-6911  
pedidos\_brasil\_elanco@lilly.com  
www.elanco.com.br

**Eldorado Company**

(44) 3232-6731  
vendas@eldoradocompany.com.br  
www.eldoradocompany.com.br

**Embrasvet**

(17) 2129-4999 | 0800 709 4935  
faturamento@embrasvet.com.br  
www.embravest.com.br

**Embriosemen**

(49) 3435-0723  
embriosemen@embriosemen.com.br  
www.embriosemen.com.br

**Engesel**

(19) 3227-9844 | 0800 771 9844  
vendas@engesel.com.br  
www.engesel.com.br

**Equipisca**

(19) 3708-9000  
info@equipisca.com.br  
www.equipisca.com.br

**Eurofarma**

(11) 5090-8600  
euroatende@eurofarma.com.br  
www.eurofarma.com.br

**Eurolac**

(19) 3878-2200 | (19) 3878-1128  
contabil@eurolac.com.br  
www.eurolac.com.br

**Evalis**

0800 704 1241 | (19) 3583-9100  
sac@evalis.com.br  
www.evalis.com.br

**Fabiani**

(11) 2117-2300 | 0800 773 1900  
mariana.loureiro@fabianisaudeanimal.com  
www.fabianisaudeanimal.com.br

**Fagra**

(11) 3568-1111  
atendimento@fagra.com.br  
www.fagra.com.br

**Fama EPI**

(16) 3343-1416  
eliane@famaepi.com.br  
www.famaepi.com.br

**Famastil Taurus**

(54) 3295-9500 | 0800 701 1184  
marketing@famastil.com.br  
www.famastiltaurus.com

**Farmabase**

(19) 3837-9900  
farmabase@farmabase.com  
www.farmabase.com.br

**Farmacampo**

(17) 3227-8866  
farmacampo@farmacampo.com.br  
www.farmacampo.com.br

**Farmavet**

(31) 3284-3694  
atendimento@farmavetbh.com.br  
www.farmavetbh.com.br

**Farmtech - Speedrite**

(51) 3337-9470  
seguranca@farmtech.com.br  
www.speedrite.com.br

**Farmtech - Tru-Test**

(51) 3337-9470  
seguranca@truetest.com.br  
www.truetest.com.br

**Fazfort**

(31) 3354-6060  
vendas@fazfort.com.br  
www.fazfort.com.br

**Feltrin**

(54) 2109-4400 | (54) 2109-4411  
adriana@feltrin.com.br  
www.sementesfeltrin.com.br

**Fênix Agro**

(15) 3282-4366  
bottino@quimifol.com.br  
www.quimifol.com.br

**Fermarame**

(11) 3687-0876 | (11) 3697-2033  
fermarame@fermarame.com.br  
www.fermarame.com.br

**Ferraduras JK**

(24) 2220-4555 | (24) 2222-3585  
vendas@mattheisborg.com.br  
www.mattheisborg.com.br

**Ferragens 3F**

(22) 2525-0030  
getulio@ferragens3f.com.br  
www.ferragens3f.com.br

**Ferragens Negrão**

(41) 2109-8000 | 0800 701 8228

**Ferramentas São Romão**

(31) 3857-1108  
saoromao@saoromao.com.br  
www.saoromao.com.br

**Fersol**

(11) 4246-6216 | (11) 4246-6200  
debora.pedroso@fersol.com.br  
www.fersol.com.br

**Fertigran**

(34) 3318-6500  
fertigran@fertipar.com.br  
www.fertipar.com.br

**Fertilizantes Ajinomoto**

(11) 5080-6700  
sabrina\_amaral@br.ajinomoto.com  
www.ajinomotofertilizantes.com.br

**Fertilizantes Piratini**

(51) 2126-2355  
piratini@fertipar.com.br  
www.fertipar.com.br

**Fertilizantes Yoom**

(35) 3729-1840  
vendas@yoom.com.br  
www.yoom.com.br

**Fertipar Sudeste**

(35) 3219-4300  
fertipar.sudeste@fertipar.com.br  
www.fertipar.com.br

**Fertiplanta**

(19) 3641-1814  
fertiplanta@itelefonica.com.br

**Fiancor**

(11) 4044-9171  
fiancor@fiancor.com.br  
www.fiancor.com.br

**Fico**

(11) 5683-5166 | (11) 5683-5141  
eduardo@stambel.com.br  
www.ficoferragen.com.br

**FMC Química do Brasil Ltda.**

(19) 3735-4400 | 0800 17 17 87  
sac.apg@fmc.com  
www.fmcagrica.com.br

**Fockink**

(55) 3375-9500  
cliente@fockink.ind.br  
www.fockink.ind.br

**Follyfertil**

(16) 2138-8777  
soraya@follyfertil.com.br  
www.follyfertil.com.br

**Formil**

(11) 4789-8714  
sara.esteves@formilvet.com.br  
www.formilvet.com.br

**Forte Calçados**

(19) 3665-3701  
contato@segforte.com.br  
www.segforte.com.br

**Fri-Ribe**

(16) 3952-9500 | (16) 3952-9503  
atendimento@sp.fri-ribe.com.br  
www.fri-ribe.com.br

**Frisbeedog**

(19) 3524-1854  
info@frisbeedog.com.br  
www.frisbeedog.com.br

**Fujiwara**

(43) 3420-5000 | 0300 788 3747  
fujiwara@fujiwara.com.br  
www.fujiwara.com.br

**Fuzil**

(19) 3641-5900  
fuzil@fuzil.com.br  
www.fuzil.com.br

**Gaiolas Cadeal**

(11) 4022-1371  
sac@gaiolascadeal.com.br  
www.gaiolascadeal.com.br

**Gaiolas Londrina**

(43) 3325-4545  
gaiolas@gaiolaslondrina.com.br  
www.gaiolaslondrina.com.br

**Garden**

(11) 4137-4760  
vendas@garden.com.br  
www.garden.com.br

**Garthen**

(47) 21034150  
comercial@gmeg.com.br  
www.grupogmeg.com.br

**Gasparim Nutrição Animal**

(18) 99782-2388 | (18) 3262-9100  
comercial@gasparim.com  
www.gasparim.com.br

**GEA Farm Technologies**

(19) 3725-3100  
infobr@geagroup.com  
www.gea-farmtechnologies.com.br

**Gedore**

(51) 3589-9200  
gedore@gedore.com.br  
www.gedore.com.br

**GenerVations**

(45) 3224-0257  
generations@generations.com.br  
www.generations.com.br

**Gerdau**

(51) 3323-2000  
crc-sp@gerdau.com.br  
www.gerdau.com.br

**Germipasto**

(67) 3389-6700  
danieldiraimo@germipasto.com.br  
www.germipasto.com.br

**Germisul**

(67) 3391-1000  
germisul@germisulpastagem.com.br  
www.germisul.com.br

**Germiteira**

(16) 3667-3322  
germiterra@germiterra.com  
www.germiterra.com.br

**Grundfos**

SEDE: (11) 4393 5533  
FILIAL NORTE: (81) 3125 9050  
FILIAL RIO DE JANEIRO: (21) 2004 8777  
brasil@grundfos.com  
www.grundfos.com.br

**Grupo Bio Soja**

(16) 3810-8000  
biosoja@biosoja.com.br  
www.biosoja.com.br

**Grupo Scavet**

(11) 3276-3111  
atendimento@gruposcavet.com.br  
www.gruposcavet.com.br

**GTS Brasil**

(11) 5051-2539  
loubert@terra.com.br  
www.gtsbrasil.com

**Guabi Nutrição Animal**

0800 940 3100  
sac@guabi.com.br  
www.guabi.com.br

**Guachuka**

(62) 3586-9100  
guachuka@guachuka.com.br  
www.guachuka.com.br

**Guapekas**

(42) 3626-2109  
guapekas@bol.com.br

**Guarany**

(11) 2118-8400  
mkt@guaranyind.com.br  
www.guaranyind.com.br



**Hela Fechaduras**

(22) 2521-8720  
contato@hela.com.br  
www.hela.com.br

**Herbicat**

(17) 3524-9797  
vendas@herbicat.com.br  
www.herbicat.com.br

**Hércules**

(11) 4391-8640  
vendas@hercules.com.br  
www.hercules.com.br

**Heringer**

(19) 3322-2200  
ri@heringer.com.br  
www.heringer.com.br

**Hertape Calier**

(31) 3537-4300 | (31) 3537-4351  
0800 726 8668  
vendas@hertapecalier.com.br  
www.hertapecalier.com.br

**Hidroceres**

(14) 3332-1100  
comercial@hidroceres.com.br  
www.hidroceres.com.br

**Hipra**

(51) 3258-1333  
www.hipra.com

**Hitachi**

(19) 3936-9734  
www.hitachi.com.br

**Honda**

(11) 5576-5042  
produtosdeforca@honda.com.br  
www.honda.com.br

**Höppner**

(11) 2946-0063  
hoppner@hoppner.com.br  
www.hoppner.com.br

**Hortec Sementes**

(11) 4034-3604  
sac@hortec.com.br  
www.hortec.com.br

**Horticeres**

(19) 3936-3191  
horticeres@horticeres.com.br  
www.horticeres.com.br

**Husqvarna**

(11) 3868-5000  
marketing.br.husqvarna@husqvarna.com.br  
www.husqvarna.com.br

**Hydroplan-EB**

(11) 3322-7000  
atendimento@hydroplan-eb.com  
www.hydroplan-brasil.com

**Hydros**

(61) 3361-3914 | (61) 3361-5611  
hydros@hydros.com.br  
www.hydros.com.br

**Ibasa**

(51) 2117-4577  
gustavo.meyer@ibasa.com.br  
www.isaba.com.br

**Ibira**

(11) 2500-8000  
ibira@ibira.com.br  
www.ibira.com.br

**Ideal Dog**

(11) 2723-2727  
vendas@idealdog.com.br  
www.idealdog.com.br

**Ideal Work**

(11) 2188-0500 | (11) 2188-0505  
vendas@idealwork.com.br  
www.idealwork.com.br

**Ihara**

(15) 3235-7700  
sac@ihara.com.br  
www.ihara.com.br

**Ikeda**

(14) 3408-1008  
ikeda@ikeda.ind.br  
www.ikedamaq.com.br

**Imeve**

(16) 3202-1747  
imeve@imeve.com.br  
www.imeve.com.br

**Imperador Casa Para Cães**

(16) 3628-1267  
imperadorcasaparacaes@hotmail.com  
www.imperadorpet.com.br

**Inarcan**

(54) 3282-2090  
inarcan@inarcan.com.br  
www.inarcan.com.br

**Indumel**

(16) 3946-3911 | (16) 3946-3921  
www.indumel.com.br

**Injesul**

(35) 3271-6930 | (35) 3271-1879  
alex@injesul.com.br  
www.injesul.com.br

**Inox Paraíso**

(22) 3822-9387  
inoxparaiso@hotmail.com  
www.inoxparaiso.com.br

**Inroda**

(14) 3711-3000 | (14) 3711-3002  
vendas@inroda.com.br  
www.inroda.com.br

**Interchange**

(19) 3757-1700  
vendas@interchange-vet.com.br  
www.interchange-vet.com.br

**Intercuf**

(19) 2102-0037  
vendas@intercuf.com.br  
www.intercuf.com.br

**Interfiltros**

(11)4368-0057  
interfiltros@interfiltros.com.br  
www.interfiltros.com.br

**Intermaq**

(51) 3061-1808  
vendas@intermaq.com.br  
www.intermaq.com.br

**Invicta**

(11) 5503-1100 | (11) 5503-1112  
sac@invictaonline.com.br  
www.invictaonline.com.br

**Iris Safety**

(11) 2606-6221  
iris@irissafety.com.br  
www.irissafety.com.br

**Irwin**

0800 970 9044  
vendas@irwin.com.br  
www.irwin.com.br

**Isla Sementes**

(51) 2136-6600  
isla@isla.com.br  
www.isla.com.br

**Itacorda**

(47) 3342-9400  
itacorda@itacorda.com.br  
www.itacorda.com.br

**Itambé**

(31) 2126-3820 | (31) 2126-4987  
www.itambe.com.br

**ITC**

(42) 3232-2272 | (42) 8803-8535  
vendas@itcdobrasil.net  
www.itcdobrasil.com.br

**IVP-Brasil**

(11) 5506-1710 | (11) 5506-4333  
silvia.freitas@ivpbrasil.com.br  
www.ivpbr.com.br

**J Marseg**

(11) 2028-1001 | (11) 2027-1010  
jmarseg@jmarseg.com.br  
www.jmarseg.com.br

**J.A Saúde Animal**

(16) 3145-9920  
vendas@jasaudeanimal.com.br  
www.jasaudeanimal.com.br

**Jacto**

(14) 3405-2100  
vendas@jacto.com.br  
www.jacto.com.br

**Jacto Clean**

(14) 3405-3010  
jactoclean@jactoclean.com.br  
www.jactoclean.com.br

**Jandaplast**

(41) 3668-8798  
jandaplast@jandaplast.com.br  
www.jandaplast.com.br

**Jaraguá Pet**

(11) 3941-2886  
contato@jaraguapet.com.br  
www.jaraguapet.com.br

**JC Correntes**

(16) 3419-0568  
vendas@jccorrentes.com.br  
www.jccorrentes.com.br

**JC Maschietto**

(18) 3652-1260  
contato@jcmaschietto.com.br  
www.jcmaschietto.com.br

Jel Plast  
Mac Loren

**Jel Plast**

(14) 3554-4864 | (14) 3554-3349  
jelplast@jelplast.com.br  
www.jelplast.com.br

**JF Máquinas**

(19) 3863-9600 | (19) 3863-9678  
www.jfmaquinas.com

**JJ Roupas e Equipamentos**

(11) 5093-8794  
fernandes@jjroupas.com.br  
www.jjroupas.com.br

**João do Freio**

(44) 9982-7985  
joaodofreio@hotmail.com  
www.joaodofreio.com

**Jofadel**

(35) 2106-1500 | 0800 703 1503  
jofadel@jofadel.com.br  
www.jofadel.com.br

**John Deere**

0800 891 4031  
deandradejoao@johndeere.com  
www.deere.com.br

**Joia da Índia**

(67) 3398-2000  
www.joiadaindia.com.br

**JP Viana Confecções**

(11) 2497-1382 | (11) 9522-7790  
nulvia@ig.com.br

**Jumil**

(18) 3660-1000  
batata@jumil.com.br  
www.jumil.com.br

**K.O. Máquinas**

(16) 3209-1625  
ko@komaquinas.com.br  
www.komaquinas.com.br

**Kadox Irrigação**

(41) 3373-1919 | (41) 3373-5266  
joselia@kadox.com.br  
www.kadox.com.br

**Kalipso**

(11) 3959-2866  
kalipso@kalipso.com.br  
www.kalipso.com.br

**Kanaflex**

(11) 3779-1697 / 3779-1670  
eduardo@kanaflex.com.br  
www.kanaflex.com.br

**Kärcher**

(19) 3884-9100  
karchercomercial@karcher.com.br  
www.karcher.com.br

**Katec Lallemand**

(62) 3282-1710 | (62)3507-6200  
0800 646 1710  
katec@lallemand.com.br  
www.lallemand.com.br

**KBK Plásticos**

(51) 3499-1849  
www.maisplasticos.com.br

**KBM Equipamentos**

(16) 3944-1397  
kbm@kbm.ind.br  
www.bmdumont.com.br

**Kelldrin**

0800 200 2727  
site@kelldrin.com.br  
www.kelldrin.com.br

**Kera**

(54) 2521-3124  
sac@kerabrasil.com.br  
www.kerabrasil.com.br

**Knauf Isopor**

(11) 3957-6648  
knauf-isopor@knauf-isopor.com.br  
www.kauf-isopor.com.br

**Konig do Brasil**

0800 015 6644  
0800@konigbrasil.com.br  
www.konigbrasil.com.br

**KSN**

(11) 4602-6777  
sac@ksn.com.br  
www.ksn.com.br

**Labgard**

(51) 3374-3969  
labgard@labgard.com.br  
www.labgard.com.br

**Laboratório Arenales**

(18) 3909-9090  
arenales@arenales.com.br  
www.arenales.com.br

**Laboratório Perini**

(48) 3035-0450  
vendas@perinivet.com.br  
www.perinivet.com.br

**Laboratório Prado**

(41) 3097-8000  
www.laboratorioprado.com.br

**Laboratórios Calbos**

(41) 3333-7920  
calbos@calbos.com.br  
www.laboratorioscalbos.com.br

**Laboratórios Duprat**

(21) 2473-7769 | (21) 2471-7021  
empresa@laboratorio-duprat.com.br  
www.laboratorio-duprat.com.br

**Laboratórios Rosenbusch**

(67) 3382-2323  
atendimento@rosenbusch.com.br  
www.rosenbusch.com

**Laboremus**

(83) 3335-3555  
laboremus@laboremus.com.br  
www.laboremus.com.br

**Lahuman**

(19) 3803-9090  
vendas@lahuman.com.br  
www.lahuman.com.br

**Lambari Fish Sport**

(14) 3232-7818 | (14) 3222-3833  
iscalambari@uol.com.br  
www.iscalambari.com.br

**Landrin**

(54) 3330-9600  
comercial@landrin.com.br  
www.landrin.com.br

**Laufel**

(14) 3471-0466  
vendas@laufelmarcasinox.com.br  
www.laufelmarcasinox.com.br

**Lavizoo**

(13) 3821-1428 | (13) 3822-4638  
lavizoo@lavizoo.com.br  
www.lavizoo.com.br

**Leal**

(11) 2189-5300  
marketing@leal.com.br  
www.leal.com.br

**LG Sementes**

(41) 3090-7800  
www.lgsementes.com.br

**Lider Brinquedos**

(11) 4543-5000  
pet.vendas@liderbrinquedos.com.br  
www.liderbrinquedos.com.br

**Limmat**

(41) 3669-7833  
dani@limmat.com.br  
www.limmat.com.br

**Lira**

(11) 3857-5022  
lira@liraequipamentos.com.br  
www.liraequipamentos.com.br

**Lonax**

(31) 3577-0330  
0800 703 0704  
www.lonax.com.br

**LS Tractor**

(47) 3085-8101  
contato@lstractor.com.br  
www.lstractor.com.br

**Lucky Moldes**

(22) 2523-6032  
contato@luckymoldes.com.br  
www.luckymoldes.com.br

**Luvás Nito**

(15) 3313-2666 | (15) 3213-4412  
luvasnito@luvasnito.com.br  
www.nito.com.br

**Luvex**

(51) 3357-0000  
luvex@luvex.com.br  
www.luvex.com.br

**Luvipel**

(14) 3666-1650  
luvipel@luvipel.com.br  
www.luvipel.com.br

**M. Cassab**

(11) 2162-7648 | (11) 2162-7788  
tecnologia.animal@mcassab.com.br  
www.mcassab.com.br

