

nov/dez 2018 • nº 76 • ano IX

# AgroRevenda

gestão da revenda agropecuária

 PUBLIQUE  
editora  
A editora da agronegócio

Uma empresa do  
 GRUPO PUBLIQUE  
Soluções de Marketing em Agroprecisões



## Mais uma vez a AgRoss sai na frente

Uma plataforma inovadora na mesa dos seus clientes

### Entrevista

Luiz Carlos Corrêa Carvalho:  
Agro Brasil precisa de comunicação e apoio

### História

70 anos de  
Qualidade Matsuda

### Nutrição

Especial mostra tecnologia e  
chuva a favor da pecuária

MPrado: organizações exponenciais ditam o futuro

# Colosso

A marca que oferece um colosso de resultados.

Com mais de 1 bilhão de tratamentos, Colosso é sinônimo de confiabilidade e segurança no tratamento de parasitas externos através de suas formulações e concentrações diferenciadas. Uma família inteira de soluções pronta para alavancar seus resultados. Colosso, aprovado por Leandro Baldissera.

*Leandro Baldissera*





Olá!

Meu amigo leitor, seja sincero: 2018 foi um ano que parecia sem fim, não? Vivemos dez meses inteiros com a economia indecisa, na balança das notícias políticas, policiais, e com a oscilação violenta do câmbio.

O Agronegócio tomou posição firme e se envolveu com as eleições federais e estaduais como nunca. Porém, ao mesmo tempo, não deixou de trabalhar pesado.

Pois, afinal, o ano chegou ao fim. E com um ótimo saldo. O País segue animado para quatro anos de reformas, que coloquem a economia no trilho do crescimento forte e sustentável.

E o Agro alcança, novamente, um bom número. Quase 4% de elevação do Produto Interno Bruto (PIB). Isto sobre um excelente 2017. É mais do que o dobro do PIB nacional geral.

E a Revista AgroRevenda inicia essa nova jornada junto com você. Com otimismo e mostrando vários casos que comprovam a incrível competência da indústria, do produtor e do revendedor de insumos do Agro Brasil.

Trazemos a opinião de especialistas e personalidades sobre as perspectivas para o mercado nacional e internacional em 2019.

Mostramos o grau de excelência atingido pelas empresas na oferta de tecnologias para o pecuarista nutrir seus rebanhos nas chuvas sem perdas e aproveitando ao máximo o poder da boa pastagem.

E você confere as diversas ações e os eventos e lançamentos das corporações para colocar na prateleira do varejo o que há de mais moderno e eficiente em inúmeras regiões do País: São Paulo, Campinas, Piracicaba, Atibaia, Ribeirão Preto. São as equipes do Grupo Publique rodando o Brasil sem parar.

Na entrevista especial, a experiência e os sete anos de dedicação e trabalho do "Caio" (Luiz Carlos Corrêa Carvalho) à frente da Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG). Ele falou à Revista AgroRevenda pouco antes de passar o comando da entidade para o engenheiro de alimentos Marcello Brito, que assumiu em janeiro de 2019.

E mais. Os profissionais que comandam as entidades regionais de vendas agropecuárias. A festa dos 70 anos do Grupo Matsuda. O aniversário de vinte e oito anos de atuação da Andav e o avanço das organizações exponenciais.

Aproveite!  
Desejo a você um feliz e produtivo 2019!  
Tenha uma boa leitura!

**Carlos Alberto da Silva**  
PRESIDENTE DO GRUPO PUBLIQUE E PUBLISHER  
DA PUBLIQUE EDITORA



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

## AgroRevenda

**EDITOR:** Riba Velasco | MTb 2.368

**REPORTAGENS:** Riba Velasco | MTb 2.368  
riba@publique.com  
(11) 9.7083.7862

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

**AGRO JORNALISTA E GESTOR DE WEB E MÍDIAS SOCIAIS:** Cairo Rodrigues | MTb 3.477/GO  
assessoria@publique.com  
(11) 9.8905.3928 | Skype: cairo@publique.com

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

**AGRO EXECUTIVA DE VENDAS:** Karla Bordin  
karla@publique.com  
(11) 9.8863.1675 | Skype: karla.bordin

**AGRO DIRETOR DE CRIAÇÃO:** Gutche Alborgheti  
gutche@publique.com  
(11) 9.9108.0856 | Skype: gutche.alborgheti

**AGRO DIRETOR DE ARTE:** João Arthur Cavalcanti  
joao@publique.com  
(19) 9.9824.3081 | Skype: joao\_arthur\_cavalcanti

**AGRO GESTORA DE CONTAS:** Priscila Pontes  
priscila@publique.com  
(11) 9.9382.1999 | Skype: priscila\_bastazin

**AGRO ATENDIMENTO BANCO DE IMAGENS, EVENTOS E MÍDIAS TRADICIONAIS:** Paulo Bonanni  
porangaba@publique.com  
(11) 9.9402.7078 | Skype: paulohsbonanni

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

**IMPRESSÃO:** Gráflar

**DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA:** A 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 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.

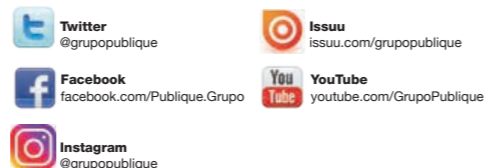
**ADMINISTRAÇÃO:** Caixa Postal 85 - CEP 18260-000  
Estrada Municipal Bairro dos Mirandas, s/n  
Porangaba, SP - Brasil • (11) 3042.6312  
www.publique.com • publique@publique.com  
www.agrorevenda.com.br • agrorevenda@agrorevenda.com.br

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



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

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



# LEITE É BOM COM TUDO, AINDA MAIS COM PARCERIAS DE SUCESSO.

A INICIATIVA QUE VALORIZA O SEU TRABALHO E INCENTIVA O CONSUMO DE LEITE AGORA TEM UMA PÁGINA PRÓPRIA NO FACEBOOK E UM SITE TOTALMENTE RENOVADO, COM UMA ÁREA INTEIRA DEDICADA À DIVULGAÇÃO DE VÍDEOS, MATÉRIAS E INFORMAÇÕES SOBRE MERCADO, NEGÓCIOS E PRODUÇÃO.

ACESSE [WWW.LEITEBOMCOMTUDO.COM.BR](http://WWW.LEITEBOMCOMTUDO.COM.BR)

COM VOCÊ TUDO ISSO GANHA MUITO MAIS FORÇA.



INICIATIVA:



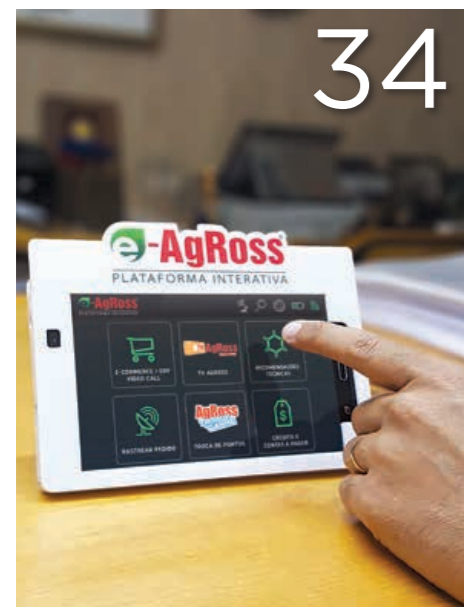
# Flunixinina

A solução da inflamação sem descarte do leite



# 4x1

Combate a febre, dor, inflamação e possui ação antiendotóxica.



34



70



42



08



22

**entrevista**.....08  
Luiz Carlos Corrêa Carvalho

**perspectivas**.....12  
Agro perspectivas 2019

**tecnologia**.....22  
A Tecnologia que vence a chuva!

**negócios**.....28  
Gigante mundial do Agro do Brasil aposta na suplementação a pasto

**lançamento**.....30  
Corteva Agriscience garante um pasto extraordinário

**capa**.....34  
e-AgRoss Plataforma Interativa

**história**.....42  
Matsuda rumo ao século XXII

**radiografia**.....46  
O retrato da Pecuária Brasil 2018!

**espaço DSM**.....50  
DSM - A escalada da Revenda Amiga

**espaço Ourofino**.....52  
Agrorrevendas mineiras incentivam a indução à lactação

**espaço UCBVET**.....54  
Para a UCBVET, a valorização de seus parceiros é fundamental

**conquista**.....56  
Biogênese Bagó conquista selo Great Place to Work

**sucessão**.....58  
Holding familiar e o planejamento da sucessão no agro

**espaço Markestrat 1**.....60  
O papel do novo vendedor no mercado agro - 1ª Parte

**espaço Markestrat 2**.....62  
Seria melhor já ir se acostumando a um câmbio de R\$ 3,20?

**perfil**.....64  
José Rafael Lisboa Tanajura

**na revenda tem!**.....66  
Comprometimento total das lideranças com o agronegócio!

**revenda da vez**.....68  
Uma Aliança vitoriosa no Vale do Itajaí

**mprado**.....70  
Organizações exponenciais

**caderno prateleira**.....73  
Lançamentos de produtos

**comemoração**.....76  
ANDAV completa 28 anos e intensifica representatividade

**espaço Cepea**.....78  
O ânimo tradicional dos revendedores com a campanha da aftosa

**feiras | eventos**.....80  
Acontecimentos que agitam o setor

**por onde andamos**.....98

## Luiz Carlos Corrêa Carvalho - Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG)



“Precisamos de mais gente defendendo o Agro Brasil no exterior”

Ele comandou a Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG) durante sete anos. E inicia 2019 passando o bastão da presidência da entidade para o engenheiro de alimentos Marcello Brito. Poucos profissionais respiram os assuntos do campo como o chamado “Caio”. Engenheiro-agrônomo, Luiz Carlos Corrêa Carvalho nasceu em Piracicaba e formou-se na faculdade da mesma cidade, a ESALQ – USP, uma das cinco melhores do

planeta. Depois, mergulhou fundo em cana, álcool, energia. É Diretor da CANAPLAN, empresa privada que atua em consultoria e projetos para o setor sucroalcooleiro, executivo de Relações com o Mercado das usinas do Grupo Alto Alegre S/A e sócio da Bioagência, empresa que comercializa açúcar e etanol nos mercados interno e externo. Integra o conselho de inúmeras entidades, como Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), União dos Produtores

de Bioenergia (UDOP), União da Indústria de Cana-de-Açúcar (ÚNICA) e Sindicato da Indústria do Açúcar no Estado de São Paulo (SIASP). E ainda encontra tempo para dirigir a Academia Nacional de Agricultura da SNA, desde março de 2015. Mas não parou por aí. Já foi executivo de organizações públicas e privadas ligadas à agroindústria canavieira, de 1985 a 2002. Presidiu a Câmara Setorial da Cadeia Produtiva do Açúcar e do Alcool, do Governo Brasileiro. Caio tem vários artigos publicados, é co-autor de livros setoriais no Brasil e no exterior, profere palestras em vários congressos e reuniões nacionais e internacionais, além de deter vários prêmios.

À frente da ABAG, Luiz Carlos foi uma das vozes mais poderosas na luta pelos principais desafios do segmento. Agregar valor aos produtos, encontrar novos parceiros comerciais internacionais, integrar um Mercosul mais atuante, melhorar a comunicação do setor. O homem de sorriso fácil não perde a energia para o trabalho nem mesmo quando comenta a perseguição sofrida pelo Agro Brasil no País e no exterior. “Impedir a exportação de animais vivos é uma decisão tão inacreditável que dá vontade de bater em alguém. Fico bravo com o assunto só de falar. Não podemos permitir, vamos conversar com autoridades, deputados, para apoiar o pessoal da pecuária”, desabafou com bom humor, mas mantendo sempre a serenidade. Para ele, os agentes da cadeia produtiva agrícola e pecuária do País precisam interferir mais nas decisões, estar ao lado dos agentes públicos na defesa dos seus interesses. Mas ele acredita em um futuro promissor para a fazenda brasileira. “A confiança vai voltar. Inflação baixa, taxa de juros baixa, o País voltando a ser normal, com um presidente equilibrado, uma

administração que traga confiança aos agentes econômicos”, comentou.

A Revista AgroRevenda encontrou Caio na correria de 2018, falando com jornalistas, no último ano de comando da ABAG, durante o tradicional evento promovido pela associação, na capital paulista. Mais uma vez, uma aula de como pensar boa Economia, produzir Agropecuária eficiente, trabalhar pelo País.

**AgroRevenda** - A China é um grande importador de commodity e todos os países querem comprar commodity e trabalhar com produtos de maior valor agregado. Como o Brasil pode amarrar essa situação de modo a ter uma política de agregar valores aqui dentro e fugir da situação de fornecer matérias básicas aos outros competidores?

**Luiz Carlos Corrêa Carvalho** - É a grande questão que nos persegue. Mas temos uma situação excepcional e todos sabem. Somos um país que produz a biomassa mais barata do mundo, disparado. Portanto, na medida em que entramos na chamada economia verde, baseada essencialmente na biomassa, é claro que as oportunidades de agregação de valor e de exportações são realmente fantásticas. Nos vários segmentos. Esse potencial existe. Nossa grande questão é como fazer isso. É uma questão de confiança. O capital que vem para cá precisa de segurança, em prazo longo, de que vai receber as vantagens de um país que tem a base industrial de custo baixo. A política de ‘stop-and-go’ do Brasil só traz incertezas. Porém, esperamos que a confiança volte a partir de 2019. Inflação baixa, taxa de juros baixa, o País voltando a ser normal, com um presidente equilibrado, uma administração que traga confiança aos agentes econômicos.

**AgroRevenda** - Nos casos de litígio com outros países, como no frango e açúcar com a China, qual a postura ideal do Brasil?

**Luiz Carlos Corrêa Carvalho** - A Linha da ABAG é que temos que acionar a OMC (Organização Mundial do Comércio) sempre. Porém, na Organização, trata-se de um Estado contra outro Estado. Nas últimas ações de que participamos, como no caso da Tailândia e do açúcar, quando eles praticavam dois preços totalmente diferentes no mercado interno e externo, eles recuaram e hoje estão junto com a gente, contestando a Índia e a China. O que devemos fazer sempre é mostrar claramente nossas posições. Foi assim que conseguimos vencer. É claro que no caso da China é diferente porque eles são grandes negociadores. Mas são mecanismos que temos que enfrentar, temos que estar preparados para isso. O que defendo é uma proatividade. O Brasil, de fato, colocar-se no mundo com o peso geopolítico de quem defende a segurança alimentar. Estar negociando muito antes de ter um problema na OMC. De forma aberta, ativa, até pela relevância e pelo peso que temos. E a nossa associação precisa apoiar os setores produtivos brasileiros e ouvi-los sobre a melhor posição a tomar em diversos contenciosos.

**AgroRevenda** - O Brasil exporta cada vez mais produtos agrícolas. Só no caso do algodão, aumentamos a produção e vendemos 80% deste volume. Mas como andam nossas relações comerciais com os países mais representativos?

**Luiz Carlos Corrêa Carvalho** - A questão do algodão é uma onda até porque não temos uma política definida de acordos comerciais. Nos últimos anos, só fechamos com países insignificantes, como Emirados Árabes,

Egito e Palestina. E temos muita competitividade. Veja o milagre do milho, a safrinha que virou safrão e a tecnologia. É o espetáculo brasileiro. O algodão só era plantado em São Paulo e no Paraná e foi para a região Centro-Oeste. A indústria têxtil foi se deteriorando com o tempo, mas os custos de produção lá fora, que são bem menores, propiciou que mandássemos nosso algodão para lá. É isso, o Brasil tem potencial para produzir de acordo com a demanda mundial.

**AgroRevenda** - Os países do Mercosul interessam?

**Luiz Carlos Corrêa Carvalho** - Certamente. Precisamos ampliar as exportações. E as importações também, o que é uma questão polêmica. É um ponto muito importante quando citamos a balança comercial brasileira. Muitos setores industriais ficam fechados e isto bloqueia o avanço e o progresso de diversos outros segmentos. Isso tem que ser olhado na origem, como chega, produtividade e, então, tomarmos as ações com base em dados e análises. Sobre o Mercosul, é importante que entendamos que vivemos muitos anos numa linha completamente equivocada, principalmente Argentina e Brasil, cada um de um lado. Precisamos deste grupo dos países do Sul, um trabalho constante, conversamos sobre isso com o setor privado e os governos, analisando todas as oportunidades, na Europa, Ásia, as novas realidades. O México é outro exemplo que conversamos, para melhorarmos o ambiente latino-americano como um todo. Sempre dependendo dos humores do Trump (Donald Trump, presidente dos Estados Unidos), para onde ele vai. Mas entendo que os países do Cone Sul estão mais preparados para aprovar um Mercosul o mais rápido possível. Há coisas entre

nós que não podemos entender, como o caso do nosso açúcar na Argentina. São reações locais, que precisamos remover, enfrentar, derrubar e acelerar os produtos do Mercosul. Temos esperança agora, quando os governos se aliam. É através do Mercosul que as coisas acontecem. É essencial para a gente que permaneça assim.