**Mac Loren**

(14) 3407-1657 | (14) 3407-1658  
macloren@macloren.com.br  
www.macloren.com.br



**Machados Wenzel**

(19) 3524-3714  
machados@wenzel.com.br

**Made in America**

(12) 3132-1746  
milliquip@madeinamerica.com.br  
www.madeinamerica.com.br

**Magic Hose**

(11) 4038-0695 | (11) 9860-3536  
magichose@magichose.com.br  
contato@magichose.com.br  
www.magichose.com.br

**Makita**

0800 019 2680 | (11) 4392-1500  
makita@makita.com.br  
www.makita.com.br

**Makroquímica**

(43) 3375-6565  
krona@makroquimica.com.br  
www.makroquimica.com.br

**Maltacleyton do Brasil**

0800 771 3140  
www.maltacleyton.com.br

**Maramar**

(22) 2646-7799  
maramar-lda@uol.com.br  
www.amaramaepet.com.br

**Marangatú**

(16) 3969-1159 | (16) 3628-4171  
marangatu@marangatu.com.br  
www.marangatu.com.br

**Marçal Couros**

(32) 3353-1611  
marcal@marcalcouros.com.br  
www.selariamarc.com.br

**Marcolab**

0800 726 8668  
sac@hertapecalier.com.br  
www.marcolab.com.br  
www.hertapecalier.com.br

**Marcon**

(14) 3401-2425  
vendas@marcon.ind.br  
www.marcon.ind.br

**Markan Agroquímica**

(31) 2191-9709  
leonardosouza@markan.com.br  
www.embrasil.com.br

**Markestrat**

(16) 3456-5555  
markestrat@markestrat.org  
www.markestrat.org

**Marluvas**

(32) 3693-4000 | 0300 788 3322  
marluvas@marluvas.com.br  
www.marluvas.com.br

**Mars Brasil**

(19) 2127-9600  
Sac.brasil@mars.com.br  
www.mars.com.br

**Massey Ferguson**

0800 704 4198  
www.massey.com.br

**Master EPI**

(11) 2069-7099 | (11) 2274-0706  
epimaster@epimaster.com.br  
www.epimaster.com.br

**Master Selas**

(18) 3222-0267  
sac@masterselas.com.br  
www.masterselas.com.br

**Matsuda**

0800 704 9000 | (18) 3226-2000  
matsuda@matsuda.com.br  
www.matsuda.com.br

**Matsuyama**

(41) 2109-8146  
matsuyama@matsuyama.ind.br  
www.matsuyama.ind.br

**Max Ferramentas**

vendas@maxmetal.com.br

**Mazzaferro**

(11) 4391-9000 | 0800 19 77 78  
sac@mazzaferro.com.br  
www.mazzaferro.com.br

**MC Consultoria e Treinamento**

(67) 8124-6558 | (67) 3211-8380  
cerutti@tvendasagro.com.br  
www.treinamentovendasagro.com.br

**Mebuki**

0800 12 57 55  
vendas@mebuki.com.br  
www.mebuki.com.br

**Merial**

(19) 3578-5000  
www.merial.com.br

**Metachem**

(11) 4496-2888 | (11) 3823-8770  
atendimento@metachem.com.br  
www.metachem.com.br

**Metal Jac**

(18) 3822-5000  
televendas@metaljac.com.br  
www.metaljac.com.br

**Metalcan**

(54) 3278-6300  
metalcan@metalcan.ind.br  
www.metalcan.ind.br

**Metalosa**

(27) 2102-1300 | 0800 704 2256  
www.metalosa.com.br

**Metalpama**

(18) 3649-4000  
vendas@metalpama.com.br  
www.metalpama.com.br

**Metalúrgica Chies**

(54) 3461-1257 | 0800 510 6262  
chies@metalurgicachies.com.br  
www.metalurgicachies.com.br

**Metalúrgica Gil**

(11) 3853-9723 | (11) 3853-9724  
vendas@metalurgicagil.com.br  
www.metalurgicagil.com.br

**Metasul**

(48) 3658-9700  
metasul@metasul.ind.br  
www.metasul.ind.br

**Microsal**

(19) 3492-8000  
ibraim@microsal.com.br  
www.microsal.com.br

**Mig-Plus**

(54) 3347-3100  
sac@migplus.com.br  
www.migplus.com.br

**Minerthal**

0800 12 21 56  
contato@minerthal.com.br  
www.minerthal.com.br

**Miraguaia**

(11) 3227-9496 | (11) 3313-7985  
pesca@miraguaia.com.br  
www.miraguaia.com.br/miramar

**Monsanto**

0800 940 6000  
www.monsanto.com.br

**Mor Casa e Lazer**

(51) 2106-7500  
mor@mor.com.br  
www.mor.com.br

**Morlan**

(16) 3820-4000  
0800 55 45 15  
vendas@morlan.com.br  
www.morlan.com.br

**Moro**

(41) 3274-5141  
atendimento@morofishing.com.br  
www.morofishing.com.br

**Mosaic**

0800 11 86 49  
www.mosaicco.com.br

**MPrado**

(11) 4950-2600

**MSA**

(11) 4070-5999  
vendas@msanet.com.br  
www.msanet.com.br

**MSD**

0800 707 0512  
www.coopers.com.br

**MSD - Intervet Schering-Plough**

0800 707 0512  
www.msd-saude-animal.com.br

**Mucambo**

(11) 2133-3000 | 0800 707 4435  
ygor.almeida@mapaspontex.com.br  
www.luvas.com.br

**Multipeç**

(18) 3901-1862  
multipeç@multipeç.com.br  
www.multipeç.com.br

**Mundo Animal**

0800 772 2523  
sac@mundoanimal.vet.br  
www.mundoanimal.vet.br

**Mustad**

(51) 3302-3100  
televendas@mustad.com.br  
www.mustad.com.br

**Narciso**

(42) 3524-5583 | 0800 643 1054  
narcisopesca@narcisopesca.com.br  
www.narcisopesca.com.br

**Nautika**

(11) 2085-4622  
erika@nautika.com.br  
www.nautika.com.br

**Nestlé Purina**

0800 770 1180  
www.nestle.com.br/purina

**Netafim**

(16) 2111-8001  
sac@netafim.com.br  
www.netafim.com.br

**New Holland**

0800 111 1111  
www.newholland.com.br

**Nitrosin**

(41) 3346-5711 | 0800 41 08 88  
vendas@nitrosin.com.br  
www.nitrosin.com.br

**Nogueira**

(19) 3638-1500 | (19) 3863-9600  
nogueira@nogueira.com.br  
www.nogueira.com.br

**Nordtech**

(41) 3595-9600  
vendas@nordtech.com.br  
www.nordtech.com.br

**Nortene**

(11) 4166-3000 | (11) 4166-3097  
san@nortene.com.br  
www.nortene.com.br

**Nortox**

(43) 3274-8585  
www.nortox.net.br

**Novartis**

0800 888 8280 | (11) 5532-4172  
nac.br@novartis.com  
www.novartis.com

**Novatech**

(19) 3246-1311 | (19) 3246-3325  
novatech@novatech.ind.br  
www.novatech.ind.br

**Noxon**

(16) 3951-9810  
noxon@noxon.com.br  
www.noxon.com.br

**NS Iscas Artificiais**

(11) 4455-5444  
contato.nsiscas.com.br  
www.nsiscas.com.br

**Nufarm**

(11) 2165-0990  
www.nufarm.com.br

**Nunhems**

(19) 3733-9500  
info.br@nunhems.com  
www.nunhems.com

**Nutriacid**

(19) 3884-8163  
nutriacid@nutriacid.com.br  
www.nutriacid.com.br

**Nutriall**

nutriall@nutriallalimentos.com.br  
www.nutriallalimentos.com.br

**Nutriara**

0800 701 6100  
www.nutriara.com.br

**Nutriave Alimentos**

(27) 3255-9999  
nutriave@nutriave.com.br  
www.nutriave.com.br

**Nutricon Pet**

(15) 3281-3480  
nutricon@nutriconpet.com.br  
www.nutriconpet.com.br

**Nutricorp**

administrativo@nutricorp.com.br  
www.nutricorp.com.br

**Nutriplan**

(45) 3218-4600  
nutriplan@nutriplan.com.br  
www.nutriplan.com.br

**Nutriplant**

(11) 4181-7630  
falecom@nutriplant.com.br  
www.nutriplant.com.br

**Nutripura**

(66) 3421-0310  
nutripura@nutripura.com.br  
www.nutripura.com.br

**Nutrisafra**

(11) 3648-9100  
vendas@nutrisafra.com.br  
www.nutrisafra.com.br

**Nutron**

0800 979 9994  
sac\_nutron@cargill.com  
www.nutron.com.br

**Nuvital**

(41) 2169-3100  
quimtiabrasilfeed@quimtia.com  
www.quimtia.com

**Objetiva Agrícola**

(66) 3544-9500  
walteralexandre@objetivagrícola.com.br  
www.objetivaagricola.com.br

**Organnact**

(41) 2169-0400  
falecom@organnact.com.br  
www.organnact.com.br

**Ouro Fino Agrociência**

(34) 3326-2000  
www.ourofinoagrociencia.com.br

**Ouro Fino Saúde Animal**

(16) 3518-2000  
sac@ourofino.com  
www.ourofino.com

**Ouro Fino Sementes**

(16) 3951-8424  
ourofino@ourofinosementes.com.br  
www.ourofino.com

**Paganini**

(11) 4640-2388  
paganini@paganini.com.br  
www.paganini.com.br

**Paletrans**

(16) 3951-9999  
vendas@paletrans.com.br  
www.paletrans.com.br

**Pandolfo**

(51) 3543-1160  
www.ferramentaspandolfo.com.br

**Papaiz**

0800 701 4443  
papaiz@papaiz.com.br  
www.papaiz.com.br

**Papalotla**

(11) 5188-9283  
brasil@grupopapalotla.com  
www.grupopapalotla.com

**Paraboni**

0800 979 5196  
ferramentas@paraboni.com.br  
www.paraboni.com.br

**Paranaíba Fertilizantes**

(34) 3233-9600  
marketing@adubosparanaiba.com.br  
www.adubosparanaiba.com.br

**Pastobras**

(16) 2111-1500 | (16) 2111-1534  
pastobras@pastobras.com.br  
www.pastobras.com.br

**Pecuarista D'Oeste**

(18) 3622-0481 | (18) 3625-7709  
umbicura@vivax.com.br  
www.umbicura.com.br

**Pegorari**

(19) 3913-9933  
pegorari@pegorari.com.br  
www.pegorari.com.br

**Peon Cercas Elétricas**

(67) 3326-5637 | (67) 3326-6440  
agipeon@terra.com.br  
peon@peon.com.br  
www.peon.com.br

**Pet Flex**

(11) 2352-0909  
contato@vigoflex.com.br  
www.petflex.com.br

**Pet Star**

(11) 3807-8558  
karinasalafia@ig.com.br  
www.petstarpetshop.com.br

**Pet Team**

(19) 3462-1550  
petteam@petteam.com.br  
www.petteam.com.br

**Petdrink**

(11) 3675-2258 | (11) 3807-9430  
www.petdrink.com.br

**Petrobras**

(21) 3224-2065 | (21) 3224-0459  
fertilizantes.sede@petrobras.com.br  
www.petrobras.com.br



**Petwear**  
**Sakata**

**Petwear**

(13) 3021-8694 | (13) 3028-5133  
petwear@petwear.com.br  
www.petwear.com.br

**Pfizer**

0800 011 1919  
www.pfizersaudeanimal.com.br

**Pikapau**

(11) 3937-4599 | (11) 2480-3259  
chagas@pikapau.com.br  
www.pikapau.com.br

**Pinheiro**

(19) 3843-9250 | (19) 3863-3018  
vendas@maquinaspinheiro.com.br  
www.maquinaspinheiro.com.br

**Pintaluba do Brasil**

(34) 9773-17111  
pintaluba@pintaluba.com  
www.pintaluba.com

**Plant Bem**

(44) 2103-8060 | (44) 2106-8075  
plantbem@plantbem.com.br  
www.plantbem.com.br

**Plantar**

(31) 3290-4000  
vendas@amaru.com.br  
www.grupoplantar.com.br

**Poland Agrosociences**

(66) 3426-7515  
leandro@poland.com.br  
www.poland.com.br

**Poleto**

(51) 3361-5766 | (51) 3022-2240  
poleto@poleto.com.br  
www.poleto.com.br

**Pollymer**

(51) 3489-1195  
vendas@pollymer.com.br  
www.pollymer.com.br

**Polysack**

(19) 3554-9800  
contato@ginegarpolysac.com.br  
www.polysack.com

**Premix**

(16) 3145-9500 | (18) 3901.2100  
premixcomercial@premix.com.br  
www.premix.com.br

**Prime Action Consulting**

(11) 3927-3100 | (11) 3927-3195  
www.primeaction.com

**Procópio**

(41) 3391-1500 | (41) 3399-2424  
diretoria@procopio.com.br  
www.procopio.com.br

**Produquímica**

(11) 3016-9600  
comercial@produquimica.com.br  
www.produquimica.com.br

**Produtos Petersen**

(11) 3655-5731 | (11) 3694-4689  
petersen@petersen.com.br  
www.petersen.com.br

**Progen**

(53) 3243-1199  
rogerio@progen.agr.br  
www.progen.agr.br

**Promat**

(11) 2065-0500  
www.promat.com.br

**PróSementes**

(18) 3622-1412  
contato@prosementes.com.br  
www.prosementes.com.br

**Pro Solus**

(44) 3017-1035  
vendas@prosolus.com  
www.prosolus.com

**Prot-Cap**

(11) 2090-3300  
vendas@protcap.com.br  
www.protcap.com.br

**Protect EPI**

(19) 3832-4662  
comercial@protectepi.com.br  
www.protectepi.com.br

**Protspray**

(17) 3524-9960  
vendas@protisplay.com.br  
www.protisplay.com.br

**Pulsfog**

(11) 4054-0313  
info@pulsfog.com.br  
www.pulsfog.com.br

**Purina - Presence Nutrição Animal**

0800 704 1241  
sac@evalis.com.br  
www.nutrimentospresence.com.br

**PVC Brazil**

(43) 2101-4400 | 0800 709 4434  
comercial@pvcbrasil.com.br  
www.pvcbrasil.com.br

**PWC**

(16) 2133-6600 | (16) 2133-6685  
Luiz.barbosa@br.pwc.com  
www.pwc.com.br

**QGN**

(21) 2534-0071  
comercial@churchdwright.com.br  
www.qgn.com.br

**Quinabra**

(12) 3876-0400 | (12) 3876-0404  
vendas@quinabra.com.br  
www.quinabra.com.br

**Rações Saraiva**

(12) 3972-4115 | (12) 3972-4119  
atendimento@produtosaraiva.com.br  
www.produtosaraiva.com.br

**Rações VB**

(66) 3461-4004  
racoesevb@grupovb.com.br  
www.grupovb.com.br

**Rakuna**

(47) 3522-6067  
rakuna@rakuna.com.br  
www.rakuna.com.br

**Ramada**

(54) 3227-4400 | 03001474400  
vendas@ramadaferramentas.com.br  
www.ramadaferramentas.com.br

**Real H**

(67) 3028-9000 | (67) 3028-9001  
Filiais:  
Cuiabá - MT - (65) 3052-9000  
Ji-Paraná - RO - (69) 3424-0101  
marketing@realh.com.br  
www.realh.com.br

**Ridelf**

(48) 3255-5550 | (48) 3355-3531  
ridelf@ridelf.com  
www.ridelf.com

**Riomar Cordas**

(47) 2103-9000 | (47) 2103-9044  
sac@riomarcordas.com.br  
www.riomarcordas.com.br

**Rochfer**

(16) 2104-0860 | (16) 2104-0861  
rochfer@rochfer.com.br  
www.rochfer.com.br

**Rodocordas**

(47) 3341-9700  
rodocordas@rodocordas.com.br  
www.rodocordas.com.br

**Rogama**

(12) 3644-3030  
rogama@rogama.com.br  
www.rogama.com.br

**Rosil**

(11) 2085-4140  
rosil@rosil.com.br  
www.rosil.com.br

**Rotam**

(19) 3258-6763 | (19) 3258-6790  
lazarosil@rotam.com  
www.rotam.com

**Royal Canin**

0800 703 5588  
consumidor@royalcanin.com.br  
www.royalcanin.com.br

**Rumado**

(62) 3087-4145  
contato@rumado.com.br  
www.rumado.com.br

**Safetline**

(19) 3887-2444  
Safetline@safetline.com.br  
www.safetline.com.br

**Safrasul**

(67) 3358-5400 | (67) 3358-5410  
fabio@safrasulsementes.com.br  
www.safrasulsementes.com.br

**Sakama**

(11) 3831-3044  
vendas@sementesakama.com.br  
www.sementesakama.com.br

**Sakata**

(11) 4034-8800  
www.sakata.com.br

**Samaritá**

(19) 3827-9100  
quimica@samarita.com.br  
www.samarita.com.br

**San Doná**

(19) 3453-2451  
sandona@sandona.com.br  
www.sandona.com.br

**Sani Quimica**

(19) 3881-5500 | (19) 3881-5505  
sani@saniquimica.com.br  
www.saniquimica.com.br

**Sanphar**

(19) 3236-1416  
office.brasil@sanphar.net  
www.sanphar.com.br

**Sanro**

(11) 4713-5000 | (11) 4712-5274  
latex@latexsr.com.br  
www.texsr.com.br

**Sansuy**

contato@sansuy.com.br  
www.sansuy.com.br

**São Francisco**

(15) 3239-7499 | (15) 3302-2067  
comercial@saofranciscoacessorios.com.br  
www.saofranciscopets.com.br

**Schneider**

(47) 3204-5000  
vendas@schneider.ind.br  
www.schneider.ind.br

**Seiki**

(11) 2274-2800  
sekiluva@terra.com.br  
www.sekiluva.com.br

**Selaria Guiricema**

(32) 3553-1176  
selariaguiricema@yahoo.com.br  
www.selariaguiricema.com.br

**Selaria Marçal**

(32) 3353-1611  
marcal@marcalcouros.com.br  
www.marcalcouros.com.br

**Selaria Texana**

(62) 3233-9953  
contato@selariatexana.com.br  
www.selariatexana.com.br

**Selaria Vertentes**

(32) 3353-2533  
atendimento@selariavertentes.com.br  
www.selariavertentes.com.br

**Selas Bueno**

(12) 3147-1555  
sbueno@selasbueno.com.br  
www.selasbueno.com.br

**Selas Nogueira**

(18) 3355-5202  
vendas@selasnogueira.com.br  
www.selasnogueira.com.br

**Select Sires**

(51) 3222-9688  
selectsires@selectsires.com.br  
www.selectsires.com.br

**Selegram**

(18) 3263-9999  
selegram@selegram.com.br  
www.selegram.com.br

**Seleon**

(14) 3014-9144  
beto@seleon.com.br  
www.seleon.com.br

**Semeato**

(54) 2103-2800 | (54) 2103-2815  
pecas@semeato.com.br  
www.semeato.com.br

**Sementes A Campo**

(65) 3311-4777  
vendas@sementesacampo.com.br  
www.sementesacampo.com.br

**Sementes Agroceres**

0800 940 1008  
clarissa.b.novaes@monsanto.com  
www.sementesagroceres.com.br

**Sementes Boi Gordo**

(67) 3358-2500  
atendimento@sementesboigordo.com.br  
www.sementesboigordo.com.br