**AgroRevenda** – Agora que o País elegeu o novo presidente, quais as maiores reivindicações da ABAG?

**Luiz Carlos Corrêa Carvalho** - Temos uma lista enorme. E sintetizamos em seis eixos. O primeiro é o da segurança jurídica. O Brasil frente à demanda global e macroeconomia e reformas. O segundo é governança, crédito, renda, política de preços e crédito. O terceiro é mercado, protecionismos, arcabouço regulatório e capacidade de competir. O outro é inovação, não só regulatória. Preocupação de vários, mais de recursos, e também voltada à defesa sanitária. A questão da indústria, reforma tributária e a gestão do agro em treinamentos, sistema cooperativista. O eixo de sustentabilidade, energia, Renovabio, Rota 2030. O eixo sustentável de insumos, com toda a plataforma de biomassa barata. Tem a questão da imagem do Agro, como estamos conversando com a sociedade, como passamos nossos valores, temos de ser mais objetivos. E a questão da logística, que é o grande gargalo do nosso segmento.

**AgroRevenda** – Por falar em imagem, como o senhor acompanhou a questão da proibição do uso de produtos à base de glifosato?

**Luiz Carlos Corrêa Carvalho** - Certamente o juiz está equivocado e isto já foi revogado em parte. É impossível fazer agricultura sem um produto assim. Principalmente

este, que ataca os primeiros matos. E, se não caísse a decisão, seria o fim do plantio direto e o aumento de problemas sérios ambientais. A retenção de carbono está ajudando o ambiente. Foi uma decisão lamentável, de pessoas que desconhecem os fatos sobre determinados pontos. É o caso de especialistas serem consultados. Estamos brincando com o que não se conhece. Nossos principais orgulhos e trunfos são a Integração e o Plantio Direto, que dependem de insumos fundamentais. Há uma implicância de algumas autoridades com o nosso setor. É o caso, também, do frete mínimo. Oras, tabelamento agora? É voltar para trás.

**AgroRevenda** - O mesmo com o caso da exportação de animais vivos?


**Luiz Carlos Corrêa Carvalho** - Exatamente. É uma decisão tão inacreditável que dá vontade de bater em alguém. Não podemos permitir, vamos conversar com autoridades, deputados, para apoiar o pessoal da pecuária. Temos que esclarecer a mídia em geral sobre a importância da exportação de gado em pé pelo estado de São Paulo. Fico bravo com o assunto só de falar. O susto foi tão grande que demoramos para reagir. São questões como a do laço do bezerro, que quiseram proibir. Descobriram, agora, que o peão vai ao pasto e precisa laçar o animal. Essas coisas precisam ser equilibradas.

**AgroRevenda** - A comunicação do Agronegócio permanece sendo um problema?

**Luiz Carlos Corrêa Carvalho** - A situação melhorou demais. Tem o ambiente interno das cidades. Sempre foi, para nós, um questionamento complexo, porque todos se esquecem de que somos do Agro, São Paulo é um estado que fez riqueza na zona

rural. O segundo ponto é a pressão de grupos interessados em traçar uma imagem negativa do setor. Teve um congresso nosso em que o tema foi levantado pelo diplomata Marcos Azambuja. Uma coisa é comunicação e outra é disputa. O Brasil é um perigo para muitos. A Apex Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) é um caminho interessante. Precisamos ter mais gente lá fora trabalhando isso. É um caminho complexo, principalmente nas vezes em que a OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) e a FAO (Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura) fazem um estudo e dizem que o Brasil precisa crescer muito para atender às necessidades do planeta. Aí, as pressões começam.

**AgroRevenda** – As entidades do Agro não têm força?

**Luiz Carlos Corrêa Carvalho** - Eu costumo brincar que, para a ABAG ter força e representação semelhantes à de uma FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), precisa ter um prédio como o da FIESP ou a FIESP ficar do nosso tamanho. Não acreditamos que aumentando os quadros vamos conseguir resolver o problema. Conversamos com o Itamaraty e achamos que devemos participar mais, o setor privado incluído. Precisamos estar ao lado das negociações governamentais, como outras nações fazem. Tem um processo de amadurecer esta relação e tenho esperança de que isso vai ocorrer. A Argentina mesmo sempre fez isto muito melhor no plano externo. Mas são coisas passadas e estamos correndo atrás. Estamos amadurecendo essa relação. Tanto internamente como com outras nações. O objetivo é irmos melhorando nossa representação. 

“A cadeia produtiva precisa estar ao lado das negociações governamentais, como ocorre com outras nações. Tem um processo de amadurecer esta relação e tenho esperança de que isso vai acontecer.”



**Luiz Carlos Corrêa Carvalho**

- Nasceu em Piracicaba | 1951
- Engenheiro-Agrônomo | ESALQ – USP
- Especialização em Agronomia e Administração Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (USP) Vanderbilt University (USA)

#### OCUPAÇÕES

- Diretor da CANAPLAN, empresa privada que atua em consultoria e projetos
- Executivo de Relações com o Mercado das usinas do Grupo Alto Alegre S/A
- Sócio da Bioagência
- Integrante do Conselho Superior do Agronegócio | FIESP
- Integrante do Conselho da União dos Produtores de Bioenergia (UDOP)
- Integrante da União da Indústria de Cana-de-Açúcar (UNICA)
- Integrante do Sindicato da Indústria do Açúcar no Estado de São Paulo (SIASP)
- Presidente da Academia Nacional de Agricultura da SNA desde março de 2015

#### POR ONDE PASSOU

- Executivo da PLANALSUCAR, IAA, CENAL, AIAA e UNICA | 1985 a 2002
- Presidiu a Câmara Setorial da Cadeia Produtiva do Açúcar e do Alcool
- Conselheiro do Centro de Tecnologia Canavieira | 2004 – 2007
- Conselheiro da Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz | 2004 – 2007

#### PRÊMIOS

- Walter Accorsi | ESALQ
- Medalha Fernando Costa | Associação dos Engenheiros-Agrônomos do Estado de São Paulo
- Fundação Bunge 2007 | Vida e Realização – Categoria Agroenergia
- SAE Brasil 2008 | Categoria Máquinas Agrícolas
- Engenheiro-Agrônomo do Ano 2011 | Associação dos Engenheiros - Agrônomos do Estado de São Paulo
- IAC 2013 | Instituto Agronômico de Campinas - Categoria Personalidade do Agronegócio

Esalq Show  
Confira a entrevista com Luiz Augusto Nussio, Diretor da Esalq/USP, para o programa Fala Carlão.  
Curta a página e tenha acesso a outros vídeos do evento.



# Agro perspectivas 2019

Qual o país e a economia que os revendedores de insumos agropecuários vão enfrentar no novo ano?



Um presidente eleito com o apoio irrestrito do Agronegócio brasileiro, como nunca se viu na história do País. Uma economia que ainda rasteja, mas com um Produto Interno Bruto (PIB) positivo, com crescimento em torno de 1,4% em 2018. Um ambiente de negócios favorável depois da saída do Partido dos Trabalhadores do Palácio do Planalto.

O nome consagrado de Tereza Cristina no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Exportações em alta, mundo crescendo e provável recorde na safra 2018 / 2019. Cenário certamente alentador para quem atua enfiado bem no meio da cadeia, entre a indústria de insumos e os pecuaristas e lavradores do campo. E que acalenta mais investimentos em novas tecnologias. Apesar de

existirem elementos que não ficam totalmente nas mãos dos agentes da cadeia produtiva.

"Independentemente de qualquer cenário, a tendência é que o Agro vá viver uma época de manutenção e até de ampliação dos investimentos em tecnologia. Em todos os segmentos.

Porém, a Pecuária tem um gap por causa



Alcides Torres

das margens menores que marcam o negócio nos últimos anos, por conta do aumento nos custos de produção. E o fator fundamental que vai interferir nos negócios é o câmbio. Tudo o que ocorrer no Agro vai ser consequência da variação do dólar", aposta André Pessoa, diretor da Agroconsult Pecuária. A aposta em tecnologia também está no radar de Paulo Pimentel, gerente de Marketing para o segmento de pastagem na Corteva Agriscience. A empresa vai ter um ano de consolidação como Corteva e as várias marcas lançadas desde o início de 2018. "2019 vai ser muito especial.

Estamos com portfólio renovado e quase mil pessoas no campo, levando informação e tecnologia às fazendas. Vivemos uma grande disputa entre empresas produtoras de sementes, porém, nosso produto encaixa bem no manejo produtivo do pecuarista. É uma tecnologia mais simples e eficiente, além de ser única no mercado. Até 2020, estamos muito otimistas. Vamos ajudar a aumentar a produção de carne em menos área e liberar outras para a Agricultura. Temos observado na Pecuária uma evolução constante nos últimos cinco anos. E a adoção maior de tecnologia, até mesmo por conta dos problemas enfrentados pelos produtores.

"A expectativa é de um ano melhor, um futuro mais positivo"

Não é uma tomada de decisão por conta própria, mas a única maneira de vencer os desafios e permanecer no negócio, aumentando a produtividade. E vai continuar assim no futuro", analisa. O segmento de sementes realmente vive um boom que deve marcar época. "A indústria agrícola está passando por um processo de consolidação, relação econômica do agronegócio brasileiro e mundial. Em todos os setores, para o aumento de margem e a melhoria de sinergia. A saída é atuar próximo ao distribuidor, para que haja mais resultado positivo na consolidação de alguns canais, beneficiando



André Pessoa, Agroconsult Pecuária

"Tudo o que ocorrer no Agro vai ser consequência da variação do dólar"



Paulo Pimentel, da Corteva Agriscience

"A gente observa na Pecuária uma evolução constante nos últimos cinco anos"

indústria, varejo e produtor rural. Aumentar o lançamento de produtos, otimizar o investimento, empregando novas genéticas. Focar em entrega de qualidade ao produtor", examina Frederico Barreto, líder de Marketing Sementes da Corteva Agriscience. Ele enfatiza que vencerá a batalha quem estiver lado a lado com o empreendedor rural. "Temos duas marcas. Uma muito tradicional, a Pioneer, com mais de 40 anos de

Brasil, e a Brevant Sementes, lançada em 2018 para aumentar o espectro de atuação no mercado. Temos todos os meios que o agricultor desejar. Unimos tradição, portfólio amplo e versátil, atuando ao lado de uma rede especial de distribuição de insumos, os mais importantes”, afirma animado.

Uma postura que também embala outro nome tarimbado do mercado, a Basf, que há seis meses negociou a parte de sementes da Bayer. “Estamos agora com sementes de soja e algodão no Brasil e de canola no exterior. E escoamos 30% dos produtos pelas revendas agropecuárias. Temos uma rede no varejo já formada, há



Frederico Barreto, da Corteva Agriscience

“Atuar ao lado de uma rede especial de distribuição de insumos”

mais de vinte anos, e um plano de desenvolvimento para elas. Treinamento de funcionários, gestão, sistemas de informática, para o revendedor evoluir junto com o mercado. Elas precisam estar na mesma velocidade

dos produtores e da indústria. Fazer mais que relacionamento”, destaca Marcelo Ismael, Diretor de Marketing Estratégico da Basf para América Latina, engenheiro-agrônomo e 28 anos de mercado. Ele ainda analisa que a competitividade no Agro está aumentando porque as empresas ficam mais fortes. “O setor avança com gente muito experiente no negócio, nível de investimento maior em pesquisa e desenvolvimento. A Basf vai passar para um bilhão de euros em novas tecnologias. E acreditamos que isso vai ser decisivo para ganhar o produtor. Temos competitividade, eficiência e, com novas moléculas e sementes, o agricultor brasileiro vai ficar mais produtivo”, completa Marcelo.

Outro setor que está de olho neste panorama é o de crédito. O Bradesco, líder entre os bancos privados na comercialização de crédito rural, com carteira de mais de R\$ 20 bilhões, promete avançar ainda mais nas linhas de financiamento. “Os nossos resultados são excelentes. Estamos buscando tecnologia para o produtor final, dando suporte para os gerentes atenderem bem, participando de todos os momentos de crescimento deste setor tão importante”, atesta Rui Pereira Rosa, Superintendente de Agronegócio do banco. O Bradesco



Marcelo Ismael, da Basf



Luiz Carlos Trabuço Capi

é o maior repassador de recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) ao agro e faz parte da Rede ILPF, estratégia que integra diferentes culturas para aumentar a produtividade do setor de maneira sustentável. “O agronegócio vai ser fundamental para darmos uma virada neste ambiente de baixo crescimento econômico. E o banco tem no setor um grande pilar de atuação, financiando e apoiando empresas e produtores”, reforça Luiz Carlos Trabuço Capi, presidente do conselho de administração do Bradesco. “Temos representatividade neste segmento, está em nosso DNA. O Brasil só cresce em função do Agro”, complementa Octavio de Lazari, Presidente do Bradesco.

“Com novas moléculas e sementes, o agricultor brasileiro vai ficar mais produtivo”

“As commodities são irreversíveis. Independentemente de guerra comercial”

Tanto sucesso faz crescerem os olhos da concorrência. Um bom exemplo é o Santander Brasil, maior banco estrangeiro no País, que definiu seis novos municípios para sedes de novas lojas agro, em quatro estados. “É um modelo que tem se mostrado o melhor caminho para atender os agricultores e a estratégia tem tido resultados acima do esperado. Das 16 inauguradas em 2017, três estão se transformando em agências tradicionais, ajudando no movimento de interiorização do banco. Elas são fundamentais, principalmente onde o banco tem menos presença física, ou seja, nas regiões Norte/Nordeste e Centro-Oeste”, revela Carlos Aguiar, Diretor de Agronegócios do Santander, cuja carteira agro se aproxima dos R\$ 15 bilhões. “O custo do crédito agrícola está no mesmo nível da Taxa Selic e isso é saudável. Não sabemos se vai cair ainda mais. Porém, com taxas de um dígito, devemos ter acesso mais fácil para o crédito”, acrescentou.



Carlos Aguiar, do Santander

Mas não é só o mercado interno que anima o ‘campo verde-amarelo’. Para muitos especialistas, as exportações vão seguir com receitas ainda maiores.

“Vender lá fora é a palavra-chave para o Brasil, independentemente da situação política e econômica aqui dentro. As vendas externas são fundamentais para o Agronegócio. Temos o que vender e precisaremos vender. Tenho tranquilidade sobre este tema”, declara o empresário Roberto Betancourt, Presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação Animal (SINDIRAÇÕES)

“Vejo como bastante positivo o cenário. Passamos um 2018 com algumas incertezas, principalmente no câmbio, que traz aspectos positivos e negativos. A exportação ganha competitividade enquanto o custo de produzir fica maior. Mas fomos bem, principalmente na Pecuária,

“Futuro de acesso mais fácil para o crédito rural”



Maurício Graziani, da Phibro

onde atuamos mais intensivamente. E todas as proteínas podem evoluir muito até 2020. Tanto que estamos trazendo novos produtos, assim como em 2018, quando passamos a atuar na Aquacultura.

E já no começo de 2019 vamos apresentar uma novidade para pecuária de corte, assim como em aves e suínos”, concorda Maurício Graziani, presidente da Phibro Saúde Animal. E nem mesmo a guerra comercial entre Estados Unidos e China desanima os atores do agro. “As commodities são irreversíveis. Independentemente de guerra comercial, aquilo falta no dia seguinte nas mesas das famílias.

Contamos com uma liderança reformista, que agregue as pessoas, seja inspiradora. O Brasil precisa ser mais confiante no futuro e em nossas possibilidades”, pede Luiz Carlos Trabuço Capi. “Guerras comerciais sempre existiram e existirão. O que o Brasil precisa ter em mente é negociar muito bem porque temos o que os outros não têm, que é clima, terra e água. Nosso país vem aprendendo, mas pode ser muito mais ativo nesta questão”, conclui Maurício Graziani.



# O Desafio chamado Brasil

Encontro dos Analistas da Scot Consultoria revelou: o mundo vai seguir crescendo. E o Brasil também, desde que faça as reformas necessárias



O futuro nunca foi tão fácil de enxergar. A economia brasileira melhorou em dois anos, voltou a crescer, vai manter essa tendência, mas num ritmo máximo de 2,5% ao ano. O governo precisa gastar menos, arrecadar mais, mudar a Previdência e acelerar a produtividade. Os estados e municípios devem fazer a mesma lição de casa. E o mundo vai seguir crescendo, mas com o comércio internacional sofrendo oscilações.

Uma arrancada inicial vigorosa do Governo Bolsonaro vai ser importante para sinalizar uma rota de correções e reformas. Principalmente em um ambiente externo positivo, mas que vai permanecer marcado pela guerra comercial capitaneada pelos gigantes americanos e chineses. Em resumo, uma gangorra. Mas que vai teimar em ficar no alto, na visão dos especialistas reunidos durante uma manhã de novembro, em São Paulo, no Encontro

dos Analistas, promovido pela Scot Consultoria. André Perfeito, da Spinelli Corretora de Valores. Décio Zilberstajn, especialista em Agronegócio e professor da Universidade de São Paulo (USP). Erica Gorga, também da USP. Pedro Parente, executivo da BRF, maior exportadora de carne de frango do planeta. Sandro Cabral, do Insper. E Zeina Latif, da XP Investimentos. Cérebros que pensam e analisam o Brasil a cada dia. **AR**

## DÉCIO ZILBERSTAJN

“Há, atualmente, grande concentração de segmentos no agro, como fertilizantes e sementes, que não merecem a devida atenção do agro brasileiro. E que diminuem a importância de um fator decisivo dos negócios capitalistas, que é a concorrência pelos mercados.”

## ZEINA LATIF

“A economia brasileira não vai ter uma retomada com o novo Governo. As mudanças positivas já começaram, no Governo Michel Temer, com várias decisões corretas, como reforma trabalhista, lei do controle de gastos e destravamento de questões envolvendo a exploração do petróleo na região do pré-sal.”