**Sementes Damin**

(66) 3486-1267  
sementesdamin@vsp.com.br

**Sementes de Capim Agromax**

(38) 3231-1009 | (38) 3231-1005  
vendas@sementesagromax.com.br  
www.sementesagromax.com.br

**Sementes de Capim Lanza Vieira**

(38) 3213-1112  
lanzavieira@lanzavieira.com.br  
www.lanzavieira.com.br

**Sementes Facholi**

(18) 3263-9000  
facholi@facholi.com.br  
www.facholi.com.br

**Sementes Fértil**

(65) 3661-2626  
sementesfertil@sementesfertil.com.br  
www.sementesfertil.com.br

**Sementes Fortaleza**

(19) 3281-1264  
contato@sementesfortaleza.com.br  
www.sementesfortaleza.com.br

**Sementes Gasparim**

(18) 3262-9100  
gasparim@gasparim.com.br  
www.gasparim.com.br

**Sementes Guerra**

(67) 3422-4141  
sementesguerra@sementesguerra.com.br  
www.sementesguerra.com.br

**Sementes Lopes**

(55) 3314-0201  
sementeslopes@sementeslopes.com.br  
www.sementeslopes.com.br

**Sementes Moeda**

(64) 3651-1123  
comercial@sementesmoeda.com.br  
www.sementesmoeda.com.br

**Sementes Paso Ita**

(77) 3628-1571  
pasoita@pasoita.com.br  
www.pasoita.com.br

**Sementes Pirai**

(19) 2106-0266  
vendas@pirai.com.br  
www.pirai.com.br

**Sementes Santa Rita**

(66) 3421-4205  
sementes.santarita@terra.com.br  
www.santaritasementes.com.br

**Seminis do Brasil**

(19) 3705-9300  
www.seminis.com.br

**Semex Brasil**

jurandyr@semex.com.br  
www.semex.com.br

**Sempa Sementes**

(62) 3297-2100  
www.sempa.com.br

**Septec**

(16) 3878-9090  
septec@septec.com.br  
www.septec.com.br

**Servi Aparelhos Veterinários**

(28) 3521-2455  
servi@serviseringas.com.br  
www.serviseringas.com.br

**Sgamaq**

(54) 3443-2207  
sgamaq@hotmail.com  
www.sgamaq.com.br

**SIA do Brasil**

(11) 2721-2095  
info@siadobrasil.com.br

**Siagri Sistemas**

(62) 3267-1500 | (64) 3620-1550  
siagri@siagri.com.br  
www.siagri.com.br

**Sinon do Brasil**

(51) 3023-8181  
sinon@sinon.com.br  
www.sinon.com.br

**Sipcam Nichino**

(34) 3319-5550 | (34) 3319-5520  
contato@snbrasil.com.br  
www.sipcam-nichino.com.br

**Skam Empilhadeiras**

(11) 3446-3542  
vendas@skam.com.br  
www.skam.com.br

**Sleepy Dog**

(47) 3363-5216  
contato@sleepydog.com.br  
www.sleepydog.com.br

**Socil**

0800 704 1241  
sac@evialis.com.br  
www.socil.com.br



**Soesp**

(18) 3902-9999  
www.sementesoesp.com.br

**Solpack**

(19) 3493-9900  
solpack@solpack.com.br  
www.solpack.com.br

**Soma Alimentos**

(32) 3571-5200  
somaalimentos@somaalimentos.com.br  
www.somaalimentos.com.br

**Soprano**

(54) 2109-6464  
televendas@soprano.com.br  
www.soprano.com.br

**SP Equipamentos**

(11) 5592-5000  
vendas@spequipamentos.com.br  
www.spequipamentos.com.br

**Sperian Protection**

(11) 4003-1114  
0800 888 1114  
vendas.br@sperianprotection.com  
www.sperianprotection.com.br

**Stam**

0800 024 1020  
info@stam.com.br  
www.stam.com.br

**Stanley**

0800 703 4644  
www.stanleyferramentas.com.br

**Stihl**

0800 707 5001  
info@stihl.com.br  
www.stihl.com.br

**Stillo Pet**

(11) 4312-6105  
vendas@stillopet.com.br  
www.stillopet.com.br

**Stoker**

(18) 3823-1624 | 3822-6015  
stoker@stoker.ind.br  
www.stoker.ind.br

**Stoller**

(19) 3707-1200  
info@stoller.com.br  
www.stoller.com.br

**Struza**

(62) 3362-3142  
pht@cultura.com.br

**Sulpesca**

(45) 3252-7680  
vendas@sulpesca.com.br  
www.sulpesca.com.br

**Suzan Peças**

(11) 4674-8844  
atendimento@suzan.com.br  
www.suzan.com.br

**Swissbras Chemical**

(12) 3932-8812  
veterinaria@swissbras.com.br  
www.swissbraschemical.com.br

**Syngenta**

0800 704 4304 | (11) 5643-2322  
faleconosco@syngenta.com.br  
www.syngenta.com.br

**Tairana**

(18) 3222-4555  
marketing@tairana.com.br  
www.tairana.com.br

**Takii**

(11) 4195-2688  
info@takii.com.br  
www.takii.com.br

**Tane**

(18) 3528-1632  
taneind@terra.com.br  
www.tane.com.br

**Tatu**

(16) 3382-8282  
tatu@marchesan.com.br  
www.marchesan.com.br

**Taura Brasil**

(51) 3588-9001  
atendimento@taurabrasil.com.br  
www.taurabrasil.com.br

**Taurus**

(62) 3362-1150  
sac@tauruszootecnia.com.br  
www.tauruszootecnia.com.br

**Technes**

(11) 3687-7899  
technes.tamaki@terra.com.br  
www.technespesca.com.br

**Tecmater**

(41) 3204-3700  
vendas@tecmater.com.br  
www.tecmater.com.br

**Tecnessenze/NewProducts**

(19) 3272-4004  
tecnessenze@tecnessenze.com.br  
www.tecnessenze.com.br

**Tecnopec**

0800 701 1799  
www.tecnopec.com.br

**Telas MM**

(11) 4648-6422  
mm@telasmm.com.br  
www.telasmm.com.br

**Tema**

(19) 3258-1957  
tema@aquariostema.com.br  
www.aquariostema.com.br

**Terko**

(51) 3325-0355  
vendas@terko.com.br  
www.terko.com.br

**Titan Pneus**

0800 723 2476  
www.titanlat.com

**Toledo do Brasil**

(11) 4356-9000  
ind@toledobrasil.com.br  
www.toledobrasil.com.br

**Tolentino Sementes e Nutrição**

(38) 3229-1960  
sementestolentino@sementestolentino.com.br  
www.sementestolentino.com.br

**Torres Balbino**

(43) 3338-7190  
contato@torresbalbino.com.br  
www.torresbalbino.com.br

**Total Alimentos**

0800 725 8575  
www.totalalimentos.com.br

**Total Química**

(11) 4785-1836 | (11) 4785-1800  
murilo.almeida@sanof.com.br  
www.sanof.com.br

**Toyama**

(41) 3595-9800  
vendas@toyama.com.br  
www.toyama.com.br

**Trajatória Veterinária Ltda.**

(21) 3651-6793 | (21) 3651-6624  
contato@marcolab.com.br  
www.marcolab.com.br

**Tramontina Belém**

(91) 4009-7700  
www.tramontina.com.br

**Tramontina Cutelaria**

(54) 3461-8000  
www.tramontina.com.br

**Tramontina Garibaldi**

(54) 3462-8000  
www.tramontina.com.br

**Tramontina Multi**

(54) 3461-8250  
multifer@tramontina.net  
www.tramontina.com.br

**Trans Erg**

(19) 3535-4414  
empilhadeiras@transerg.com.br  
www.transerg.com.br

**Transall**

(11) 2632-1919  
diretoria@transall.com.br  
www.transall.com.br

**Trapp**

(47) 3371-0088 | (47) 2107-8800  
trapp@trapp.com.br  
www.trapp.com.br

**Trouw**

(19) 3790-1600  
marketingdr@nutreco.com  
www.trouw.com.br

**UCB Saúde Animal**

(16) 3209-4222 | (16) 3209-4227  
ucb@ucbveter.com.br  
www.ucbveter.com.br

**Uni Business**

(11) 3034-3316  
contato@unibusiness.org  
www.unibusiness.org

**Unibrás Agro Química**  
**Zootec**
**Unibrás Agro Química**

(16) 3628-1010  
 atendimento@unibras.com.br  
 www.unibras.com.br

**Unifertil**

(51) 3462-6250  
 unifertil@unifertil.com.br  
 www.unifertil.com.br

**Uniline**

(19) 3422-2862  
 www.portaluniline.com.br

**Unipac**

(14) 3405-2100  
 www.unipac.com.br

**Uniquímica**

(11) 4081-4100  
 uniuquimica@uniquimica.com  
 www.uniquimica.com

**UP do Brasil**

(19) 3794-5600  
 up/br.recepcao@uniphos.com  
 www.up/brasil.com.br

**Usafe**

(43) 2102-0500 | (43) 2102-0509  
 edilson.carvalho@usafe.com.br  
 www.usafe.com.br

**Valfran**

(17) 3421-2111  
 valfran@valfran.com.br  
 www.valfran.com.br

**Vallée**

(11) 5504-4333  
 vallee@vallee.com.br  
 www.vallee.com.br

**Valley**

(34) 3318-9000  
 www.valmont.com.br

**Valtra**

0800 19 22 11

**Vansil**

(19) 3583-1597  
 vansil@vansil.com.br  
 www.vansil.com.br

**Vectra Work**

(11) 4143-8500  
 desenvolvimento@vectrawork.com.br  
 www.vectarawork.com.br

**Vencofarma**

(43) 3339-1350 | 0800 400 7997  
 vencofarma@vencofarma.com.br  
 www.vencofarma.com.br

**Vest Segura**

(45) 3035-5596  
 chico@vestsegura.com.br  
 www.vestsegura.com.br

**Vetboi**

(67) 3246-7125  
 vendas@vetboi.com.br  
 www.vetboi.com.br

**Vet&Cia**

(12) 3962-7343  
 vetecia@vetecia.ind.br  
 www.vetecia.ind.br

**Vetnil**

(19) 3848-8500 | 0800 10 91 97  
 vetnil@vetnil.com.br  
 www.vetnil.com.br

**Vibropac**

(11) 2108-5600  
 vibropac@vibropac.com.br  
 www.vibropac.com.br

**Victorinox**

(11) 5584-8188  
 info@victorinox.com.br  
 www.victorinox.com.br

**Vigor Saúde Animal**

(17) 4009-5700  
 contato@vigorsaudeanimal.com.br  
 www.vigorsaudeanimal.com.br

**Viqua**

(47) 3025-9999 | 0800 883 1010  
 viqua@viqua.com.br  
 www.viqua.com.br

**Virbac do Brasil**

(11) 5525-5000 | (11) 5525-5020  
 virbac@virbac.com.br  
 www.virbac.com.br

**Visafertil**

visafertil@visafertil.com.br  
 www.visafertil.com.br

**Vitafort**

alexandre@vitafort.com.br  
 www.vitafort.com.br

**Vitalfarma**

(35) 3539-4800  
 tatiane@indfarmvitalfarma.com.br  
 www.indfarmvitalfarma.com.br

**Volk do Brasil**

(41) 2105-0055  
 agdas@volkdobrasil.com.br  
 www.volkdobrasil.com.br

**Volta**

(11) 3872-0322  
 vendas@volta.com.br  
 www.volta.com.br

**Vonder**

(41) 2101-0550  
 vendas@vonder.com.br  
 www.vonder.com.br

**Vulcabrás**

(11) 4532-1168  
 sac@azaleia.com.br  
 www.vulcabras.com.br

**Wago**

(16) 3947-1797 | (16) 3947-7925  
 wago@wago.ind.br  
 www.wago.ind.br

**Walmur**

(51) 3343-5844  
 walmur@walmur.com.br  
 www.walmur.com.br

**Wap**

(41) 3513-9600  
 www.wap.ind.br

**Weizur**

(15) 3238-1400  
 infobrasil@weizur.com.br  
 www.weizur.com.br

**Wolf Seeds**

(16) 2111-0505  
 sac@wolfseeds.com.br  
 www.wolfseeds.com.br

**Wox do brasil**

(13) 3011-2783 | (13) 99106-6526 |  
 (13) 99702-8843  
 agro@woxom.com.br  
 www.woxom.com.br

**Yanmar**

(19) 3801-9200  
 vendas@yanmar.com.br  
 www.yanmar.com.br

**Yara Brasil**

(51) 3230-1300  
 Marketing.yarabrasil@yara.com  
 www.yarabrasil.com.br

**Yeling**

(41) 3301-8070  
 pedidos@yeling.com.br  
 www.yeling.com.br

**Zagaia Lures**

(11) 4441-1099  
 vendas@zagaialures.com.br  
 www.zagaialures.com.br

**Zeloso**

(11) 3694-6000  
 rosangela@zeloso.com.br  
 www.zeloso.ind.br

**ZM Bombas**

(44) 3028-0200  
 zmbombas@zmbombas.com.br  
 www.zmbombas.com.br

**Zoetis**

(19) 3745-6137  
 luciana.mello@zoetis.com  
 adm-sac@zoetis.com  
 www.zoetis.com.br

**Zoofort**

0800 704 1241  
 sac@evialis.com.br  
 www.zoofort.com.br

**Zootec**

(66) 3421-3502 | (66) 3423-4552  
 joaoantonio@grupowaf.com.br



# Seção ATACADISTAS

**Agrodama**

(16) 3263-1022 | (16) 3262-4194  
contato@agrodama.com.br  
www.agrodama.com.br

**Agropolen**

(19) 3267-8097 | (19)98142-5357  
agropolen@gmail.com  
www.agropolen.com.br

**Agroprates Tratamento Bovino**

(11) 4529-5954  
atendimentoagroprates@hotmail.com  
www.agroprates.wix.com

**Ar Truppel Rep. Com. Ltda**

(47) 3436-8888  
contato@artruppel.com.br  
www.artruppel.com.br

**ASA Implementos-ME**

(44) 3437-1232  
www.asaimplementos.com.br

**BCS telas Agrícolas**

(11) 5514-0732 | 98363-0845  
cida@bcstelas.com.br  
www.bcsstelas.com.br

**Casa Cardão**

(24) 2244-4800  
www.casacardao.com.br

**Center Fertin**

(11) 3376.8000  
www.centerfertin.com.br

**Cerca Elétrica Cercanimal**

(43) 3338-7556 | (43)3029-7556  
financeiro@cercanimal.com.br  
www.cercanimal.com.br

**Cikala Comércio e Serviços Ltda**

(11) 2082-4444  
cikala@cikala.com.br  
www.cikala.com.br

**Construjá**

(11) 2732-2007  
www.construja.com.br

**Diferpan**

(51) 3441-9400  
www.diferpan.com.br

**Distac - Tupan**

(82) 3194 2500  
www.tupan.com.br/distacv2/

**EMPÓRIONET - Instrumentos de  
Medição & Calibração**

(11) 3978-6987 | 3992-5857  
vendas@emporionet.net  
www.emporionet.com

**EP LUX**

(11) 97342-5072  
filhopinhoepgf@gmail.com

**Equinos & Cia**

(17) 3242-6584  
atendimento@equinosecia.com.br  
www.equinosecia.com.br

**Ferragens Negro**

(41) 2109 8203  
www.ferragensnegrao.com.br

**Fibromix Soluções em Plásticos  
Eirell Me**

(12) 3431-4448 | (12)3018-1441 |  
(12)3322-1309  
fibromix@fibromix.com.br  
www.fibromix.com.br

**Forte Do Brasil Agropecuária**

(44) 3227-3838  
petshopboiforte@hotmail.com.br  
www.petshopboiforte.com.br

**FORTE UTIL**

(51) 99986-2451  
Contato.forte.util@gmail.com  
www.forteutil.mercadoshops.com.br

**Fuzil**

(19) 3641-5900  
www.fuzil.com.br

**Grupo OVD**

(41) 2101-2510  
www.ovd.com.br

**Irrigatec Sistemas de irrigação.**

(15) 3363-2600 | 3363-1017  
www.irrigatec.com.br

**Jowitec Distribuidora**

(65) 3621-1555  
www.jowitec.com.br

**Karamuru Indústria e Comercio De  
Telas Ltda.**

(11) 5624-5505  
vendas@karamurutelas.com.br  
www.karamurutelas.com.br

**Kaza Madeiras**

(16) 3722-5115  
vendaskazamadeira@hotmail.com

**Mar do Sul Aquicultura**

(48) 3232-6802  
contato@mardosul.com.br  
www.mardosul.com.br

**Mercoc Comercial Ltda.**

(41) 3458-4958  
salvador@mercocomercial.com.br  
www.mercocomercial.com.br

**Mm Inox Indústria e Comércio de  
Metais Ltda. Me.**

(19) 3413-6475  
mminox@mminox.com.br  
www.mminox.com.br

**Mundo Horta**

(34) 3217-5884  
contato@mundohorta.com.br  
http://mundohorta.com.br

**Nel Agro Saúde Animal**

(17) 3227-3948  
nelagro@nelagro.com.br  
www.nelagro.com.br

**Nova Casa Distribuidora**

(61) 3355-5100  
www.novacasadistribuidora.com

**NutriFlora Fértil**

(18) 3415-7970  
contato@nutriflorafertil.com.br  
www.nutriflorafertil.com.br

**Pefral - Agro Representações**

(14) 3888-1675  
pefral@yahoo.com

**Plantimudas**

(41) 3179-1952 | 3698-3282  
plantimudas@gmail.com.br  
www.plantimudas.com.br

**Quimisul**

(47) 3026-6090  
contato@quimisulsc.com.br  
www.quimisulsc.com.br

**Redpel agronegócios**

(17) 3021-4327  
Pl-sp@hotmail.com

**Ribervita comércio de produtos  
agropecuário**

(16) 3951-5761 | 99190-1063  
www.claudioribervita.mercadoshop.com.br

**Rumens**

(19) 3427-2449  
rumens@rumens.com.br  
www.rumens.com.br

**Tecbiotec Comércio de máquinas e  
produtos naturais LTDA**

(16) 3472-3230  
marcell.inv@hotmail.com  
http://tecbiotec-areia-granulado-ecologia-gato-cavalo.negociol.com

**THIBABEM**

(35) 3690-3100  
www.thibabem.com.br

**Tropeiro Representações**

www.tropeiro.loja2.com.br

**Vargas Jovelho & Cia Ltda**

(11) 3405-1741  
contato@stmbrutus.com.br  
http://www.stmbrutus.com.br

**Ventruz Minérios**

(11) 2371-5098 | 99140-0740  
contato@ventruz.com.br  
www.ventruz.com.br

**Vit molas**

(27) 3338-8304  
contato@vitmolass.com.br  
www.vitmolass.com.br

**Viveiro de plantas e flores Paulo  
Roberto Barcala.**

(41) 3289-4548 | 99971-3349  
prbarcala@uol.com.br

**WL Agropecuaria**

(61) 99209-9249

**Wox Brasil**

(13) 3500-1290  
contato@woxbrasil.com.br  
www.civelari.com.br

# Soluções sob medida para o seu negócio no agronegócio



Soluções integradas de marketing em agronegócio.

Visão estratégica de comunicação 360°.

Desde 1988, relacionamento constante com diversos setores do agro.

[www.publique.com](http://www.publique.com) | [publique@publique.com](mailto:publique@publique.com) | (11) 3042.6312



GRUPO  
PUBLIQUE

Soluções de Marketing em Agronegócios



# BIOGÉNESIS BAGÓ CONSOLIDA ATUAÇÃO NO BRASIL COM INAUGURAÇÃO DA SUA NOVA CASA NA EXPOINTER 2016

Empresa promete gerar uma sinergia única entre Marketing e Vendas, trazendo a excelência no atendimento a revendedores e pecuaristas de todo o Brasil coroando o trabalho com a inauguração de sua nova casa na Expointer 2016.

A Biogénesis Bagó, empresa que desenvolve e comercializa produtos e serviços veterinários para rebanhos bovinos de carne e leite, é líder nos principais mercados da América Latina e conhecida por ser a maior provedora de vacinas contra febre aftosa do continente. Atualmente, quatro em cada 10 vacinas antiaftosa aplicadas na América são produzidas pela companhia.

Toda essa potência, agora, ganha nova força no Brasil. Isso porque uma liderança participativa e inovadora recentemente implantada começa a trazer resultados para a multinacional. Saint'Claire Canedo e Carlos Godoy são os responsáveis pela gestão integrada entre as áreas de vendas e marketing da empresa que visa acima de tudo atender as demandas da equipe e dos clientes.

Juntos, os dois profissionais têm a oportunidade de fazer história no mercado de saúde animal, por terem tido uma importante vivência do campo e por conhecerem profundamente as necessidades e oportunidades do mercado. "Temos a visão da equipe de vendas, do cliente revendedor, e principalmente, a visão da necessidade do cliente consumidor", conta Godoy (Gerente de Marketing).

Nos últimos meses, o empenho dos dois profissionais tem sido expor para toda a equipe comercial esse novo modelo de trabalho de sinergia entre Marketing e Vendas. E todo esse

trabalho estará sendo coroado com a inauguração da nova casa da Biogénesis na Expointer 2016. Fruto de um sonho de muitos anos repleto de muito sacrifício e entrega, a nova casa, com mais de 230 metros quadrados de área construída, será uma das maiores estruturas do Parque Assis Brasil, entre as empresas de saúde animal. "Uma casa feita sob medida para atender o nossos clientes e amigos", conta Saint Claire Canedo, Gerente Nacional de Vendas. "Este ano conquistamos algo muito aguardado por toda nossa equipe comercial e precisamos celebrar muito".

Para Rogério Fillus, gerente regional Sul, a nova casa da empresa na Expointer é considerado um marco especial para a Biogénesis Bagó e principalmente para a equipe da Regional Sul. O sentimento é de Conquista. "Isso gera pertencimento aos nossos colaboradores e faz com que possamos receber nossos clientes e amigos de todo o Brasil com muita festa" conta ele.

Atualmente a Biogénesis Bagó conta com um portfólio de mais de 70 produtos e 650 registros em distintos países. Com escritórios na Bolívia, Brasil, América Central, México e Uruguai, sua sede está localizada na Argentina, com fábricas em Monte Grande e Garín (província de Buenos Aires). No Brasil, conta com uma planta fabril na cidade de Araçoiaba da Serra (SP).

**Mais informações:** <http://www.biogenesibago.com/br>




**Biogénesis Bagó**  
A evolução da saúde animal.

# NÍVEL DE MATURIDADE NA GESTÃO DO AGRONEGÓCIO

Ana Lúcia Araújo\*

Recentemente, lendo o livro “Qual é a sua obra?”, do professor e filósofo Mário Sérgio Cortella, deparei-me com o seguinte trecho: “O mundo está mudando. Mas a novidade não é a mudança do mundo, porque o mundo sempre mudou. A novidade é a velocidade da mudança. Nunca em toda história humana se mudou com tanta velocidade”. Até aí, nada de mais, todos nós sabemos disso. O ponto é que muitos não têm refletido o bastante sobre esta questão, muito menos tomado as ações necessárias para acompanhar a evolução do mercado.

Considerando que o agronegócio é a grande força motriz da economia brasileira, é urgente nos aprofundarmos nas questões de gestão e liderança. Estamos inseridos em um mercado de concorrência global, em que as melhores práticas de gestão avançam rapidamente, suportadas pela tecnologia, e contribuem cada vez mais para a maior eficiência dos processos produtivos.

Daqui a pouco, teremos mais variedade e maneiras de produzir de forma mais eficiente que hoje. Com certeza, quem não se planejar para as mudanças, passará por dificuldades. O agronegócio precisa de lideranças jovens, que promovam esse progresso, e aqui não falamos de “gente” jovem, mas sim de “mente” jovem.

Há tempos fala-se da mudança do paradigma de produtor rural para empresário rural, o que vem acontecendo no Brasil ainda a passos lentos. O agronegócio tem uma cultura arraigada no conservadorismo há décadas e, se por um lado a experiên-

cia acumulada é extremamente válida, por outro, a resistência aos novos modelos operacionais afetam consideravelmente a evolução desse setor. Talvez esta seja a transformação mais urgente que precisa ocorrer. Para quem trabalha com riscos e incertezas o tempo todo, a postura de líder inspirador é essencial. O líder inspirador é aquele com visão ampliada, que trabalha de forma planejada e inovadora diante dos diversos cenários que se desenharam para o futuro em um ambiente globalizado e altamente competitivo.

O crescimento do agronegócio brasileiro nos últimos dez anos é fantástico. No entanto, tempos difíceis como o que estamos passando, fomentam o processo de profissionalização na gestão e no desenvolvimento das lideranças do setor. Lidar com a incerteza é inerente à agricultura e, aqueles que investem em planejamento, gerenciamento e controle, estão mais preparados para enfrentar os desafios que precisam ser vencidos para aproveitarmos todo o potencial de desenvolvimento econômico, social e ambiental que o futuro nos oferece. O mercado é crescente e serão vencedores os países e as regiões que manejarem melhor os recursos para produzir e trabalhar de forma eficaz a gestão em toda a cadeia produtiva.

A agricultura mundial chegou ao limite de exploração em várias áreas do planeta. E o Brasil ainda possui um grande potencial para crescer economicamente através de mais eficiência na produção, sem necessariamente aumentar a área plantada, apesar de sua imensa área agricultável.

O mundo está vivendo um momento importante de transição de mercado, alavancado principalmente pela tecnologia. O novíssimo conceito da “Internet das Coisas”, IoT (Internet of Things) ou IoE (Internet of Everything), na sigla em Inglês, já é uma realidade e significa que objetos, animais, vegetais e minerais passam a se conectar diretamente à Internet. Ou seja, as conexões englobarão a comunicação P2P (pessoa a pessoa), P2M (pessoa à máquinas) e M2M (máquinas à máquinas). Com isso, qualquer elemento pode se conectar à rede para a troca e o processamento de dados e tomar decisões. Trata-se de uma inovação disruptiva, que representará um choque de eficiência em diversos setores, dentre os quais o agronegócio, no qual sensores poderão monitorar toda a cadeia produtiva, do plantio à entrega de alimentos, coletando informações sobre carga, temperatura, trânsito e manuseio.

Apesar de toda esta disponibilidade tecnológica, há muito a fazer quando se trata de governança e liderança no agronegócio. O que ainda vemos são controles feitos por meio de anotações em cadernos, agendas, blocos, ou em sistemas pouco explorados ou sem complexidade relevante. Devido ao forte enraizamento cultural, a utilização de um sistema para controle gerencial ainda não é compreendida, o que expõe a grande fragilidade das decisões tomadas e acarreta altos riscos para a continuidade do negócio. Por mais que já existam empresas com elevado nível de maturidade gerencial, esse setor ainda é bastante calcado na gestão familiar e carente de profissionalização que leve à adoção de melhorias tecnológicas e



ferramentais. A profissionalização do setor ainda passa pela governança e pela qualificação da mão de obra.

No atual cenário econômico, as organizações rurais devem utilizar todos os seus recursos, com o objetivo de propiciar um diferencial competitivo. Recursos financeiros, humanos, estruturais e tecnológicos que, através dos processos operacionais, agregam valor à entrega de produtos e serviços ao seu cliente. Quando há o alinhamento estratégico entre todos esses recursos, obtém-se uma vantagem competitiva sustentável, que pode ser definida como a utilização eficaz e eficiente de todos os recursos disponíveis. Um dos elementos principais para o amadurecimento do modelo de gestão é a utilização positiva dos avanços tecnológicos para a geração de riqueza.

Controles gerenciais eficientes são a ferramenta básica para suportar a tomada de decisões, seja na biotecnologia, na adubação corretiva, nas técnicas de manejo, nas máquinas agrícolas cada vez mais modernas ou no gerenciamento dos processos operacionais das organizações agrícolas.

Nesse sentido, quando se pensa em tecnologia, não se faz menção apenas a equipamentos, e sim a todo conhecimento entregue com o objetivo de proporcionar o desenvolvimento sustentável.

Quanto maior for a utilização da tecnologia gerencial, mais robusta será a tomada de decisão. Dessa forma, torna-se um elemento imprescindível para o crescimento social e econômico de todos os envolvidos na cadeia de suprimentos do agronegócio e, conseqüentemente, do País como um todo. A falta destes controles afeta diretamente a competitividade do produto brasileiro, enquanto utilizando-se destes recursos pode-se organizar os dados de forma a gerar informação útil e confiável

para o planejamento e a definição da estratégia competitiva.

Organizações maduras atingem os seus objetivos de qualidade, prazos e custos de forma consistente e eficiente. Organizações imaturas criam objetivos mas, com muita frequência, acabam perdendo-os por largas margens de erro. Em muitos casos, a qualidade não é a desejada e os prazos e custos podem ser muito maiores do que os planejados.

Organizações maduras têm processos sistematizados e métodos documentados para realizar as suas atividades. Dados são sistematicamente coletados e usados para analisar, controlar, prever e planejar o seu desempenho. Por outro lado, as organizações totalmente imaturas não pensam em termos de processos e seus métodos variam conforme as circunstâncias. O sucesso e os resultados obtidos se devem aos esforços de seus executores. A tomada de decisões não é apoiada em dados operacionais confiáveis e os problemas são tratados de forma reativa.

Para a evolução do nível de maturidade em gestão, faz-se necessário usufruir de ferramentas que ofereçam métodos de controles gerenciais para a gestão dos custos de produção, e de mecanismos que possibilitem o acompanhamento da evolução econômica da empresa rural, contribuindo, assim, para a redução da assimetria de informações e o atingimento de melhores resultados.

Com as melhorias oferecidas pela Tecnologia de Informação, a atividade rural pode ter novas oportunidades comerciais, permitindo a expansão para novos mercados ou novos segmentos existentes. Ainda que isso signifique enfrentar muitas barreiras, principalmente no que tange ao custo elevado de investimento e complexidade da tecnologia.

Diante de um cenário com imenso potencial econômico e financeiro, da capacidade produtiva incalculável pela sua expansão para o mercado mundial, dos altos índices de crescimento ao longo dos anos e dos patamares de primeiro mundo, o aspecto fundamental para a contextualização contemporânea do agronegócio brasileiro está associado à necessidade de evolução nas melhores práticas de governança através de um robusto investimento nas linhas de conhecimento, organização e automação de processos e controles por parte de toda a cadeia produtiva, para o melhor aproveitamento dos recursos disponíveis. O engajamento dos profissionais da área é um dos fatores que balizarão e darão a sustentabilidade necessária para que o setor busque redução de custos na produção, aumento de margens, visão estratégica de longo prazo e profissionalização das atividades para obter maior competitividade no âmbito nacional e internacional, garantindo resultados capazes de alçar o Brasil à condição de líder mundial. **AR**



\* **Ana Lúcia Araújo** - Especialista em Administração pela Fundação Getúlio Vargas. Consultora da M.Prado Consultoria Empresarial.

**MPrado**  
CONSULTORIA EMPRESARIAL

A MPrado é uma organização que contribui com o desenvolvimento de soluções sob medida que possam resultar em aumento dos níveis de competitividade de seus clientes.

**Site:** [www.mprado.com.br](http://www.mprado.com.br)

**E-mail:** [contato@mprado.com.br](mailto:contato@mprado.com.br)

**Tel.:** (34) 3228-3340 / 9149-3340

# DERMACOR® E SOJA BT AMPLIAM CONTROLE DE PRAGAS FOLIARES E DE SOLO, AUMENTANDO A PRODUTIVIDADE NAS LAVOURAS

Aliadas, as duas tecnologias garantem excelentes resultados no campo

Mylene Abud

Primitivo pela inovação, a DuPont lançou, em 2014, o tratamento de sementes inseticida Dermacor®, para auxiliar o agricultor na proteção e na maximização da produção e dos lucros da sua lavoura. Para avaliar a integração da tecnologia da soja Bt e do Dermacor®, a empresa realizou 240 campos experimentais durante a safra 2015-2016, abrangendo as principais regiões produtoras e comparando a relação Dermacor®-soja Bt com o tratamento padrão-soja Bt adotado no controle das pragas foliares e de solo. Segundo os pesquisadores, o Dermacor® obteve resultados superiores no controle das principais pragas presentes na lavoura na fase inicial da cultura da soja, como a Lagarta-elasma, a *Spodoptera frugiperda* e a *Helicoverpa armigera*.

“As duas tecnologias, quando juntas, ampliam o controle de pragas, protegendo a fase inicial da cultura e garantindo o melhor desenvolvimento da mesma, de forma ainda mais eficaz. E o agricultor tem a certeza de que vai maximizar a sua colheita. O



Érico Cardoso - Gerente de Tratamento de Sementes Brasil da DuPont

Dermacor® auxilia na manutenção do potencial produtivo da soja, podendo resultar no aumento da produtividade da lavoura.

Em nossos campos experimentais, a associação do Dermacor® e da soja Bt resultaram em até duas sacas a mais por hectare, quando comparados aos campos cujas sementes foram tratadas com outros produtos disponíveis no mercado”, ressalta Érico Cardoso, gerente de Tratamento de Sementes

Brasil da DuPont, que conta um pouco mais sobre o Dermacor®, produto que revolucionou o mercado, na entrevista a seguir.

**AgroRevenda** – Para a DuPont, qual a importância no desenvolvimento de produtos para o tratamento de sementes?

**DuPont** - Inicialmente, a DuPont não trabalhava com produtos para o tratamento de sementes, mas decidiu investir neste segmento ao enxergar



uma necessidade do mercado em ter disponível um produto inovador, eficaz não só no controle de pragas de solo, mas também no de lagartas foliares iniciais. Em 2014, o Dermacor® foi lançado, com registro emergencial para a *Helicoverpa*. No final de outubro do ano passado, o produto recebeu o registro completo e, agora, é indicado também para o controle para pragas de solo (Lagarta-elasma e Coró) e pragas foliares iniciais (*Helicoverpa armigera*, *Spodoptera frugiperda* e *Anticarsia gemmatalis*). E está proporcionando excelentes resultados para o agricultor.

**AgroRevenda** – Qual o objetivo do tratamento?

**DuPont** - O objetivo principal é proteger as plantas, na fase inicial, das principais pragas dessa fase, buscando manter o estande de plantas desejado pelo produtor.

**AgroRevenda** – Qual a importância do Dermacor® no tratamento de sementes? Por que este é considerado um produto revolucionário?

**DuPont** - A grande inovação do Dermacor® é aliar duas propriedades: a proteção contra as pragas de solo e a residualidade contra lagartas foliares iniciais. O Dermacor® é um produto pioneiro, o primeiro da classe das Diamidas antranílicas usado para o tratamento das sementes. Isso, somado a outras características próprias do produto, confere um excelente residual, possibilitando a proteção da lavoura não apenas contra as pragas de solo, mas também contra as principais pragas foliares iniciais.

**AgroRevenda** – Quais os principais transtornos causados pelas pragas de solo?

**DuPont** - Para o agricultor, a fase do plantio é extremamente importante. Na cultura da soja, por exemplo, de 40%

a 60% dos investimentos são feitos no momento do plantio, em sementes, fertilizantes, maquinários, insumos etc. Se ele tiver que parar o processo de plantio para realizar aplicações foliares contra pragas ou para realizar replantios, estará perdendo tempo e recursos. Usando o Dermacor®, ele ganha praticidade e tranquilidade para cumprir o cronograma estabelecido. A ação do Dermacor® é semelhante a um seguro: pode não acontecer nada mas, se ocorrer, sua lavoura estará protegida.

**AgroRevenda** – A DuPont realizou 240 campos experimentais na safra 2015-16, para avaliar a integração entre as tecnologias da soja Bt (“intacta”) e do inseticida para tratamento de sementes Dermacor®. Quais os resultados obtidos com relação ao tratamento padrão?

**DuPont** - A DuPont levou mais de sete anos, em atividades de pesquisa e desenvolvimento, antes de lançar o Dermacor®, em 2014. Todos os resultados obtidos em laboratórios e campos experimentais realizados mostram que a união entre as tecnologias soja Bt e Dermacor® ampliam o controle de pragas tanto de solo quanto foliares iniciais, resultando em uma melhor manutenção do estande de plantas e podendo maximizar a produtividade e a rentabilidade do produtor.

**AgroRevenda** – Qual a importância desse experimento realizado pela DuPont para o setor?

**DuPont** - Dar consistência e credibilidade na hora de posicionar os produtos e disponibilizar ao produtor o que há de melhor. O foco da DuPont é ajudar o agricultor a proteger a sua cultura, aumentar a produtividade da lavoura e, conseqüentemente, oferecer mais rentabilidade.

**AgroRevenda** – Quais os principais diferenciais do Dermacor®?

**DuPont** - O produto é inovador em três pontos distintos: na proteção contra as principais pragas de solos e foliares iniciais, na manutenção do estande e na sua residualidade, podendo resultar, também, em economia em aplicações de inseticidas foliares na fase inicial da cultura.