“Tenho confiança de que a equipe econômica vai tratar da questão do tabelamento do frete. É um contrassenso sob vários pontos de vista. Uma aposta em ineficiência.”

## ANDRÉ PERFEITO

“O Governo deve focar as questões importantes para o País. E, certamente, entre elas não estão polêmicas, como escola sem partido e mudança da embaixada brasileira em Israel.”

“Temos que negociar com todo mundo. Estados Unidos, Europa, Chile, Mercosul. Sempre foi nossa tradição e o Brasil vai ganhar com isso.”

## SANDRO CABRAL

“Ferrovia para o Agro brasileiro é fundamental. Mas precisamos definir várias questões da regulação, como passagem entre estados, licenças ambientais etc. Tanto que hoje, depois da privatização, as cargas transportadas estão em volume menor do que na época das estatais.”

## PEDRO PARENTE

“O custo de ser uma empresa 100% estatal é muito alto para o País, até mesmo devido ao grande número de entidades reguladoras que atuam sobre ela. Deve ficar nas mãos

do governo, somente aquelas que são fundamentais. E o caso Petrobrás merece bastante reflexão.”

“Temos que lutar para manter os nossos preços de produtos agropecuários de menor custo, para mantermos nossas exportações sempre crescentes.”

“A política do Itamaraty deve voltar a ser preponderantemente equilibrada. E, dada a importância do Agro do Brasil, temos que pensar no número muito pequeno que temos de especialistas espalhados pelo mundo atuando em nosso nome.”

“Se pensarmos na inflação dos últimos anos, o dólar poderia estar hoje cotado a mais de cinco reais. É difícil para os economistas falar em câmbio, normalmente erramos bastante nas previsões. Mas penso que devemos ter um patamar em torno de R\$ 3,8 durante um bom tempo.”

“A agenda de reformas é dura, enfrenta dificuldades gigantescas. Por isso mesmo, não é só uma questão de vontade e ação políticas. A sociedade brasileira é contra a maioria das reformas. Todo mundo gosta de proteção, privilégio. Como o dinheiro acabou, pode ser um trampolim para efetivarmos a agenda de mudanças. Finalmente, estamos discutindo.”

“Nada muda por causa de mentalidade. É tudo baseado em prática, legislação, regras claras, olhar jurídico sobre os temas. É assim nos países mais avançados do planeta, como Estados Unidos e Inglaterra.”

“Os sinais são muito importantes. Quem vai botar dinheiro aqui dentro faz contas, vê lei, atuação do Ministério Público, regulatórios, aprovação de licenças. Se não estiver seguro, vai investir na Colômbia, no Peru etc.”

# Um novo ciclo vem aí!

2019 vai marcar mais uma virada na cadeia produtiva da pecuária brasileira

Um ano de custos de produção menores, ótimas exportações e leve recuperação do preço do boi gordo e no consumo da carne pelo brasileiro. Este é o cenário vislumbrado por gente da pesada do segmento, que integrou o painel “Mercado do boi gordo, um novo ciclo se aproxima?”, organizado pela Scot Consultoria durante o Encontro dos Analistas, realizado na capital paulista no fim do ano passado, com mediação do engenheiro-a Agrônomo, diretor e fundador da Scot Consultoria, Alcides Torres. Hyberville Neto e Rafael Ribeiro, da Scot Consultoria. Ivan Wedekin, da Wedekin Consultores. Leandro Bovo, da Radar Investimentos. Sérgio De Zen, do Cepea/ESALQ, e Luciano Pascon, do Frigol.

Para eles, o abate de fêmeas vem crescendo e alterando as características do ciclo pecuário. São abatidas preferencialmente mais novas, melhor acabadas, proporcionando carne de melhor qualidade. Pensando em quantidade de quilos produzidos, o abate já alcança 35% com fêmeas.

Falando em nutrição, o milho teve produção menor em 2018 e o preço da soja permaneceu em alta. Em 2019, vai ter mais milho plantado, garantindo maior oferta, mas a demanda vai seguir firme. Só para etanol, serão utilizadas sete milhões de toneladas até 2022.

Já a soja deve ter safra de até 120 milhões de toneladas, embalada pelo clima favorável. E com Argentina e EUA produzindo mais também. Mas

este mercado, bem mais sensível, vai depender do câmbio e da briga comercial envolvendo China e Estados Unidos. Uma fatia interessante é a do caroço de algodão, que pode ofertar quase três milhões de toneladas nos próximos anos. “O pecuarista deve planejar, traçar estratégias de alimentação e monitorar sem parar”, aponta Rafael Ribeiro.

2019 pode trazer incentivos para o confinamento. Preços futuros apontados no início de dezembro passado, em R\$ 155,00, e boa safra de milho parecem encorajar. Mas é uma opção mais arriscada por causa do milho, cuja segunda safra resulta em preços mais instáveis. O novo ano também vai ser marcado pelo início do fim da vacinação contra a febre aftosa no País, com dois estados do Norte. “É um processo que vai beneficiar o Brasil no futuro. Vai mudar a visão do mercado internacional sobre a nossa carne”, defendeu Ivan Wedekin. “Há riscos e temos que fazer muitos investimentos, trabalhar nas fronteiras, gastar dinheiro com estoque de vacinas. Para mim, como pesquisador, só tiraria a vacina com risco zero”, contrapôs Sérgio De Zen.

Os analistas concordaram que 2018 foi um ano bem complicado para o Boi Brasil. Aves e suínos ficaram mais baratos aqui dentro, principalmente pela Rússia ter fechado o seu mercado.

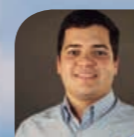
O novo ano traz oportunidades de novos mercados. A própria Rússia, que reabriu, Indonésia e China. E o mercado

interno, que deve melhorar. O mercado internacional é vital para a carne bovina brasileira porque vendemos para 140 países e o crescimento da nossa economia resulta em apenas um terço da evolução. “Por isso, nosso grande dilema é como vai ficar a defesa sanitária da carne brasileira. O mundo precisa confiar em nossa qualidade.

Há uma aplicação mais rígida sobre a legislação, mas há divergência na fiscalização sobre a indústria. Seria bom reformular as leis, com critérios mais práticos e objetivos. Liberando mais cabeças para a exportação. Precisamos modernizar, atualizar a legislação”, alerta Luciano Pascon, do Frigol.

Porém, o futuro também ‘é osso’. As margens são menores, a taxa de juros é bem menor. Para todos. Há perda de competitividade sistêmica da cadeia de carne bovina. Vem um ciclo de alta, mas em níveis bem abaixo do que se desejava. Existem expectativa de preços melhores, custos um pouco mais baixos e exportações crescendo bastante. Mas o câmbio vai afetar mais o pecuarista que investe em tecnologia e já apresenta margens melhores.

“Porém, é importante travar vendas quando o mercado futuro sinalizar bons valores. E investir em produtividade por causa do custo do dólar”, aconselhou Hyberville Neto. Por fim, a exportação de bovinos em pé é outra ótima opção, faz parte do mercado e é um segmento que rende US\$ 1 bilhão para a Austrália, por exemplo.



**Hyberville Neto, da Scot Consultoria**

“Sou otimista. Vamos ter um cenário mais positivo para o escoamento no Brasil e as vendas externas virão fortes. O mercado de boi gordo será mais positivo. Mesmo assim, sempre que possível, o pecuarista deve sair do risco.”



**Ivan Wedekin, diretor da Wedekin Consultores**

“A Pecuária é um negócio de ciclo completo, longo. Exige gestão detalhada. Usa rebanho, terra, benfeitorias e capital de giro. Fatores de produção pedem mobilidade, trabalhando o lucro sem parar.”



**Leandro Bovo, diretor da Radar Investimentos**

“Sou otimista. Temos uma oportunidade de ouro. Uma equipe econômica totalmente alinhada com o que deve ser feito. Depende de Congresso e de Política, mas o time é bom. O mercado externo é muito favorável e o consumo interno deve crescer um pouco. E sabemos produzir.”



**Alcides Torres, da Scot Consultoria**

“Ainda temos muito o que avançar tecnologicamente. E na comercialização também, com a luta para uma Bolsa do segmento atuante. A expectativa é de um ano melhor, um futuro mais positivo.”



**Luciano Pascon, CEO da Frigol**

“Temos potencial para melhorar. Aprimorando a legislação sanitária, a cadeia toda vai ganhar. E avançaremos no mercado. Somos, sim, celeiro, e temos que conduzir isto. O crescimento virá ao longo dos próximos anos.”



**Rafael Ribeiro, da Scot Consultoria**

“O custo de produção vai ficar menor, mas precisamos ficar atentos, acompanhar, mudar a postura quando for positivo.”



**Sérgio De Zen, do CEPEA**

“Sou um moderado otimista, principalmente no longo prazo. Temos um ciclo virtuoso com aumentos de produtividade. Cada vez mais, vale a pena fazer análises de longo prazo. A pecuária está mudando e os ciclos também. A necessidade de investimento em tecnologia é cada vez maior.”



Encontro de analistas  
Confira a entrevista com Sérgio De Zen, do CEPEA, no Encontro de Analistas da Scot Consultoria, para o programa Fala Carão.

A tecnologia certa, no lugar certo.  
Brinco Diazinon: seguro contra quedas  
e fatal contra a mosca-dos-chifres.

Pino e Anilha de  
alta qualidade

Formato Inovador  
minimiza o atrito




Matriz plástica  
reforçada

Bordas abaoladas

Design exclusivo



Para mais informações acesse [www.clarionbio.com.br](http://www.clarionbio.com.br)

   | @clarionsaudeanimal



Consulte sempre o Médico Veterinário e siga suas recomendações.

# A Tecnologia que vence a chuva!

Empresas nunca lançaram tantos produtos para ajudar os pecuaristas a utilizarem bem a época de chuvas, com pasto de qualidade e nutrição mineral planejada e sem perdas



**B**locos, substâncias impermeáveis, aglomerados, partículas encapsuladas. É um verdadeiro arsenal para impedir que as águas de verão, tão vitais para a formação de boas pastagens nas fazendas, acabem roubando parte dos lucros dos pecuaristas que confiam em novas tecnologias e querem mineralizar adequadamente os animais. O Brasil praticamente consagrou a modalidade do boi produzido no pasto e suplementado com nutrição mineral nas chuvas. Porção adicional de alimento já tradicional e exigido durante as secas.

Os especialistas sabem que, se os animais consumirem apenas pasto nas águas, vão produzir menos do que uma boa forragem pode oferecer. Nossas

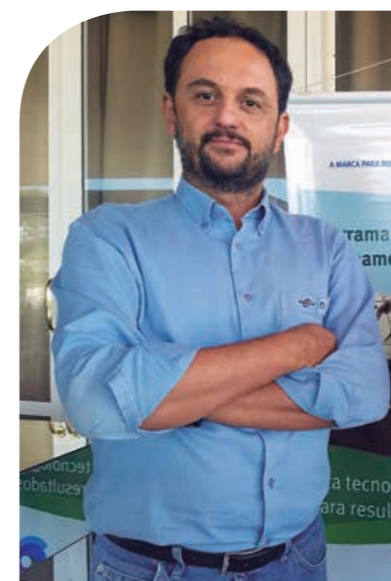
variedades tropicais são deficientes em alguns minerais, notadamente Sódio, Zinco, Cobre, Fósforo, Cálcio, Iodo, Cobalto e Selênio. Porém, a maioria dos produtores ainda enxerga na paisagem exuberante proporcionada por alta temperatura e umidade o suficiente para o bovino encorpar, ganhar musculatura e gordura. E, para piorar, a 'fazenda verde-amarela' está longe de contar com uma estrutura adequada de equipamentos para manejo nutricional adequado. "Dois fatores são fundamentais para a suplementação nutricional nas águas.

A primeira é a metragem de cocho. E instalação boa, no malhadouro, bem localizada, coberta, com proteção lateral e depósito para que o manejo

da reposição seja o mais regular possível. É um ponto-chave. Não pode faltar produto no cocho. Instalação boa faz o processo caminhar bem.

O segundo ponto é a formulação do produto. Uma solução equilibrada para que a gente possa suplementar bem. Os componentes da fórmula do produto têm que ser de alto valor biológico, devem ter qualidade e fazer realmente o mineral proteico-energético resultar em boa nutrição", explica Marcos Baruselli, Gerente de Categoria de Confinamento da DSM, empresa que comercializa os produtos Tortuga, soluções que há décadas são elaboradas com vistas à otimização e ao combate a perdas no verão. "Nossos produtos são formulados com

fosfato bicálcico, de fabricação própria, compostos com cloreto de sódio, um premix de microminerais e um veículo que é o silicato de alumínio, que tem a característica de deixar o produto mais solto. Mesmo que tome chuva e encharque no cocho, ao desidratar, o produto volta em forma de pó e não empedra, nem fica molhado. Permanece muito palatável e bem aceito pelo gado", detalha.



Marcos Baruselli, Gerente de Categoria de Confinamento da DSM

**“O nosso gargalo sempre vai ser a seca. Temos que louvar a chuva”**

O tarimbado Baruselli sabe que suplementação é 365 dias por ano, com as peculiaridades de cada estação. "O nosso maior gargalo sempre vai ser a seca. Agora, temos que louvar a chuva, ela é muito bem-vinda", aponta.

Uma certeza que embala o trabalho de outras companhias históricas na Pecuária do Brasil, como a Connan, única empresa nacional a produzir o próprio fosfato bicálcico, comandada pelos engenheiros-agrônomo Fernando Penteado Cardoso Filho e Eduardo Penteado Cardoso, que deu nova roupagem ao tradicional Manafós (Manah) e lançou o suplemento mineral polinutriente aglomerado, o Aglomerax.

Ele é produzido a partir de um processo que aglomera os nutrientes na mesma partícula e protege o suplemento do empedramento. O cloreto de sódio fica contido no interior das partículas e, por isso, não absorve umidade. Tecnologia 100% brasileira, que não exigiu tratamento químico de proteção e foi testada em experimentos desenvolvidos pela Embrapa Gado de Corte, em Campo Grande (MS). Pesquisa com setenta e duas novilhas tratadas em cochos descobertos e avaliadas em ganho de peso, consumo dos suplementos, perdas por escoamento e empedramento no cocho.

"Suplementos minerais comuns em pó apresentam uma maior superfície exposta ao tempo e absorvem umidade pela presença do sal comum desprotegido. As partículas finas também podem impregnar nas mucosas dos animais e causar irritação. Após quase um ano de trabalho e análises internas, definimos a nova marca, ressaltando a força da Connan e a sua responsabilidade no agronegócio nacional. Mantivemos sua fórmula e reforçamos os resultados obtidos no campo ao longo de duas décadas de mercado. Aglomerax oferece ao suplemento maior homogeneidade, reduz drasticamente o desperdício, tornando o sistema produtivo mais rentável e sustentável.

Por ser aglomerado e mais pesado do que os produtos em pó, perdas pela ação do vento são minimizadas, além de reduzir a irritação à mucosa dos animais por inalação", reforça o Gerente Técnico e de Marketing da Connan, Marcio Bonin. Ele ainda afirma que a forma de apresentação faz do produto um suplemento mais eficiente, pois é necessária uma quantidade menor de produto por quilograma de ganho de peso. "Aglomerax rende até 16% a mais e propicia a expressão genética do animal e o melhor desempenho permitido pelo potencial da pastagem. São benefícios reais em uma atividade com margens apertadas, em que não se pode arriscar a perder. Temos



Marcio Bonin, da Connan

**“Reforçamos os resultados obtidos no campo ao longo de duas décadas de mercado”**

muitos clientes que nos acompanham desde o lançamento da tecnologia e sempre nos reportaram excelentes índices reprodutivos, de ganho de peso e produção de leite em seus respectivos rebanhos”, finaliza Bonin, antes de anunciar que a empresa está na quarta geração de trabalhos para o aprimoramento da tecnologia. “Queremos entender sua performance em diferentes tipos de aplicação e desafios encontrados nas fazendas, gerando informações relevantes para os produtores”, emenda.

E a aposta das empresas nesse sentido não para, com inovação máxima, incluindo os formatos das novas tecnologias. A Minerthal, empresa com 44 anos de atividades em corte e leite, lançou há dois anos a linha MinerBlock, blocos retangulares de 25 kg.

Produtos com aditivo melhorador de desempenho em suplemento mineral, proteico águas, seca (com ureia), proteico seca e energético. Blocos que prometem vantagens, como vencer a baixa frequência de reposição de suplemento, uma vez por semana ou a cada 10 dias, poupando custos com mão de obra

e combustível. Basta retirar o produto da caixa de papelão e colocar em uma superfície protegida no pasto sob um estrado, tábua, lona ou tambor. Promete redução de perdas e sabor atrativo graças à presença de melação, farelos e sal branco. “A tecnologia tem a validação da Universidade de São Paulo, que comprovou uma performance 14,6% superior do suplemento em bloco aditivado em relação à suplementação convencional, com um incremento de ganho de peso de mais 100 gramas por cabeça ao dia”, ressalta o diretor da Minerthal, Sergio Morgulis.