**AgroRevenda** – Quais os benefícios diretos e indiretos da utilização desse novo produto?

**DuPont** - Entre os benefícios diretos, está o estabelecimento do estande ideal de plantas, ou seja, da quantidade recomendada de plantas para a área. Já os indiretos incluem a manutenção de plantas mais saudáveis, o melhor gerenciamento das lavouras e a capacidade de maximizar o potencial produtivo da lavoura. Antes, era preciso plantar 30 sementes por metro de soja para obtermos uma maior produção. Hoje em dia, com estas novas tecnologias juntas, 15 sementes por metro de soja podem, sim, resultar em 15 plantas por metro.

**AgroRevenda** – A DuPont preparou alguma ação especial junto às agorrevendas para a divulgação do Dermacor®?

**DuPont** - De 2014 para cá, a DuPont já esteve em mais de 70 cidades, atuando junto a distribuidores, oferecendo suporte técnico e divulgando os resultados obtidos no campo. Também realizamos eventos com as cooperativas e dias de campo, em parceria com a Pioneer, e estamos presentes em diversas feiras.

**AgroRevenda** – Além do Dermacor®, há outros produtos disponíveis ou em fase de estudos para o tratamento de sementes?

**DuPont** - Nesse momento, há várias frentes sendo estudadas que, no futuro, resultarão em novos lançamentos para o mercado. Buscamos ir sempre além. 

# A PERCEPÇÃO DO CONSUMIDOR SOBRE O AGRONEGÓCIO

Setor, que impulsiona o País, precisa divulgar os seus grandes feitos para o mundo

Mylene Abud

O Brasil vai dar certo por causa do agro. No entanto, falta usar as ferramentas disponíveis para mostrar ao mundo que este é um País vencedor, que resolve. A opinião é do publicitário Nizan Guanaes, que falou sobre o tema em palestra, no dia 5 de julho, durante o Global Agrobusiness Forum - GAF 2016.

“O agro é fonte de esperança e de inspiração para o País e pode posicionar o Brasil de forma contundente. Mas falta mostrar o mercado do agro brasileiro para o mundo”, explicou o publicitário, na palestra intitulada “A percepção do consumidor sobre o agronegócio”. Para ele, os importantes trabalhos e as conquistas do setor não estão tendo a visibilidade merecida por falta de divulgação.

Fundador do Grupo ABC, que está entre os maiores conglomerados globais de comunicação, Nizan Guanaes foi nomeado um dos cinco brasileiros mais influentes do mundo pelo Financial Times e é o único representante entre os



divulgação

De Nizan Guanaes para os empresários: Transformem a crise em oportunidade

21 influenciadores globais sobre mídia e marketing apontados pela Advertising Age, além de ser uma das 100 pessoas mais criativas nos negócios, segundo a revista Fast Company.

“Pensar em Brasil é pensar em comida. Precisamos fazer com que o mundo saiba disso. Nossos defeitos

se propagam no mundo virtual; nossas qualidades, não”, falou Nizan, acrescentando não entender, por exemplo, como o Brasil não se posiciona como potência turística, destinando ao setor verba menor do que a Jamaica destina. E enfatizou que o mesmo não pode acontecer com o agro.



“Vocês precisam usar as redes sociais, a mídia, a formação de opinião para construir a marca. O Brasil é um país de ponta tecnológica no agro e temos que mostrar isso”, falou para uma plateia composta por representantes do setor. Em sua opinião, o Ministério da Agricultura no Brasil deveria ter o mesmo papel de destaque que o Ministério da Cultura tem na França, por exemplo.

“O agro é o setor mais organizado e inspirador desse País. Ajam de acordo com o tamanho de vocês. Não se apequenem”, disse, destacando a importância do GAF. “Este é um evento de altíssima qualidade, podia estar em qualquer lugar do mundo”, afirmou, lembrando que, naquela manhã, o fórum era notícia em todos os jornais e telejornais, uma vez que reunia grandes empresários nacionais e internacionais do setor, além de ministros, do governador do estado de São Paulo, Geraldo Alckmin, e do presidente da República, Michel Temer, que participou da abertura do evento.

“Nizan é uma fonte de inspiração, participou desde o 1º GAF”, disse o moderador da palestra, Plínio Nastari, presidente da Datagro, empresa que organiza o evento ao lado da Sociedade Rural Brasileira (SRB), da Associação Brasileira de Produtores de Milho (Abramilho) e da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ). Com o tema “Agropecuária do amanhã: fazer mais com menos”, o GAF foi realizado nos dias 4 e 5 de julho, no hotel Grand Hyatt, em São Paulo (SP).

## A importância da marca

Se a marca é o que conecta o produto ao cliente, ela deve ser bem construída, levando em consideração os valores da empresa, com o objetivo de dar

“

**PENSAR EM BRASIL É PENSAR EM COMIDA. PRECISAMOS FAZER COM QUE O MUNDO SAIBA DISSO. NOSSOS DEFEITOS SE PROPAGAM NO MUNDO VIRTUAL; NOSSAS QUALIDADES, NÃO.”**

identidade ao seu negócio. “A origem da palavra ‘marca’ vem do próprio agro, da marcação dos animais. Vocês precisam fazer marca. Pensou em Brasil, pensou em comida, em agrobusiness, e não em futebol”, prosseguiu o publicitário, ressaltando novamente que a falta de um programa contínuo de comunicação e de marketing ainda é uma falha do setor. “O melhor lobby, o lobby positivo, é se comunicar, posicionar-se. Vocês já exportam produtos, agora, precisam exportar marca. Da mesma forma que Starbucks é café, Brasil é comida”, salientou.

Em sua opinião, o Brasil necessita de um caminho nesse momento de crise política e econômica, de vozes que liderem, e o agro pode exercer

esse papel. “Transformem a crise em oportunidade”, aconselhou.

E conclamou os presentes a serem mais atuantes na área: “Vocês precisam fazer a sua parte, até para serem ouvidos pelo Governo. O setor ainda não tem um trabalho de divulgação coordenado, sistemático.” E citou como exemplo a Coreia do Sul, que mudou a percepção mundial sobre os seus produtos através de uma ação organizada.

“Se me perguntarem onde o setor está errando, vou dizer que vocês não estão errando, porque não estão praticando”, disse ele, arrancando risadas dos presentes. “Não estou aqui para apontar os erros, mas para apontar a oportunidade”, pontuou.



Michel Temer no Global Agrobusiness Forum - GAF 2016.

## Custos e benefícios

Nizan Guanaes frisou que, ao contrário do que acontecia no passado, os investimentos na área de propaganda e marketing não são mais tão elevados: “Esse álibi nós não temos mais. Até as estâncias pequenas Argentinas estão anunciando no Financial Times!”

Perguntado por um dos presentes se o setor não investe em propaganda porque não precisa, o publicitário respondeu que isso é uma falácia, um raciocínio curto. E que uma marca pode auxiliar em momentos de crise. “Todas as vezes que a carne brasileira, por exemplo, sofre algum tipo de problema, se você tiver uma marca forte e se posicionar como potência agrícola, vai estar mais protegido. Quando o brasileiro fala orgulhoso ‘tenho que cuidar do meu nome, pois foi meu pai quem me deu’, ele está falando de marca. Isso é marca.”

“Vocês são globais por natureza. A comunicação também precisa ser melhor direcionada”, prosseguiu, comentando nova pergunta da plateia, sobre a visibilidade do setor em comerciais e em novelas de tema agro. “Muitas empresas fazem propaganda por estereótipos, como o chapéu de boiadeiro. E não explicam



O governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin.


o agro para um todo. Se deixar, todo mundo vai achar que o agro é o ‘Êta mundo bom’”, disse, em referência à novela transmitida atualmente por uma emissora de TV, que aborda o tema do campo.

## Olimpíadas, oportunidade para os negócios

“O que o setor vai fazer durante as Olimpíadas?”, disparou Nizan para os empresários, referindo-se ao evento sediado pelo País, de 5 a 21 de agosto. “Os olhos do mundo vão estar voltados para o Brasil. Falem com a imprensa internacional, vocês têm o que dizer.

Não percam a oportunidade”, disse, enfatizando a importância do marketing e da visibilidade dos produtos para o agronegócio. “Se a gente se comunicar como potência agrícola, nossa carne vai ser mais forte, nosso café vai ser mais forte”.

Segundo ele, o setor sabe a força que tem, mas é muito low profile. “Marketing é como correr: não adianta dar uma corridinha uma vez por ano”, argumentou, reforçando que o trabalho de comunicação precisa ser feito de forma sistemática e organizada. “As coisas estão mudando muito. A tradição do mundo é mudar. Quem anda pelos mesmos caminhos, não vai chegar a lugares novos. O setor de vocês é muito inspirador e o Brasil carece de liderança. Nós somos uma potência agrícola. Não abdicuem do papel de liderar, porque esse papel é vosso”, arrematou.

E finalizou, a pedido da revista, deixando o seu recado para as agrorrevendas: “No Brasil, o agrobusiness tem voz mundial, é o setor core. E os revendedores têm um papel importantíssimo a desempenhar dentro da cadeia do negócio.” 

“**A ORIGEM DA PALAVRA ‘MARCA’ VEM DO PRÓPRIO AGRO, DA MARCAÇÃO DOS ANIMAIS. VOCÊS PRECISAM FAZER MARCA”**”



# Qual é a previsão de tempo para o seu negócio?



PUBLICIS

Com a **AGDATA**, a previsão é a melhor possível. Tudo fica claro e mais visível para planejar. Porque melhorar o ciclo de vendas de sua oferta exige de você o controle de todas as informações, desde a carteira de clientes, à performance da sua equipe comercial. A **AGDATA** é a empresa especializada em soluções tecnológicas que ajudam o seu negócio em todos esses aspectos, proporcionando o crescimento dos resultados de forma planejada e prática.

Coleta e gestão de dados críticos da distribuição ou do produtor para a correta tomada de decisões estratégicas na área de vendas e marketing, fale com a gente.



# PROGRAMA DE RELACIONAMENTO DA DSM CHEGA PARA BENEFICIAR AS REVENDAS

Objetivo é multiplicar os pontos de venda e aumentar a oferta dos produtos top of mind pelo Brasil afora

Mylene Abud

DANIELA COLETT



Ariel Maffi, vice-presidente da DSM e os diretores, Túlio Ramalho e Juliano Sabella.

Para otimizar as vendas e disponibilizar o seu portfólio de produtos para pecuaristas de todos os cantos do País, a DSM acaba de lançar um programa inédito de parceria, destinado às agrorrevendas. O programa de relacionamento prevê condições especiais de venda, capacitação da equipe, ações conjuntas de marketing e material de suporte customizado, entre outros benefícios destinados aos revendedores. E envolverá toda a equipe de vendas da DSM, formada por cerca de 600 representantes.

A ideia nasceu há três anos, quando a empresa criou o programa-piloto destinado à região Nordeste (mais informações no box). A experiência bem-sucedida serviu como incentivo e base para a criação do programa, que terá como foco as regiões central, norte, nordeste e sudeste do Brasil.

## AMPLIANDO AS FRONTEIRAS

Para Juliano Sabella, diretor de Marketing – Ruminantes Brasil da DSM, a ideia do programa é integrar as ações comerciais da empresa,



**Juliano Sabella, diretor de Marketing – Ruminantes Brasil da DSM**

atendendo a todos com a mesma excelência. “Grande parte do mercado não compra diretamente da indústria, daí a importância dos pontos de venda, como as revendas e as cooperativas”, explica, lembrando que o sólido relacionamento que a empresa mantém com as 240 cooperativas que fazem parte do seu portfólio também serviu de inspiração para o desenvolvimento do novo programa. “Com o programa, vamos expandir o negócio, levando os produtos da DSM para regiões em que ainda não atuamos com esse importante canal de distribuição”, ressalta.

“O objetivo é multiplicar os pontos de venda no País afora e a disponibilidade de produtos”, destaca o diretor de vendas – Ruminantes Brasil da DSM, Túlio Ramalho, acrescentando que o mercado das regiões de atuação do programa será otimizado através das parcerias. “As revendas que aderirem ao programa serão identificadas como parceiras DSM e oferecerão aos seus clientes um produto diferenciado, de uma marca top of mind, proporcionando maior produtividade aos produtores”, complementa Juliano Sabella.

### ENTRANDO PARA O TIME

“As ações de marketing e o treinamento terão foco na tecnologia e haverá ações regionais em conjunto com a equipe nacional”, explica Ariel Maffi, vice-presidente Ruminantes Brasil da DSM. Além de oferecer benefícios e condições comerciais diferenciadas, o programa estreitará o relacionamento entre a empresa e os clientes.

“A revenda será a representante dos produtos de ponta da DSM, como o Bovigold, o Fosbovi e o Kromium, além de parceira da empresa”, prossegue Ariel Maffi, acrescentando que os pré-requisitos para as revendas se credenciarem ao programa são idoneidade, ter crédito e ser referência na cidade em solidez e tradição, entre outros. E não há necessidade de exclusividade em relação aos produtos vendidos.

### EXPANSÃO NACIONAL

O programa de relacionamento faz parte do plano de expansão da DSM no País. A empresa também está triplicando a sua planta de Minerais Tortuga, tecnologia exclusiva da DSM, instalada em Mairinque (SP), com o objetivo de atender a todo o mercado da América Latina. “Mesmo no



**Túlio Ramalho, diretor de vendas – Ruminantes Brasil da DSM**

momento de instabilidade econômica atravessado pelo País, estamos confiantes no mercado, relançando todo o nosso portfólio e ampliando os investimentos”, anuncia Ariel Maffi, vice-presidente Ruminantes Brasil da empresa.

Com faturamento global de cerca de 10 bilhões de euros e aproximadamente 25 mil colaboradores registrados em 2015, a DSM integra o índice de sustentabilidade Dow Jones (DJSI), indexado à bolsa de Nova Iorque, que classifica as empresas líderes em sustentabilidade e na criação de valor para os acionistas.



**Ariel Maffi, vice-presidente Ruminantes Brasil da DSM**



O faturamento registrado no mesmo período na América Latina foi de 1,104 bilhão de dólares, região que conta com 2.021 colaboradores. Na América Latina, a DSM está presente em 18 países, através de 16 plantas e oito centros de distribuição. **AR**

## MARCA TORTUGA É DESTAQUE DO TOP OF MIND DA REVISTA RURAL

Pela 19ª vez, a marca Tortuga foi eleita a mais lembrada pelos produtores na categoria sal mineral do Top of Mind da Revista Rural. O prêmio Top of Mind presta homenagem às empresas vencedoras em suas respectivas categorias, por meio de uma pesquisa com produtores rurais e profissionais do setor em todo o País. O objetivo é avaliar a força das marcas existentes e o efeito que elas exercem sobre o público consumidor.

## 203 PONTOS DE VENDA PARTICIPAM DO PROGRAMA NO NORDESTE

Em 2013, a DSM deu início ao primeiro de seus programas voltados especificamente para estreitar o relacionamento da empresa com as agrorrevendas em todo o País. Cerca de 200 pontos de vendas da região nordeste atenderam ao convite para consolidar as suas parcerias com a empresa.

A rede de revendas Rancho Alegre, que já comercializava os produtos da DSM, aderiu ao programa há aproximadamente três anos, com o objetivo de solidificar a parceria. Fundada em maio de 1988 pelo médico-veterinário Otávio do Rego Barros, a empresa sempre buscou oferecer os mais variados produtos para o campo, com preços competitivos aliados à prestação de serviços, em suas nove lojas, presentes em três estados: Natal e Santo Antonio (RN), Campina Grande e Caturité (PB), Recife, Caruaru, Pesqueira e duas unidades em Garanhuns (PE). Juntas,

as lojas de Caruaru, Pesqueira e Garanhuns somam 5.000 clientes.

Para José Joselmo Rodrigues da Silva, supervisor comercial das lojas Rancho Alegre, o que mais o impressionou, além dos produtos de ponta, foi a seriedade do trabalho e o excelente acompanhamento feito pelos técnicos da empresa. “Em conjunto com os nossos funcionários, uma equipe da DSM visita os nossos clientes para acompanhar de perto a implantação de produtos novos e que têm uma tecnologia diferenciada”, conta.

Como resultado, o consumo da rede aumentou e as lojas registraram um bom retorno da equipe de vendas e dos fazendeiros. “O acompanhamento dos resultados junto aos nossos clientes mostrou a eficiência do trabalho da equipe DSM em conjunto com as nossas lojas”, observa José Joselmo, lembrando que a parceria com a DSM continua a todo vapor.

DANIELLA COLETT



DSM: confiança no mercado e ampliação dos investimentos no Brasil.

# A LENDA DO JORNALISMO NO AGRONEGÓCIO

**S**im, este era o apelido dado pelos colaboradores do Grupo Publique a Paulo Sérgio Roque, o PR. Profissional tarimbado, experiente, astuto e muito, mas muito tranquilo.

De 2011 a 2012, integrou a equipe de jornalistas do Grupo Publique e participou de suas principais publicações na época, inclusive da própria Revista AgroRevenda.

Natural da pequena cidade de Bicas, próxima a Juiz de Fora, nos confins do interior mineiro, Paulo se formou em Jornalismo pela Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF) e foi dar continuidade à sua vida profissional no Rio de Janeiro, onde começou a trabalhar na Manchete Rural.

Ainda no Rio, foi um dos responsáveis pela criação de uma publicação referência para o setor do agronegócio nacional, a Panorama Rural. Além disso, escreveu dois livros: "A Colonização do Cerrado Savanas e Celeiro do Mundo" e, com os jornalistas André Casagrande e Ricardo Torrico, "Agrishow 20 anos", em comemoração às duas décadas de uma das maiores feiras do agronegócio nacional.

Além de editor da Panorama Rural, era, também, colaborador das revistas Animal Business Brasil, A

Lavoura, Agroanalysis e Boletim SNA News, da Sociedade Nacional de Agricultura, tornando-se um dos jornalistas mais conhecidos e respeitados do setor.

Querido por praticamente todos do meio, Paulo Roque fez uma legião de amigos e cativou a todos com o seu jeito "mineirinho" de ser. Sempre muito atencioso, foi o mentor de muitos daqueles que hoje são

responsáveis pela comunicação das "coisas do campo" para a mídia geral e especializada.

No último dia 22 de julho, aos 64 anos, o jornalismo do agronegócio perdeu um de seus principais profissionais. Nós, do Grupo Publique, perdemos um grande amigo, um colega de profissão, um ser humano do bem, uma lenda viva que sempre estará presente em nossos corações. **AR**



ZIN PERES

# EMPRESAS DO AGRO ADEREM AO CRM

Ferramenta aproxima as empresas e o seu público-alvo e agregar valor aos produtos

Mylene Abud

O cliente sempre em primeiro lugar. Com esse pensamento, a Merial, empresa do grupo Sanofi e um dos principais *players* mundiais em saúde animal, decidiu investir em uma nova ferramenta, com o objetivo de estreitar os laços com os seus *stakeholders*, além de aprofundar o relacionamento com os seus clientes finais: o CRM.

Abreviação do termo em inglês Customer Relationship Management, o CRM pode ser traduzido como Gestão do Relacionamento com o Cliente. “Há uma importante distinção entre CRM software, tipo de aplicação que se utiliza para fazer o registro do relacionamento com o cliente, e CRM estratégia, forma como a empresa faz a gestão de seus clientes. O software é a tradução da estratégia e deve servir de apoio para a sua execução. Um depende do outro. Você não consegue implementar uma boa estratégia sem um bom software, e você não tira proveito de um bom software sem uma boa estratégia”, explica Carlos Kussler, diretor de operações para a América Latina da AgData, empresa especializada no

segmento de Business Intelligence para o segmento de agronegócio.

“Com o cenário atual, em que as empresas têm reduzido margens para competir e o produto, por si só, já não é um grande diferencial, o relacionamento com o cliente se torna um dos últimos pilares de diferenciação de mercado”, observa Kussler.

“A Merial tem, entre os seus valores, o foco no cliente, colocando-o em primeiro lugar, trabalhando proativamente para atender às suas expectativas. Como esse é um posicionamento estratégico da empresa, o investimento em CRM foi uma consequência e vem gerando resultados ao longo dos anos”, relata o coordenador de CRM da empresa, Raphael Xavier, para quem a personalização também é um fator-chave. “Quando conhecemos os nossos clientes, podemos trabalhar uma comunicação e uma prateleira de ações totalmente personalizadas, fazendo com que estes se sintam mais próximos da Merial”.

A aproximação e a particularização dos clientes é um dos focos contemplados pelo CRM. Para atingir os seus objeti-

vos, as empresas precisam adotar procedimentos e estratégias que levem ao sucesso do processo.

Segundo Raphael Xavier, a implantação de um CRM se baseia em três pilares: Processos, Sistemas e Pessoas. “Processos bem-estruturados são cruciais para que a empresa possa conhecer os seus clientes e fazer com que eles percebam o valor dos benefícios do programa. Um bom sistema, capaz de armazenar informações e realizar os cruzamentos de dados necessários para realizar a gestão de clientes, é muito importante para que o CRM funcione, além de suportar os complexos processos que irão permear diversas áreas da companhia. Já as Pessoas, esse é o principal pilar para se implementar um bom CRM. É necessário um time bem capacitado e pronto para oferecer uma proposta de valor que vai além dos atributos técnicos de um produto”, ressalta.

Segundo Carlos Kussler, definir uma boa estratégia de CRM passa por alguns passos essenciais, como a identificação detalhada dos clientes, das suas preferências e necessidades, do seu comportamento de compra e de



“

relacionamento. “Tudo isso deve servir de base para uma segmentação de clientes, que podem ser agrupados por similaridade de valor, comportamento ou necessidades. É a partir dessa segmentação que se define a estratégia para atender clientes diferentes de formas diferentes”, completa.

## O CRM NO AGRONEGÓCIO

Para Carlos Kussler, da AgData, alguns fatores tornam a gestão de cliente um tanto peculiar no agronegócio. “Historicamente, o relacionamento entre revendas e produtores sempre foi bastante íntimo, quase familiar. Isso até meados dos anos 90, quando três grandes eventos mudaram o jogo: nos anos 90, vivenciamos a primeira grande sucessão familiar na agricultura, quando os pioneiros largaram os seus chapéus e deram espaço para os seus filhos, já na faixa dos 40, assumirem a gestão das terras; os novos sucessores tiveram mais acesso à informação do que seus pais, seja por terem mais graduação, seja pela quantidade de novos canais de informação; e, durante os anos 90, os produtores viram a produção de soja, por exemplo, saltar de uma média de 40 sacas/hectare para 60 sacas/hectare.” Segundo ele, esses três fatores combinados fizeram com que o relacionamento com o produtor mudasse. “Já não bastava mais apenas uma visita cordial, e a consequente influência gerada por ela, para fechar negócios. Era necessário levar informação ao produtor, colaborar para que ele produzisse mais, criar novos laços com os sucessores”, esclarece.

A partir dessa época, os produtores se profissionalizaram, criando estruturas empresariais para gerir os negócios, e passou a ser fundamental

**ANTEVER A NECESSIDADE DO CLIENTE É PRIMORDIAL EM MERCADOS COMPETITIVOS. É UMA FORMA DE DIFERENCIAÇÃO QUE PROPICIA O FECHAMENTO DE NEGÓCIOS ANTES MESMO DE O CLIENTE BUSCAR A CONCORRÊNCIA”.**

*Carlos Kussler, da AgData*

entender a nova organização e quem tinha a decisão final de compra. E a nova estratégia caiu como uma luva para alavancar o novo estilo de relacionamento e vendas do século XXI. “O uso do CRM transfere esse poder de conhecimento do cliente de volta para a revenda, ficando para o vendedor a entrega de uma boa experiência ao produtor e, consequentemente, os louros do crescimento das vendas”, afirma Kussler.

## APLICANDO A ESTRATÉGIA

A implantação do CRM na Merial teve como ponto de partida o aprimoramento do Soma, programa de relacionamento da empresa que valoriza e premia a fidelidade de seus parceiros (distribuidores, atacados, revendas, cooperativas e pecuaristas), com produtos e serviços exclusivos.

“O CRM na Merial utilizada a metodologia IDIP, que passa pelo processo de identificar as oportunidades e os parceiros corretos, diferenciar-se com soluções e benefícios inovadores e atrativos, interagir e, uma vez que você amadurece o seu processo, você passa a personalizar a sua entrega e atinge um novo patamar de relacionamento, o 1 to 1”, explica Xavier.



DIVULGAÇÃO

*Carlos Kussler, da AgData*

“A metodologia 1 to 1 foi concebida por Dom Peppers e Martha Rogers, americanos tidos como duas das pessoas mais influentes no mundo dos negócios na virada do século. No início dos anos 90, quando todo mundo falava em marketing de massa, em falar com a maior quantidade possível de clientes ao mesmo tempo, reduzindo custos de personalização, ambos perceberam que o caminho para o sucesso era exatamente o contrário. Por que vou gastar o tempo de um cliente tentando passar uma comunicação que ele não quer receber? Faz sentido tentar vender carne para quem é vegetariano? O paradig-

“QUANDO CONHECEMOS OS NOSSOS CLIENTES, PODEMOS TRABALHAR UMA COMUNICAÇÃO E UMA PRATELEIRA DE AÇÕES TOTALMENTE PERSONALIZADAS”.

*Raphael Xavier, da Merial*

COMUNICAÇÃO



*Raphael Xavier, da Merial*

ma, porém, estava em descobrir qual era a preferência dos clientes”, conta Carlos Kussler. “Foi aí que nasceu a metodologia de marketing 1 to 1, que visa, a partir do conhecimento, entregar uma melhor experiência, baseada na identificação e na diferenciação dos clientes para uma melhor interação e personalização das entregas.”

### ANTECIPANDO AS NECESSIDADES

O estreitamento no relacionamento permite às empresas conhecerem melhor o seu público-alvo. Com isso, é possível detectar, de antemão, as suas necessidades e criar estratégias para atendê-las da melhor maneira possível. O resultado? A fidelização e o aumento das vendas.

“Antever a necessidade do cliente é primordial em mercados competitivos. É uma forma de diferenciação que propicia o fechamento de negócios antes mesmo de o cliente buscar a concorrência”, fala Carlos Kussler, ressaltando tratar-se de um processo de aprendizagem, longo e contínuo, na identificação das preferências do seu público-alvo.

Atender aos anseios dos consumidores antes mesmo da demanda é uma tarefa levada a sério pela equipe da Merial. “É muito importante se antecipar às necessidades dos seus clientes, por duas razões simples. A primeira delas é que a empresa consegue oferecer soluções que irão agregar valor ao relacionamento e às negociações, fazendo com que o cliente se mantenha atraído pela empresa e melhore a sua relação comercial com ela. A segunda, é sem-

pre estar à frente e se diferenciar dos seus concorrentes, agregando valor ao seu negócio”, pontua Xavier.

### COLHENDO OS FRUTOS

Após a implementação do CRM, a Merial já colhe resultados positivos. Entre eles, Raphael Xavier destaca a segmentação de acordo com o perfil de compras de cada público, que possibilitou à empresa atuar de forma diferenciada e entregar soluções personalizadas para fidelizar os clientes e gerar retorno em vendas e rentabilidade: “Com a segmentação adequada, a Merial consegue concentrar seus esforços e investimentos nos clientes que respondem aos estímulos que são entregues e faz com que o seu modelo de valor potencialize os resultados ao longo dos anos.”

O CRM chegou para ficar na Merial, agregando valor à empresa no mercado ao lado do programa Soma e de uma atuação cada vez mais personalizada. “A grande aposta da empresa para os próximos anos é usar e abusar das novas tecnologias que estão surgindo no mercado para se relacionar com os clientes, interagindo de uma forma diferente e inovadora”, finaliza Xavier.

AR

“A Merial tem, entre os seus valores, o foco no cliente, colocando-o em primeiro lugar, trabalhando proativamente para atender às suas expectativas.”

*Raphael Xavier,  
coordenador de CRM da empresa.*



**ETAPA  
JI-PARANÁ**



## A pecuária de ponta a ponta

Tecnologia - Genética - Fazenda - Frigorífico - Distribuição - Consumidor

**14 e 15 de setembro**  
Parque de Exposições  
Hermínio Victorelli

**Faça já a sua inscrição!**  
[www.circuitointercorte.com.br](http://www.circuitointercorte.com.br)

**BAIXE O APLICATIVO INTERCORTE!\***

\*Utilize um leitor de QR Code ou acesse o site: [intercorte.com.br/app](http://intercorte.com.br/app)



PATROCINADORES

Minerva Foods

TORTUGA

DSM

ourofino  
saúde animal

DOW

JOHN DEERE

VW

JBS

nutron

WOLF  
SEMENTES

BECK & KAUSER

WEBGADOS

ABS  
ACOLAN

Toledo do Brasil  
Indústria de Balanças Ltda.

Ri

Belgo

DeltaGen

Casale

MILHO SA

SENEPOL

REALIZAÇÃO

PARCEIROS

Verum  
eventos

terraviva

GTPS

GRUPO  
PUBLICQUE

APOIO

ABIEC

Embrapa

SCOT  
CONSULTORIA

ABCZ

asbia

SRB

MEDIA PARTNER

Revista  
**AgroRevenda**  
guião de vendas agropecuária



# COM ABERTURA DE MICHEL TEMER, GAF DEBATE OS CAMINHOS DO AGRONEGÓCIO

IMAGENS



Com o tema “Agropecuária do amanhã: fazer mais, com menos (disseminando as bases do desenvolvimento sustentável)”, o Global Agribusiness Fórum – GAF 2016 reuniu, em São Paulo (SP), os maiores expoentes da agricultura mundial, para debater o agronegócio e buscar soluções para desafios enfrentados pela humanidade para se desenvolver socioeconomicamente e preservar o meio ambiente.

Realizado nos dias 4 e 5 de julho, o evento, promovido em conjunto pela SRB (Sociedade Rural Brasileira), a ABRAMILHO (Associação Brasileira de Produtores de Milho), a ABCZ (Associação Brasileira dos Criadores de Zebu) e a DATAGRO, contou com a presença do presidente da República, Michel Temer, na cerimônia de abertura, e teve a participação de palestrantes de renome, como o ministro da

Agricultura, Blairo Maggi, o presidente da Monsanto, Rodrigo Santos, o médico oncologista, dr. Dráuzio Varella, e o publicitário Nizan Guanaes (que está na seção “Mercado” desta edição da AR).

“O GAF é um evento internacional. É feito no Brasil porque o mundo reconhece o protagonismo do País no setor do agro”, disse Plínio Nastari, presidente da Datagro, em coletiva de imprensa para um balanço do fórum. Segundo ele, o evento teve casa cheia, com a presença in loco de 1.400 pessoas, fora o público que participou virtualmente, acompanhando a transmissão ao vivo feita pelo Canal Rural e pela Internet.

O fórum reuniu cerca de 120 associações de produtores de todo o mundo, incluindo países como Estados Unidos, a Turquia, Israel, Canadá,

Austrália, México e a Comunidade Europeia.

Para Cesário Ramalho da Silva, presidente do Conselho do GAF, o fórum refletiu o processo de maturidade pelo qual o País atravessa: “O pronunciamento no evento do ministro da Agricultura, Blairo Maggi, agradou à grande massa, semeou otimismo”.

“Não dá para pensar o Brasil sem pensar no mundo. Temos que trazer atores do mercado internacional para os debates no País”, ressaltou o presidente da SRB (Sociedade Rural Brasileira), Gustavo Junqueira.

Para o ex-ministro da Agricultura, Alysson Paulinelli, o GAF é o lugar perfeito para discutir questões importantes para o setor, como o aumento da produtividade, o risco climático e o seguro rural. “Nós não somos apenas o maior produtor comercial, mas vamos ter também a maior produtividade e o melhor custo”, salientou.

Na opinião de Luiz Claudio Paranhos, presidente da ABCZ, o Brasil precisa mostrar para o mundo a sua pecuária moderna. “Só o Brasil pode aumentar a sua produtividade no setor. Precisamos falar sobre o que fazemos. E que fazemos bem-feito. Para isso, precisamos usar todos os canais. Tem muita gente que vive no asfalto e não entende como é a poeira”, observou.

Para marcar o evento, 46 entidades representativas do agronegócio no País entregaram ao presidente Michel Temer o Manifesto de Confiança ao Governo Brasileiro.



# INTERCONF 2016 TRAZ GRANDES OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS PARA EMPRESAS, PRODUTORES E PROFISSIONAIS DA PECUÁRIA

**D**SM Tortuga, Phibro Saúde Animal, MSD Saúde Animal e Zoetis estão entre as empresas parceiras do evento mais importante de pecuária intensiva da América Latina: a 9ª Conferência Internacional de Pecuáristas (Interconf), que será realizada em Goiânia (GO), entre 20 e 22 de setembro de 2016.

Para Newton Teodoro, gerente de bovinos da Phibro Saúde Animal, é importante fazer parte da Interconf, um evento já consolidado no calendário de atividades da pecuária brasileira. "Neste ano, quando a Assocon está iniciando uma nova fase de sua história, deixando de focar a atividade de confinamento e ampliando sua participação para associados que atuam na pecuária intensiva de uma forma geral, levaremos à Interconf a importância da intensificação na fase de cria, com uso da tecnologia V-MAX®, para os resultados produtivos e econômicos de todas as fases subsequentes até o abate", pontua.

Tiago Pereira Arantes, Diretor de Unidade de Negócios – Ruminantes

da MSD Saúde Animal, comenta que a Interconf permite falar com importantes pecuaristas e pessoas relacionadas à produção tecnificada de carne. "Vamos focar em estratégias sanitárias para o aumento de produtividade e lucratividade pecuária. Levaremos profissionais estratégicos de nosso time para atender em alto nível os pecuaristas presentes a esse grande evento", destaca.

A DSM Tortuga terá uma grande equipe na Interconf para atender os confinadores, apresentando os benefícios dos novos produtos da linha Fosbovi® Confinamento com CRINA® e RumiStar™, que geram, no mínimo, uma arroba a mais por animal no confinamento. Desenvolvidos pela área de inovação da companhia a partir de novos conceitos em nutrição mineral e vitamínica, os novos suplementos nutricionais trazem uma equilibrada associação de macro e micronutrientes com a tecnologia dos Minerais Tortuga, além de vitaminas lipossolúveis e hidrossolúveis (biotina) e com os exclusivos e inovadores aditivos naturais (CRINA® e RumiStar™). "Ainda, durante

a Interconf, a DSM divulgará o 'Tour DSM de Confinamento 2016', uma série de dias de campo que serão realizados pelo País, com palestras e programação voltadas para o confinamento", explica Marcos Baruselli, diretor de Confinamentos da DSM.

Rodrigo Valarelli, Gerente Sênior de Marketing, Serviços Técnicos e Negócios Complementares da Zoetis, diz que o evento cria uma aproximação entre os criadores e técnicos, além de gerar troca de conhecimento e experiência que são fundamentais para o desenvolvimento dos negócios. "Nossa missão em bovinos na Zoetis é construir, com o pecuarista, a pecuária que orgulha o Brasil. Uma pecuária eficiente, rentável, sustentável, que possa alimentar o País e o mundo, cuidando para que o rebanho cresça em saúde e produtividade. Nesse ano, apresentaremos mais uma nova solução Zoetis, a Inforce 3, uma vacina inovadora conta doenças respiratórias, que oferece proteção rápida e superior em apenas uma dose, para animais em confinamento", comenta.

AR

# AGROCHEMSHOW REÚNE REPRESENTANTES DO SETOR AGROQUÍMICO

**N**os dias 22 e 23 de agosto, a cidade de São Paulo vai sediar o 9º Brasil Agrochemshow, a mais importante feira de negócios agroquímicos da América Latina. Serão dois dias de tabletop e apresentações

reunindo mais de 400 participantes, entre fabricantes, exportadores e distribuidores, do Brasil, da China, da Índia, da Argentina, do Paraguai, dos Estados Unidos e da Europa, entre outros países.

A taxa de inscrição é cobrada em forma de cestas básicas, que serão doadas para uma instituição de caridade. Em 2015, foram arrecadadas e doadas mais de 10 toneladas de alimentos.

AR

# ABAG REÚNE CADEIA DO AGRONEGÓCIO EM SÃO PAULO

O auditório do Sheraton São Paulo WTC Hotel, na capital paulista, sediou, no dia 8 de agosto, o 15º Congresso Brasileiro do Agronegócio (CBA). Realizado anualmente desde 2002 e organizado pela Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG), o evento já faz parte da agenda dos principais

formadores de opinião e dos executivos que atuam no agronegócio brasileiro.

Com painéis sobre os temas 'Liderança' e 'Protagonismo' no agronegócio e a 'Ética e o Brasil', o congresso contou com a participação de lideranças do setor e formadores de opinião, como a senadora Ana Amélia Lemos,

o presidente da Cooxupé, Carlos Alberto Paulino Costa, o presidente do conselho diretor da Andef, Eduardo Leduc, os economistas José Roberto Mendonça de Barros, Eduardo Giannetti da Fonseca e Zeina Latif, o filósofo e ensaísta Luiz Felipe Pondé e o cineasta e comentarista político, Arnaldo Jabor.

AR

# EMPRESAS DE INSUMOS AGRÍCOLAS E VETERINÁRIOS PARTICIPAM DO ANDAV, NA CAPITAL PAULISTA

Cenário e tendências do agronegócio no País, gestão de mercado, finanças e informação estratégica e fortalecimento do setor na procura pelo sucesso serão alguns dos temas abordados no VI Congresso ANDAV – Fórum & Exposição, que acontece entre os dias 15 e 17 de agosto, no Transamerica Expo Center, em São Paulo (SP).

Com uma pauta voltada aos desdobramentos políticos e econômicos e à importância da gestão estratégica dos distribuidores, o congresso, realizado pela ANDAV – Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários, terá uma agenda ampla, que buscará discutir, com toda a cadeia do agro, as necessidades, os aspectos e os desafios relacionados à gestão deste negócio para os próximos anos.