Ele ainda reforça o consumo homogêneo do lote, pois, nesse formato, dificilmente o animal conseguirá ingerir quantidades superiores ao recomendado, que possam causar-lhe distúrbios, proporcionando melhor performance coletiva ao garantir a ingestão balanceada de nutrientes do começo até o final do produto. A segurança contra intoxicação por ureia é outro ponto positivo da tecnologia. Mesmo com chuva, não ocorre a dissolução desse componente na água, como é comum na suplementação em pó convencional. “Em termos

reprodutivos, ele obtém redução da idade à primeira cria, aumento da taxa de prenhez e animais desmamados mais pesados e valorizados. A tecnologia pode ajudar na suplementação de arrendamentos onde, por exemplo, não há mão de obra disponível e em propriedades que são assistidas apenas no fim de semana.

Outro benefício é a maior resistência do produto a pisoteio e à consequente contaminação com terra, barro ou fezes dos animais”, complementou o gerente técnico da Minerthal, Fernando José Schalch Junior. O suplemento em bloco já é bastante utilizado em países onde não há tanta mão de obra disponível, como EUA, Austrália e Nova Zelândia, que se destacam pelo uso de alta tecnologia na pecuária, e em locais de climas extremos.

Assim como o lançamento da solução da MUB Brasil, joint venture do grupo holandês Royal De Heus. A MUB (Mistura de Umidade Baixa) é uma tecnologia consagrada nos Estados Unidos há mais de 40 anos. O produto é apresentado em baldes de 50 Kg de pronto uso para os animais,



Hermanus Wigman, CEO da De Heus

“Produto apresentado em baldes de 50 Kg, depositados diretamente no pasto”



Josiane Lage, gerente de Pesquisa e Desenvolvimento de Ruminantes Trouw Nutrition

depositados diretamente no pasto. o que favorece o seu manejo nas pastagens, free-stall, compost barn e outros sistemas extensivos ou intensivos de produção.

É rico em energia (melação e óleo vegetal) e enriquecido com vitaminas A, D e E, macro e microminerais e aditivos, todos balanceados de forma a promover a máxima performance dos animais. As características físicas (não é farelado) e a consistência não permitem que o animal

“BellMais NA Dry traz ganhos e aproveita o vigor da estação das águas”

consuma grandes quantidades do produto de uma só vez, proporcionando doses regulares de energia, proteína, minerais orgânicos e aditivos, o que garante o melhor aproveitamento destes nutrientes pelo metabolismo animal. “Menos perdas, maior aproveitamento dos nutrientes, maior produtividade, o que representa muito mais lucro para o produtor. Desde que chegou ao Brasil, há cinco anos, a De Heus aposta em tecnologia de inovação, atuando na

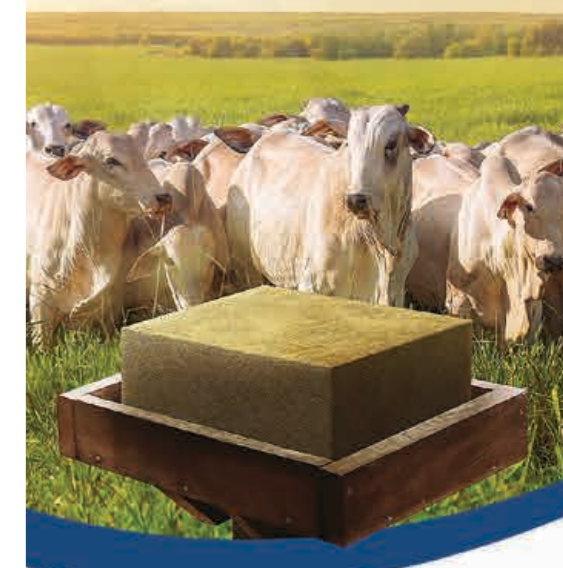


Celso Mello, diretor da Cargill Nutrição Animal no Brasil

“Nova linha dará suporte para produção do portfólio Probeef”

**MINERBLOCK®**

A suplementação do seu rebanho muito mais simples.



A Linha MinerBlock® é uma tecnologia inovadora de suplementos minerais, apresentados em blocos retangulares de 25 kg.

Quer saber quantos MinerBlocks® são necessários para suplementar seu rebanho? Acesse a calculadora do nosso site e faça a simulação



Conheça histórias de sucesso e veja como o MinerBlock® aumenta o desempenho dos animais e o lucro da fazenda.



SUPERE AS DIFICULDADES NO DIA A DIA DA FAZENDA!

0800 634 444 | contato@minerthal.com.br  
www.minerthal.com.br



vanguarda do mercado de nutrição animal", argumenta Hermanus Wigman, Diretor Presidente da De Heus Brasil.

Pois foi justamente a condição complexa da fazenda durante as chuvas que levou a Nutron, marca de nutrição animal da Cargill, empresa com mais de 150 anos de atividades e presente em 70 países, a desenvolver uma linha de suplementos minerais para vacas em reprodução e animais em recria/engorda. Os produtos da linha Probeef RESIST permitem a passagem de água ou de umidade pelo produto sem afetar sua apresentação. Mesmo sob chuva, o suplemento mantém sua forma original, não empedrando ou formando aquela conhecida pasta no cocho. E mantendo sua composição mineral praticamente intacta. "A proteção se desfaz no rúmen dos animais, garantindo solubilidade e biodisponibilidade dos minerais para os animais", garante Pedro Veiga, Consultor Técnico de Bovinos de Corte da Cargill Nutrição Animal. "Os suplementos podem ser fornecidos apenas uma vez por semana, o que representa um ganho significativo na rotina da fazenda.

É economia em mão de obra e menos gastos com máquinas, óleo diesel, manutenção etc. E sem a necessidade de cochos cobertos. Ganhos que podem ser direcionados para o produto em si, com retorno imediato. Suplementos minerais que empedram ou empastam no cocho são menos consumidos pelos animais e ocasionam desempenho até 15% inferior. Fazendas que já utilizam a nossa linha notaram um ganho médio adicional de 150g/dia em animais de recria e 240g/dia na engorda", crava João Danilo Ferreira, Consultor Técnico

de Bovinos de Corte da Cargill Nutrição Animal.

E a aposta da ciência em vencer a chuva e, ao mesmo tempo, atuar ao lado dela da maneira mais produtiva possível culminou em uma solução que traz o objetivo no nome. A Dry Technology, lançada em 2017 pela Bellman, marca da Trouw Nutrition Brasil, empresa ligada ao gigante holandês Nutreco Company.

"Dry é um produto totalmente impermeável à água. Dessa forma, a água não dissolve ou lixivia nenhum mineral do produto. É um conceito único. O suplemento mineral mantém-se intacto, sem empedramento, sem dissolução ou perda de minerais.

Mesmo em contato direto com a água, os produtos mantêm aspecto farelado, seco e homogêneo, atrativo ao consumo mesmo em dias mais úmidos, mantendo estável a concentração dos nutrientes, garantindo uma melhor mineralização dos animais", explica Josiane Lage, Gerente de Pesquisa e Desenvolvimento de Ruminantes da Trouw Nutrition.

Ela conta que os quatro produtos da linha (BellMais Dry, BellNutri Dry, BellNutri 90 Dry e BellCria Ureia Dry) começaram a ser vendidos em outubro do ano passado e garantiram até meados de 2018 um volume de vendas dez vezes maior do que o estimado. "Foi um sucesso total. E o resultado de um investimento assim pode ser explicado facilmente. A chuva é importante para a pastagem, mas a perda média na suplementação das águas pode chegar a 30% do suplemento comprado pelo pecuarista, principalmente em regiões de altíssimos níveis de umidade, como

o Pantanal e o Pará", reforça Josiane. O resultado alcançado animou a empresa, que em 2018 promoveu upgrade na linha, com um produto que possui o aditivo Zimprova, da Elanco, cujo princípio ativo é a Narasina, que não reduz consumo e melhora o desempenho do animal. "BellMais NA Dry proporciona até uma arroba a mais por ano. É um produto homogêneo, com minerais sempre intactos, que promovem em média cem gramas a mais por dia ao bovino", fala a Gerente da empresa.

Josiane entende que a suplementação com pastagem é uma aposta correta do setor já que o Brasil tem áreas extensas de pastos e precisa aproveitar esta vantagem para produzir carne com preços competitivos.

"Temos ótimas oportunidades neste sentido. Atualmente, muitos produtores só suplementam vaca com mineral o ano todo. Precisamos avançar no período seco do ano, com suplementos minerais Dry com ureia. Certamente, vamos levantar dados de campo neste ano, com BellMais NA Dry para os clientes terem a certeza dos ganhos que podem obter, aproveitando a riqueza e o vigor que a estação das águas traz", conclui. **AR**

#### MINERALIZAÇÃO 10!

- Escolher o produto correto e adequado
- Garantir o consumo-alvo | Controle do consumo médio do lote
- Dar a melhor condição para os animais chegarem ao cocho
- Posicionar os cochos perto dos malhadouros e não distante da água
- Lotes homogêneos e não muito grandes (menos de 100 animais) também ajudam
- Caprichar na oferta do produto é fundamental

## FAZ BEM PARA O REBANHO DO SEU CLIENTE. E PARA O SEU BOLSO TAMBÉM.



O produtor, você sabe, quer seu rebanho bem nutrido, saudável e crescendo. Você pode oferecer ao produtor a mais moderna tecnologia em suplementação mineral: **AGLOMERAX**.