Em sua sexta edição, o evento é considerado o maior encontro de distribuição de insumos agropecuários do Brasil e do mundo, tendo como expectativa receber 4.000 visitantes, 900 congressistas e 70 expositores.

A exposição reunirá mais de 70 marcas nacionais e internacionais, que apresentarão suas novidades e lançamentos em adubos, defensivos, fertilizantes, nutrição animal, sementes, agricultura de precisão, automação comercial e soluções financeiras, entre outras. A visitação à exposição é gratuita e restrita aos profissionais do setor.

"Além dos distribuidores, indústria nacional e internacional, agentes financeiros e órgãos públicos também estarão presentes para tratar de assuntos de interesse do setor, visando o desenvolvimento estratégico da distribuição", explica Henrique Mazotini, presidente executivo da ANDAV.

Com a participação de palestrantes renomados, o VI Congresso ANDAV apresentará, em seu primeiro dia de Fórum, os aspectos dos cenários político, econômico e financeiro, assim como as tendências e os impactos da macroeconomia para o agronegócio, em especial para a distribuição.

O segundo dia irá contemplar palestras relacionadas ao desenvolvimento gerencial e à visão empresarial para o dia a dia da gestão dos distribuidores. Outros destaques são os painéis e debates interativos para promover a discussão sobre as oportunidades a fim de superar possíveis obstáculos no mercado e os desafios que podem ser encontrados.

Para o encerramento do VI Congresso, a ANDAV preparou apresentações de casos de sucesso que visam fortalecer o segmento e fomentar sentimentos de união entre os distribuidores.

AR



# CIRCUITO INTERCORTE REÚNE 1.455 PESSOAS, EM CAMPO GRANDE (MS)



Carla Tuccillo e o governador do MS, Reinaldo Azambuja


Com palestras técnicas e de mercado, dia de campo, apresentações de culinária, degustação de carnes e exposição das principais marcas do setor, a etapa de Campo Grande do Circuito InterCorte 2016, realizada nos dias 20 e 21 de julho, no Centro de Convenções Albano

Franco, reuniu 1.455 participantes de 13 estados brasileiros.

Outros destaques do evento foram a Cozinha Show, o Espaço Gourmet e o Circuito Pecuário – Sistema Famasul. Com o tema 'Criando oportunidades, construindo soluções', o circuito teve como objetivo levar ao produtor informações

atualizadas sobre o setor para auxiliá-lo em suas decisões de compra e venda.

A organização do InterCorte levou ao estado a primeira edição da Beef Week, movimento de coordenação da cadeia produtiva da carne bovina, que tem como objetivo aumentar a percepção dos centros urbanos e dos consumidores em relação à qualidade e à origem da carne bovina brasileira. De 18 a 24 de julho, mais de 30 restaurantes de Campo Grande ofereceram pratos especiais elaborados com carne bovina. De 22 a 31 de julho, a ação foi realizada na cidade turística de Bonito.


O Circuito InterCorte 2016 teve início em março, em Mato Grosso, seguido por São Paulo (junho) e Mato Grosso do Sul (julho). Em setembro, será realizado em Rondônia e, em outubro, no Tocantins. 

## NO RIO GRANDE DO SUL, EXPOINTER UNE OS MEIOS RURAL E URBANO



Expointer – Exposição Internacional de Animais, Máquinas, Implementos e Produtos Agropecuários será realizada entre os dias 27 de agosto e 04 de setembro, no Parque Assis Brasil, em Esteio (RS). Promovido pela Secretaria

de Agricultura e Pecuária do Governo do Rio Grande do Sul, o evento anual une o meio rural e o urbano, em torno da mostra da excelência da produção primária e da diversidade de atrações, incluindo seminários, workshops voltados ao manejo no campo, palestras, audiências públicas de interesse do setor agropecuário, dinâmicas de maquinário agrícola, shows, áreas de lazer, alimentação e uma variedade de atrações que levam centenas de milhares de pessoas ao parque no período da feira.

A Expointer 2016 trará as últimas novidades da tecnologia agropecuária e agroindustrial. Estarão expostas as mais modernas máquinas, o melhor da genética e as raças de maior destaque criadas no RS. Entre os destaques, estão a exposição de 151 raças de animais, julgamento e leilões, desfile dos campeões, a feira de agricultura familiar, o concurso Freio de Ouro para as raças equinas e o Prêmio Gerdau Melhores da Terra, para o setor de máquinas e equipamentos agrícolas. 



Roberto Naves Souza Aguiar, Alexandre Mendonça de Barros, Roberto Rodrigues e Moacyr Corsi participam do VII Simpósio, promovido pela Nutripura em seu Centro de Pesquisa.

# PAIXÃO PELA PECUÁRIA DE PAI PARA FILHO

Empresa fatura mais de R\$ 65 milhões em suas unidades, que inclui fábrica com capacidade para produzir 250 ton/dia de suplementos e rações

Mylene Abud

**A** Nutripura e as lojas 'A Ruralista', sediadas no estado do Mato Grosso, surgiram da paixão pela pecuária, uma ideia que passou de pai para filho. Foi Roberto Resende, um dos sócios e pai do diretor técnico da empresa, Luciano Resende, quem pensou em montar um negócio familiar, em conjunto com o amigo Antonio Aguiar.

"Notamos a oportunidade de mercado no setor de nutrição animal. Nossa

matriz foi inaugurada no ano de 2002, em Rondonópolis, região sul do Mato Grosso. No primeiro ano, tínhamos apenas cinco funcionários (entre eles, o Luciano Resende) e tendíamos às demandas que surgiam, realizando nosso trabalho dentro das propriedades e fazendas dos nossos amigos e familiares, que acreditaram em nosso potencial", conta o engenheiro-agrônomo Roberto Naves, sócio-proprietário e diretor da Nutripura.

No ano seguinte, outro diretor da empresa, Roberto Aguiar, que estava em São Paulo concluindo Mestrado em Ciência Animal e Pastagem pela Esalq-USP, retornou ao Mato Grosso para reforçar a equipe da Nutripura, que estava se desenvolvendo a passos largos. "Desta forma, a empresa foi crescendo e expandindo para novos produtos, abrindo o seu portfólio para atender a todas as necessidades do homem do campo", lembra Naves.

## CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

A expansão do negócio, segundo ele, foi um processo natural, estudado estrategicamente antes de “entrar” em cada região de atuação. A empresa sempre realizou pesquisas com profissionais especializados na área de economia, contabilidade e agronomia previamente para, depois, se aventurar nos novos mercados.

Ao longo do caminho, foram inúmeras as dificuldades enfrentadas, envolvendo questões como a logística, a concorrência qualificada, a pouca idade dos diretores da empresa, que estavam em início de carreira, e a necessidade da formação de uma boa equipe técnica. Porém, a vontade de vencê-las sempre foi maior.

## EXPANDINDO OS NEGÓCIOS

Em 2010, a Nutripura adquiriu a cadeia de revendas formada pelas lojas ‘A Ruralista’, especializadas em levar os produtos dos maiores e melhores laboratórios da região para o homem do campo.

Inauguradas em 1996, as unidades ‘A Ruralista’ sempre foram referência para a pecuária da região oeste do Mato Grosso. A localização geográfica e a tradição da marca foram fatores de peso na decisão desta aquisição.

## DIVERSIFICANDO AS ATIVIDADES

Com a compra das revendas, a Nutripura passou a atuar em quatro frentes: Nutrição Animal, Linha Pastagem, Eventos e Pesquisas e Lojas Agropecuárias.

No setor de Nutrição Animal, a empresa procura atender às necessidades

dos pecuaristas, oferecendo uma linha completa de suplementação animal para cria, recria e engorda.

Na Linha Pastagem, a empresa tem a representação de produtos de ponta na área de defensivos, fertilizantes, sementes de alta tecnologia, máquinas, implementos agrícolas e presta serviços de pós-venda. Através de um acompanhamento técnico capacitado, a empresa busca fortalecer o relacionamento com os clientes e trabalha para obter os melhores resultados para o produtor.

Com o objetivo de diversificar o portfólio, fidelizar e atender às necessidades dos seus clientes, a Nutripura conta com quatro pontos de venda estratégicos em Mato Grosso: três lojas ‘A Ruralista’, em Mirassol D’Oeste, Araputanga e Pontes e Lacerda, e uma loja Nutripura, em Guarantã do Norte. Nelas, são comercializados acessórios e equipamentos, medicamentos, ferramentas, ferragens, selaria, utensílios, máquinas, produtos para jardinagem, pastagem e nutrição animal.

“Sempre buscamos os melhores produtos para atender às necessidades

do pecuarista”, fala Roberto Naves, ao citar os principais parceiros da empresa: Dow Agrosciences, na linha de Herbicidas para Pastagem; Jacto, no segmento de máquinas e implementos agrícolas; Stihl e Belgo, em acessórios e ferramentas; Beckhauser, para manejo; Hertape e Biovet, em medicamentos; Alltech, Novus, Phibro e Kemin, em aditivos; e Vale.

“A Nutripura tem o orgulho de industrializar um dos melhores sais minerais do Brasil, o Impacto, que já foi testado e certificado por vários pecuaristas de renome e especialistas da área da pecuária”, destaca Naves.

## DESENVOLVIMENTO E PESQUISA

A quarta linha de atuação da Nutripura está relacionada à área de Pesquisa e Desenvolvimento, uma preocupação do grupo para estudar e debater importantes questões ligadas ao campo.

O primeiro estudo desenvolvido no Centro de Pesquisa da Nutripura foi coordenado pelo professor Flávio Augusto Portela, do Departamento de



DIVULGAÇÃO

Lojas agrícolas da Nutripura - as agrorrevendas “A Ruralista”.



## “FAZEMOS PESQUISAS NO SEGMENTO DA PECUÁRIA, ORGANIZAMOS EVENTOS E SIMPÓSIOS, QUE SÃO IMPORTANTES COMO FERRAMENTAS DE INFORMAÇÕES PARA A TOMADA DE DECISÃO NO CAMPO. REUNIMOS TEORIA E PRÁTICA, AO VIVO”.

Zootecnia da Esalq/USP, e confirmou que o DDG (sigla em inglês para Dried Distillers Grains, ou grãos secos de destilaria, subproduto do etanol de milho) é boa fonte de proteína na dieta de gado confinado. E que este é, ainda, mais competitivo nesta função do que o farelo de soja.

Localizado no município de Pedra Preta, microrregião de Rondonópolis, no sul do Mato Grosso, o Centro de Pesquisa é estruturado e orientado por um conselho técnico, formado pelos professores Flávio Augusto Portela San-

tos (ESALQ), que conduziu o estudo; Luiz Gustavo Nússio (ESALQ); Moacyr Corsi (ESALQ); Marco Antônio Penati (ESALQ); Reginaldo Nassar Ferreira (Universidade Federal Goiás); João Teodoro Pádua (Universidade Federal de Goiás); e Juliano José de Resende Fernandes (Universidade Federal de Goiás); além do americano James Drouillard (Kansas State University).

“Fazemos pesquisas no segmento da pecuária, organizamos eventos com palestrantes que são referência no Brasil e no exterior e realizamos simpósios, que

são importantes como ferramentas de informações para a tomada de decisão no campo. Reunimos teoria e prática, ao vivo”, explica Roberto Naves, acrescentando que o centro é aberto a outras empresas.

### VALORES E FILOSOFIA DA NUTRIPURA

Com o objetivo de oferecer sempre os melhores produtos e serviços para o segmento pecuário em todo o estado do Mato Grosso, a Nutripura tem como missão agregar valor aos produtos através dos serviços oferecidos, garantindo resultados positivos aos seus clientes, aos colaboradores e à própria empresa. E preza pela excelência no atendimento, a qualidade e a inovação dos produtos, o oferecimento de soluções, a parceria com os consumidores e fornecedores, o trabalho em equipe e a valorização e a satisfação de todos os colaboradores.

“Sempre estivemos focados na satisfação das necessidades dos nossos clientes. Eles são a nossa mola propulsora. Para resolver as suas dificuldades, nós vamos atrás de soluções e recursos que visam aumentar a lucratividade de suas propriedades e a produtividade de seus rebanhos”, afirma Roberto Naves, ressaltando que, apesar do seu público-alvo estar em Mato Grosso, a Nutripura também atende aos estados do Pará, do Mato Grosso do Sul, de Goiás e de Rondônia.

### COLHENDO OS FRUTOS

Atualmente, a empresa fatura mais de R\$ 65.000.000 em suas unidades de negócios. A fábrica, inaugurada em 2015, em Rondonópolis, tem capacidade para produzir 250 toneladas de suplementos e rações por dia.

DIVULGAÇÃO



Fachada da empresa



Fábrica da Nutripura, em Rondonópolis-MT.

No Centro de Pesquisa, além dos estudos e simpósios, acontecem as reuniões do conselho técnico, que é formado por alguns dos melhores professores e doutores do país, e o treinamento dos profissionais que compõem o quadro técnico da empresa. A Nutripura também mantém parcerias com algumas das principais instituições de ensino do País e do exterior (Esalq-Usp, UFG e Kansas University).

Porém, segundo Roberto Naves, o ponto alto da empresa é o seu capital humano: "O maior patrimônio da Nutripura é a nossa equipe de colaboradores dentro de todas as áreas da empresa e a forma de atendermos e nos relacionarmos com os nossos clientes. A empresa conta com 150 colaboradores. As famílias possuem nas veias a tradição da Pecuária".

## EVOLUINDO PARA CRESCER. SEMPRE

Segundo Roberto Naves, a Nutripura está em constante evolução, afinal, hoje em dia, é necessário manter-se

informado e com os olhos voltados à economia e ao mercado. "Então, onde estiver acontecendo os melhores eventos do segmento, alguém de nossa empresa estará sempre nos representando e captando estas informações", comenta.

A Nutripura também aposta no desenvolvimento dos seus colaboradores, como indivíduos que têm possibilidade de participar ativamente no local onde estão inseridos. "Nossa filosofia de trabalho é aquela que 'pensa na solução do problema'. Desta forma, acreditamos estar formando pesso-

as dentro de nossos escritórios e no ambiente de trabalho. Além disso, existem oportunidades de estágio e trainee em todos os setores da empresa", afirma.

"A Nutripura está construindo o seu futuro. A visão de expansão, não só territorial, mas através do Centro de Pesquisa e do conhecimento que ele agrega a toda equipe, é uma das principais garantias de que estaremos preparados para novos desafios e criaremos novas soluções para os pecuaristas, de forma confiável", aposta Roberto Naves. AR

“ O MAIOR PATRIMÔNIO DA  
NUTRIPURA É A NOSSA EQUIPE DE  
COLABORADORES DENTRO DE TODAS  
AS ÁREAS DA EMPRESA E A FORMA DE  
ATENDERMOS E NOS RELACIONARMOS  
COM OS NOSSOS CLIENTES.”

# CONECTANDO ESTRATÉGIA E FINANÇAS PARA CRIAR O MÁXIMO DE VALOR PARA A SUA AGROREVENDA

Adriano Amui

Este é o sexto artigo sequencial que escrevo para vocês junto à Agrovenda. Neste momento, quero integrar dois aspectos que são reputados como importantes por 100 em cada 100 agrovendas. Entretanto, são objeto de assombro quando se pensa em colocar em prática com a regularidade e a intensidade necessárias.

Muito já falamos a respeito dos benefícios de manter uma estratégia bem desenvolvida e diferenciada para o seu negócio. Da mesma forma, a maioria de nós já vivenciou a força proporcionada por uma sólida compreensão e pela gestão dos *drivers* financeiros de uma empresa. Então, por que, muitas vezes, vemos essas duas mais importantes disciplinas dos negócios se comportarem de maneira praticamente independente em diversas organizações, como se uma não tivesse nada a ver com a outra?

A resposta da pergunta acima começa com as respostas das três perguntas a seguir:

Como líder empresarial, você:

1. *Sabe qual é o valor de sua organização hoje?*
2. *Sabe o que gera valor em sua organização?*
3. *Tenta efetivamente conectar a sua estratégia com este valor?*

Como líder empresarial que está lendo o texto para si mesmo, você deve estar tendo dificuldade para dar uma resposta afirmativa sincera para alguma ou todas essas perguntas. Nunca estamos sozinhos, mas é pouco provável que algum dia sejamos capazes de maximizar valor se não compreendermos o que foi mencionado acima. Além disso, levando em conta que o Valor da Empresa (em termos mais simples, o valor que alguém pagaria para comprar o seu negócio hoje) é, sem dúvida, a métrica financeira mais importante a ser administrada pela companhia, compreender como a sua estratégia o influencia é de suma importância.

Baseando-se nos processos estratégicos comprovados e em exemplos dos melhores líderes internacionais, este artigo oferece ideias sobre um

processo sistemático que ajudará você a:

- **Vincular sua estratégia aos resultados financeiros previstos;**
- **Responder afirmativamente com segurança às três perguntas acima;**
- **Começar o processo de maximização do Valor de sua Empresa.**

Já existem muitas ferramentas sólidas e eficazes o bastante para auxiliar as organizações no processo de Planejamento Estratégico e no processo de Gestão Financeira Estratégica; portanto, o desafio não é recriá-las, mas sim “vinculá-las” de uma forma sistemática e lógica. Com o sucesso dos resultados, as organizações serão capazes de compreender muito mais claramente “a causa e o efeito” de suas diversas iniciativas estratégicas e dos diferenciais de seu modelo de negócios no valor geral da empresa.



A melhor maneira de vincular adequadamente Estratégia e Finanças é avaliar a ligação em cada etapa vital do processo de Planejamento Estratégico em si. Esse processo é composto por quatro etapas:

1. A Visão de longo prazo (Intenção Estratégica) da organização;
2. Os aspectos fundamentais do(s) modelo(s) de negócios que distinguem a empresa;
3. Os resultados/atividades principais que impulsionam o modelo de negócios;
4. Os principais indicadores de atraso e de alavancagem para obter sucesso;

Qualquer estratégia poderosa começa com uma Declaração de Visão de longo prazo (ora denominada Declaração de Intenção Estratégica) para a organização, que seja inspiradora e merecedora dos esforços que todos fazem para alcançá-la. Embora cada organização venha a ter, e deva ter, uma Declaração de Visão distinta e exclusiva, é muito mais útil e eficiente **sempre** enquadrar a Visão Financeira como “Valor”, ou, precisamente, “Valor da Empresa”. Também é bastante útil definir o “Valor da Empresa” como “o valor que outra empresa pagaria por sua empresa hoje”.

### **Visão Financeira = Valor da Empresa**

Uma abordagem financeira tradicional mais voltada para isso pode, geralmente, ignorar fatores qualitativos. Mas se o Valor da Empresa for calculado integral e adequadamente, ele realmente buscará quantificar o valor geral que esses fatores qualitativos, combinados com os quantitativos, trazem para a equação. Todos esses fatores qualitativos residem na variável de avaliação que prefiro chamar de “Fator X”.

“Fator X” é o nome adequado para essa variável de suma importância, que costuma ser o “elo perdido” nas tentativas tradicionais de definir o Valor da Empresa, e tem um efeito multiplicador pelo qual consegue ampliar muitas vezes o valor contábil implícito de uma organização quando houver “Fatores X” qualitativos significativos no modelo de negócios e na estratégia da empresa.

Podemos, então, pensar na equação de Valor da Empresa em termos do modelo de fluxo de caixa descontado tradicional, que prevê o fluxo de caixa líquido de uma organização, aplica um valor final em algum momento no futuro distante e aplica uma taxa de desconto de retorno nos fluxos de caixa. Para facilitar a compreensão universal desta abordagem e torná-la mais relevante para a análise acima sobre os principais *drivers* de valor, podemos simplificar a equação para:

### **(FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO DE 5 ANOS) X (FATOR DE RISCO) X (“FATOR X”)**

É importante que tanto o “Fator X” como o Fator de Risco, e também os fluxos de caixa líquidos de cinco anos, sejam derivados de um processo sistemático para controlar o impacto do modelo de negócios e das iniciativas estratégicas em cada um, conectando, assim os processos estratégicos e financeiros e fornecendo um número de Valor da Empresa fundamentado em uma base sólida.

Em vez de ignorar a determinação do Valor da Empresa, estas desfrutarão de um benefício extraordinário se tiverem a disciplina de tentar calcular o melhor modelo para ele, como um primeiro passo para vincular a sua Estratégia a seus resultados financeiros.

A segunda etapa do processo de Planejamento Estratégico é a determinação de um modelo de negócios e de um plano de ação que diferenciem uma empresa e concedam vantagem competitiva no mercado.

É necessário haver um vínculo mais completo e apropriado entre o modelo de negócios estratégico e o equivalente financeiro para garantir a maximização de valor. Uma forma eficiente de conquistar isso é identificar sistematicamente os impactos financeiros esperados dos componentes do modelo de negócios sobre as receitas e custos e, em seguida, adicionar esse impacto esperado às outras duas variáveis da Equação de Valor - o Fator de Risco e o “Fator X”.

Essa etapa de controlar sistematicamente os elementos do modelo de negócios para os *drivers* de Valor da Empresa é fundamental para garantir que o modelo desenvolvido realmente apresente os retornos - mais altos que a média - esperados da vantagem competitiva que um modelo de negócios estratégico supostamente deve gerar. Priorizar o desenvolvimento do modelo de negócios dependerá também da determinação de até que ponto cada componente direciona valor.

Vale destacar, sobretudo, que as receitas e os custos possuem “Fatores X” aplicados a eles, não apenas as receitas. Trata-se de mais um reflexo do fato de ambas as iniciativas estratégicas de custo e receita poderem melhorar a vantagem competitiva e sustentabilidade. Garante, portanto, que seja alcançado o objetivo de vincular sistematicamente todos os aspectos de estratégia com todos os aspectos de finanças.

Um *balanced scorecard* representa parte essencial de qualquer Plano Estratégico de sucesso, e, também, é parte essencial de qualquer empenho de gestão financeira. Se a estratégia de uma organização for diferenciada, focada e claramente articulada, as principais metas que precisam ser alcançadas, e, portanto, medidas para garantir o seu sucesso, devem ser óbvias e evidentes. Da mesma forma, se a estratégia e os principais componentes do Modelo de Negócios estiverem sistematicamente vinculados aos respectivos resultados financeiros de acordo com as discussões anteriores, já existe um mapa para estabelecer os indicadores de tendência que precisam ser monitorados para garantir o cumprimento das metas finais.

A eficácia de um *balanced scorecard* já foi comprovada e o seu resultado predomina hoje na maioria das organizações. No entanto, o que define as abordagens absolutamente melhores nessa área são os *scorecards* que não são apenas equilibrados nas quatro principais áreas genéricas - clientes, financeira, processos e aprendizado/crescimento, mas também são originadas e vinculadas aos principais componentes de estratégias e de modelo de negócios que se destinam a diferenciar a empresa de seus concorrentes.

Outra característica das melhores práticas nesta área é a capacidade de medir os aspectos intangíveis que, muitas vezes, são uma marca registrada dos componentes do "Fator X" abordados anteriormente.


O antigo axioma "não se administra o que não se mede" aplica-se também ao vínculo entre estratégia e finanças.

A maioria das organizações possui uma capacidade de pensar estrategicamente e, também, possui a capacidade de gestão financeira sólida. Contudo, são essas as organizações que conseguem garantir que esses recursos sejam conectados e utilizados para conduzir a verdadeira criação de valor; isso, em última análise, faz com que se tornem líderes de seu segmento.

Devido à maneira de ser do comportamento humano e organizacional, as empresas precisam estar alertas aos processos que ocorrem de forma independente e sem um contexto apropriado. A Estratégia da Empresa é, sem dúvida, o contexto mais importante, e o Valor da Empresa é, sem dúvida, o resultado concreto mais importante dessa Estratégia.

Portanto, conectar os dois, de forma sistemática e integral, é de suma importância para a conquista do máximo sucesso da organização e dos *stakeholders* que ela representa, em sua forma mais ampla.

Creio que já há provocações suficientes para a sua reflexão até a próxima edição, quando trarei outras tantas, e assim vamos juntos discutindo sobre como construir a agrorrevenda do futuro.

Se você ficou com alguma dúvida, discorda deste assunto, quer discuti-lo um pouco mais ou quer contar o seu ponto de vista, escreva e fale comigo. 



**Adriano Amui**  
é presidente da Esfera  
Gestão, presidente e  
facilitador no INVENT®  
e Professor da ESPM.

adrianoamui@  
esferagestao.com.br



A Esfera Gestão é uma empresa que oferece suporte inteligente ao negócio de seus clientes (BIS - Business Intelligent Support). Tem a competência de agregar os conceitos de eficiência operacional e flexibilidade estratégica.

**Site:** [www.esferagestao.com.br](http://www.esferagestao.com.br)

**Tel./Fax:** 55 (11) 3722.1972

Caderno

# Prateleira

## AgroRevenda

**LANÇAMENTO DE PRODUTOS**

**CONFIRA AS NOVIDADES DO MERCADO**



## MSD LANÇA VACINA EM DOSE ÚNICA, QUE OFERECE DUPLA PROTEÇÃO PARA SUÍNOS



A MSD Saúde Animal apresenta ao mercado a PORCILIS® PCV M Hyo, primeira vacina do mercado brasileiro pronta para uso, injetável, em dose única, capaz de proteger os plantéis de suínos contra duas das principais enfermidades da cadeia produtiva em um só produto: a Circovirose (Circovirus

Suíno tipo 2) e a Pneumonia Micoplasmática (*Mycoplasma hyopneumoniae*). A vacina completa o portfólio da MSD Saúde Animal, trazendo benefícios como a redução do manuseio dos animais, facilitando o processo de vacinação, além de minimizar o estresse nos leitões. A PORCILIS® PCV M Hyo diminui a excreção viral, resultante das infecções por PCV2 e as lesões pulmonares causadas pela infecção por *Mycoplasma hyopneumoniae*.

“O lançamento da PORCILIS® PCV M Hyo faz parte da estratégia de inovação e diferenciação da MSD,

que investe em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, colaborando para a melhoria da sanidade e dos resultados da cadeia produtiva”, afirma Rudy Claire, Diretor da Unidade Suinocultura da MSD Saúde Animal.

“A MSD oferece o maior portfólio para se adequar às diversas necessidades dos produtores”, enfatiza Robson Gomes, Gerente de Produtos da empresa. “Além de oferecer produtos, queremos ser parte da solução de problemas que os produtores enfrentam no dia a dia”, completa. **AR**

## DSM LANÇA LINHA DE SUPLEMENTOS NUTRICIONAIS PARA AUMENTAR A RENTABILIDADE DA ATIVIDADE LEITEIRA

Detentora da marca Tortuga, a DSM anuncia aos produtores de leite do Brasil o lançamento da nova linha Bovigold®, formada por 14 suplementos nutricionais com tecnologias adequadas aos seus níveis de produtividade. Desta forma, os produtos da linha, focados nos diferentes níveis de produção e fases do animal, geram resultados positivos tanto para as vacas, que produzem 8 litros de leite por dia a pasto, como para as vacas confinadas, que produzem 30 litros/dia, e contribuem para tornar a pecuária brasileira mais eficiente, produtiva e lucrativa em todo o País.

O anúncio do lançamento aconteceu em um evento especial realizado pela DSM em 23 de junho, em Belo Horizonte (MG), na Megaleite 2016, que reuniu produtores e técnicos de

várias regiões. A principal novidade ficou por conta dos lançamentos dos produtos que combinam os aditivos CRINA®, RumiStar™ (tecnologias exclusivas da DSM) e Metionina protegida. Estas são tecnologias que, somadas aos exclusivos Mineraiis Tortuga no nível máximo (100%) em todos os produtos da linha, elevam a produção das vacas de alto desempenho. Apresentados em quatro versões (Bovigold® CRINA® com e sem RumiStar™, e com e sem Metionina), os produtos têm um conjunto de óleos essenciais que substitui os antibióticos usados na ração e permite aos laticínios se adequarem às normas de exportação para países que proíbem o uso do antibiótico Monensina na alimentação animal, além de promover o aumento da ingestão de matéria seca, melhor degradação de

fibras, proteínas e amido e de reduzir os transtornos metabólicos (acidose).

Os produtos com RumiStar™ trazem na formulação a primeira enzima desenvolvida para funcionar em condição ruminal, atuando diretamente sobre o amido, quebrando-o em formas mais simples e disponibilizando mais energia para a flora ruminal, o que favorece a digestão de fibras e a eficiência alimentar, aumenta a produção de leite e melhora a qualidade do leite (maiores níveis de gordura e proteína). As versões com Metionina protegida, tecnologia para encapsular o aminoácido presente na solução, possibilitam que 90% da sua digestão ocorra no duodeno, o que permite aumentar a eficiência alimentar e reduzir a quantidade de farelo de soja e, conseqüentemente, o custo da dieta. **AR**

# ISLA SEMENTES LANÇA CANAL DO HORTICULTOR PARA FALAR AO PRODUTOR BRASILEIRO

Novidades do mercado da horticultura, dicas técnicas para melhorar a performance na lavoura, tendências sobre produtos e modos de cultivo. Esses serão alguns dos temas que farão parte do Canal do Horticultor, uma ferramenta digital criada pela ISLA Sementes, que tem como objetivo falar diretamente para o horticultor brasileiro.

Segundo Andrei Santos, diretor de planejamento estratégico da ISLA, a ferramenta foi criada com o objetivo de aumentar as informações técnicas, além de ajudar o produtor a entender a cadeia da semente. “O canal é resultado de um trabalho que a ISLA vem realizando há anos para ajudar a

desenvolver e a tecnificar o empreendedor rural do Brasil, trazendo novidades para melhorar o aproveitamento da terra e das sementes. Para isso, nossa equipe técnica entra em campo para compartilhar seus conhecimentos com quem planta e para apresentar ideias inspiradoras que vemos em lavouras de todo o País”, conta.

O canal terá conteúdo interativo com links, como Por Dentro da ISLA; Vida no Campo, com foco em produtos e tendências e apresentação de ideias criativas visando criar soluções práticas para problemas do dia a dia no campo; Perguntas e respostas; Cases de Sucesso; e Tendências da horticul-

tura, apresentando para o agricultor as principais novidades no mercado de hortaliças do mundo inteiro. A proposta é que o produtor esteja sempre atualizado, para se destacar no mercado.

“Percebemos que, quem está no campo, está também conectado à internet e buscando cada vez mais conhecimento e informação. Mas faltava um canal que reunisse conteúdo especializado em Horticultura. Além de todo o know-how de mais de 60 anos de atuação neste setor, a equipe da ISLA percorre todo o País vendo e aprendendo muito sobre a horticultura brasileira. Será incrível poder compartilhar tudo isso com produtores de todo o Brasil,” finaliza Andrei. **AR**

## INSETICIDA DELEGATE<sup>®</sup>, DA DOW AGROSCIENCES, RECEBE EXTENSÃO DE BULA COM REGISTRO PARA 44 CULTURAS



Uma das mais eficientes tecnologias para o controle de insetos da Dow AgroSciences, o inseticida Delegate<sup>®</sup> acaba de receber extensão de bula e, agora, passa a cobrir 44 culturas e 32 diferentes pragas. Um dos pontos mais importantes dessa modificação é a quantidade de combinações possíveis, já que existem poucos produtos

com registro para elas no mercado.

O inseticida multipremiado é reconhecido por seu alto poder de choque e amplo espectro de controle de insetos. De grupo químico exclusivo (Espinosinas), é ideal para a rotação de ativos e manejo de resistência.

Entre as principais características do produto, estão o menor período de carência e o exclusivo mecanismo de ação, um efeito residual prolongado aliado com alta seletividade e ganhador do Green Chemistry Award - reconhecimento da Agência de Proteção Ambiental dos EUA, a EPA, ao Espinetoram, por ser uma das tecnologias verdes mais inovadoras e sustentáveis do mundo.

“O Delegate<sup>®</sup> está no mercado há menos de um ano e já tem eficiência reconhecida e aprovada por quem o usou no campo. Com a extensão de bula, um universo de multicominações de proteção está à disposição do produtor como um grande aliado, devido ao seu amplo espectro de controle, agindo em diferentes pragas. Com isso, o produtor poderá diminuir o número de aplicações e, também, a quantidade de produtos utilizados, aumentando a segurança e a rentabilidade de toda a cadeia produtiva”, explica André Baptista, gerente de Marketing para Hortifruti da Dow AgroSciences. **AR**


## VEOLIA APRESENTA LINHA HYDREX DE PRODUTOS QUÍMICOS PARA TRATAMENTO DE ÁGUA E EFLUENTES

Líder global em tratamento de água e efluentes, a Veolia Water Technologies é especialista em desenvolver soluções que atendam as mais variadas necessidades dos clientes. Para oferecer mais uma opção de tratamento de águas industriais, a Veolia conta com a divisão de produtos químicos Hydrex, linha com mais de 1.100 produtos que aumentam a performance e preservam a qualidade

dos equipamentos, da água e dos efluentes tratados.

Presente no Brasil há mais de 10 anos, a linha é utilizada em cerca de 5.000 instalações no mundo e é reconhecida por sua qualidade e eficiência. A divisão conta com um time de profissionais especializados, três centros de P&D com cobertura global, um software de cálculo de dosagem química e um sistema

de controle automático, que monitora as dosagens em campo, o Aquavista. Este sistema evita desperdícios, assegura o melhor desempenho das tecnologias e otimiza os gastos com químicos.

Além de estações de tratamento, os produtos da linha podem ser aplicados em caldeiras, torres de resfriamento, produção de água potável e osmose reversa, entre outros. 


## JACTOCLEAN APRESENTA PRODUTOS NA FEACOO-COPERCITRUS



A Lavadora de Alta Pressão J6000 e o Aspirador de Pó e Líquidos modelo AJ2218 foram apresentados ao público pela JactoClean, empresa do Grupo Jacto, durante a Feacoop, realizada de 1º a 4 de agosto, em Bebedouro (SP).

Em fazendas, sítios ou chácaras, a Lavadora de Alta Pressão J6000 pode ser usada para limpar áreas externas, como pátios, pisos, ralos,

paredes, calçadas, toldos, estruturas e esquadrias metálicas, áreas de piscinas e de lazer, churrasqueiras, móveis exteriores, canil etc. É indicada, ainda, para a lavagem de veículos. A eficiência e força dos jatos tornam a limpeza mais fácil - mesmo de resíduos incrustados, como lama, o que favorece a economia de água, de energia elétrica, do tempo de execução do trabalho, realizado com menos força física, e de produtos químicos.

Novidade para o segmento, o Aspirador de Pó e Líquidos de 22 Litros, modelo AJ2218, é leve e compacto, o que torna mais prático o manuseio e facilita o armazenamento. Tem nível adequado de ruído, sendo próprio para a limpeza em ambientes fechados: pisos e áreas interiores de cabine de veículos e implementos agrícolas, máquinas de beneficiamentos, estofados, carpetes, tapetes etc. 





Peneiras Profissionais Agrícolas você encontra nas Melhores Lojas e Distribuidores

Grupo  
**OVD**

**center fertin**

**JOWITEC**  
DISTRIBUIDORA

**CDT**

**D** DISMATAL



**Fuzil**

**THIBABEM**  
ATACADISTA / DISTRIBUIDOR

**Osten ferrogens**

**DISTAC**  
DISTRIBUIDORA

**NEGRÃO**  
A MELHOR OPÇÃO DE NEGÓCIOS

**CASA CARDÃO**

93  
anos

Quer estoque? É pra já.  
**CONSTRUJA**  
Distribuidora

**Diferpan**  
Distribuidora

**nova casa**  
distribuidora

[www.peneiras.com](http://www.peneiras.com)

100%  
**AÇO**

[acastellano.com.br](http://acastellano.com.br)

**PENEIRAS VITÓRIA**

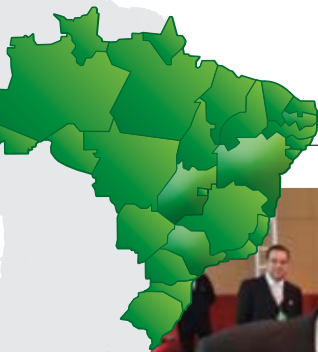
Desde 1955

TENHA JÁ EM SUA  
LOJA

Linha  
**100% INOX**  
Laticínios  
Queijos  
Leite &  
Derivados







por onde andamos





Global Agrobusiness Fórum – GAF 2016







ISTOCKPHOTOS

**“LIDERANÇA NÃO SE CONQUÍSTA SOZINHO.”**





RINO.COM



## Nossa linha de produtos evoluiu para que sua produção de leite também evolua.

A DSM, detentora da marca Tortuga, está lançando uma nova e completa linha para cada fase (cria, recria e reprodução) e nível de produção do gado leiteiro. Investindo constantemente em tecnologia e qualidade, a DSM oferece mais confiança, rentabilidade e eficiência produtiva ao produtor brasileiro. O resultado é evidente: índices zootécnicos elevados e maior lucratividade.

Saiba mais em [www.tortuga.com.br](http://www.tortuga.com.br) • SAC: 0800-011-6262



**DSM**

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.





**STIMULATE**

único com  
**EFICIÊNCIA**  
comprovada

RENTABILIDADE É

**ES  
SEN  
CIAL**

**STIMULATE  
TAMBÉM.**

Para garantir os resultados financeiros que você deseja com o cultivo de soja, escolha o único biorregulador registrado no Ministério da Agricultura. Aplique Stimulate da Stoller.



PLANTAS MAIS  
EFICIENTES  
E PRODUTIVAS



TECNOLOGIA  
ANTIESTRESSE



SEGURANÇA DE  
RESULTADOS  
POSITIVOS

[www.stoller.com.br](http://www.stoller.com.br)



/StollerBrasil



/StollerBrasil



@Stoller\_Brasil



**Stoller**