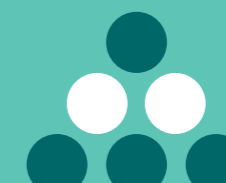
Assim, o rebanho cresce, seu cliente fica feliz e seu lucro também!



Rende até 16% a mais.



Garante a ingestão de todos os minerais.



Não empedra, não voa e nem espalha.



Garante uma nutrição balanceada.

Conheça dados técnicos e os depoimentos de quem usa Connan:



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



[www.facebook.com/connannutricaoanimal](https://www.facebook.com/connannutricaoanimal)

**connan** Geração de resultados.



## Gigante mundial do Agro do Brasil aposta na suplementação a pasto

Cargill investe R\$ 25 milhões em nova linha de produção para suplementos minerais em Itapira (SP)



Suplementos minerais Nutron - Investimento de R\$ 25 milhões na linha Probeef

“Nova linha vem reforçar ações com suplementação mineral nas chuvas”

A Cargill inaugurou, no segundo semestre de 2018, uma nova linha de produção de suplementos minerais da marca Nutron. Investimento de R\$ 25 milhões para ampliar a capacidade de produção da linha Probeef, um portfólio de produtos que melhora os resultados do gado no pasto. “A Nutron tem uma atuação consolidada na pecuária de confinamento, então, resolvemos trazer nossa expertise também aos produtores que desejem suplementar a pasto. Estamos aumentando nossa capacidade produtiva para 60 mil toneladas ao ano”, informou o Diretor da Cargill Nutrição Animal no Brasil, Celso Mello.

A expansão da fábrica contou com a ampliação do armazém de matéria-prima em 3.600 m<sup>2</sup>, silos de armazenagem com capacidade de 700 m<sup>3</sup>, moinho, silos de dosagem, misturador, silos de produto acabado, sistema de ensaque e peletização automatizado, bem como estrutura de porta pallets para armazenagem de matérias-primas.

“A construção da nova linha vem reforçar nosso compromisso com a inovação e a busca pelas melhores soluções aos clientes”, destacou Maurício Santiago Ferreira, Diretor de Operações da empresa. Atualmente,



Maurício Santiago, diretor de Operações

toda a produção da Cargill Nutrição Animal está distribuída em quatro fábricas localizadas em Toledo (PR), Chapecó (SC), Goianira (GO) e Itapira (SP), além da unidade administrativa em Campinas (SP) e do centro de pesquisa em Mogi Mirim (SP). Produção de premixes, núcleos, concentrados, ração, suplemento minerais, produtos lácteos e aditivos.

A Nutron é especialista, há 23 anos no Brasil, em soluções inovadoras de produção animal por meio de desenvolvimento de núcleos, premixes e especialidades para os segmentos de aves, suínos, peixes, pets, bovinos de leite e de corte e suplementos para a criação de gado a pasto.

A nova aposta é ganhar mercados em vitamínicos e minerais, estratégia com olhar especial para a suplementação a pasto. Completar o portfólio de

produtos, com características bem distintas, trinta produtos para bovinos em sal mineral.

O destaque é para a Linha Resist, destinada a diminuir as perdas com as chuvas. Tecnologia nova no Brasil, trazida dos Estados Unidos. “Os pecuaristas brasileiros estão saindo da tradição. E o País escolheu a suplementação a pasto. Por isso, estamos oferecendo materiais que impedem perdas com as chuvas. Os animais no País comem de 80 gramas a meio quilo de suplementação por dia, ao longo do ano.

A média fica em 100 gramas, dependendo da qualidade da pastagem e da época do ano. Este material precisa ter 100% de eficiência para garantir margens aos fazendeiros”, explica Nicomedis Mendes, Gerente da Fábrica de Itapira.

## Corteva Agriscience garante um pasto extraordinário

Tecnologia XT, nova família de herbicidas, já está disponível na rede exclusiva de distribuidores e revendas da empresa para o pecuarista combater plantas daninhas de difícil controle

Onze anos de pesquisas e testes bem sucedidos, realizados nas condições reais dos diversos biomas brasileiros. Trabalho conduzido por uma empresa com quase sessenta anos de investimentos em desenvolvimento de moléculas específicas para pastagem. E um golpe certeiro contra as plantas daninhas, que já devastaram mais de 30 milhões de hectares de pastos nos últimos dez anos. É o que promete a Corteva Agriscience, Divisão Agrícola da DowDuPont, com o lançamento da Tecnologia XT, uma nova família de herbicidas desenvolvida para eliminar as plantas daninhas de difícil controle no pasto. Para começar, Dominum XT, Trueno XT e Planador XT, que já estão disponíveis na rede exclusiva de distribuidores e revendas Corteva. “Depois de um ano do casamento entre Dow e DuPont, conseguimos tornar este momento uma realidade. Estou bastante empolgado com a nova tecnologia. Estamos garantindo progresso para as novas gerações”, saudou Roberto Hun, presidente da Corteva Brasil e Paraguai.

São os primeiros produtos de uma bateria de soluções que ganhará o mercado até 2021, todas com o sufixo XT. Elas trazem benefícios para os colaboradores da fazenda e o aplicador. Sem odor, são os únicos produtos com Classe Toxicológica Verde (pouco tóxica), garantindo mais segurança para quem faz o manuseio.



Confira a entrevista com Roberto Hun, Diretor Presidente da Corteva para Brasil e Paraguai, para o programa Fala Carlão. Curta a página e veja mais vídeos do evento.

Essa é uma especificação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), que possui quatro diferentes classes, representadas por uma cor no rótulo e na bula do produto. “Pasto também é lavoura e herbicida é uma

ferramenta que auxilia o pecuarista na produção de capim. Logo, traz resultado econômico na produtividade e rentabilidade do negócio. XT veio para uma nova era na Pecuária nacional. Elimina as plantas daninhas

## “Progresso para as novas gerações”

um dos gigantes do segmento. Com formulação exclusiva, o herbicida dispensa misturas, o que reflete na redução da quantidade de embalagens e de probabilidade de erro na dose. E a aplicação, foliar em área total, com avião, trator ou costal, simplifica e possibilita menos mão de obra no manejo. “A presença de plantas daninhas competindo com as forrageiras reduz a produção de alimento para o gado em até 68%. Por outro lado, forragem sem a presença de daninhas chega a ser 66% mais alta do que nas pastagens com baixo, médio e alto níveis de infestação”, explicou o professor Adilson Aguiar, da FAZU - Faculdades Associadas de Uberaba. É o cenário criado para a Tecnologia XT tornar-se o método de controle definitivo de plantas daninhas duras e muito duras, marcado por sua formulação química exclusiva, com ingredientes ativos mais concentrados e sinérgicos, o que permite o uso de menores doses por hectare e controle mais eficiente.

Segundo Neivaldo Cáceres, gerente de pesquisa e desenvolvimento para Pastagem da Corteva Agriscience, um estudo recente do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) aponta que a produção agropecuária do País mais do que quadruplicou de tamanho nos últimos 40 anos. E a pecuária saltou de 1,8 milhão de toneladas produzidas ao ano para 7,4 de toneladas. “Este avanço é atribuído à melhoria no uso de insumos com efeitos diretos sobre a produtividade. Mas o desempenho ainda está abaixo de seu potencial ou distante de atingir índices realmente sustentáveis para a atividade. E um dos principais fatores limitantes é o alto grau de degradação das pastagens no Brasil. 64% das propriedades produzem apenas 6@ de carne bovina por hectare e sofrem com a degradação dos pastos”, afirmou.

Roberto Hun, presidente da Corteva Brasil e Paraguai

tolerantes até a raiz. Com resultados concretos a partir de um ano”, revelou Paulo Pimentel, gerente de marketing para o segmento de pastagem na Corteva Agriscience. “A Corteva vem se diferenciando no

mercado, ganhando market share. E produtos eficientes e seguros como este lançamento sempre interessam estar em nossas lojas”, adiantou Feres Soubhia, da Alvorada Produtos Agropecuários,



Show com a dupla Almir Sater e Renato Teixeira


O lançamento da Tecnologia XT esteve à altura do desafio da Pecuária do Brasil. Quinhentos distribuidores, clientes, acadêmicos, produtores rurais, parceiros, jornalistas e colaboradores Corteva se reuniram no Hotel Royal Palm Resort, em Campinas (SP), para um jantar, churrasco especial de carnes nobres e shows com a dupla Almir Sater e Renato Teixeira, a Orquestra Paulistana de Viola Caipira e a cantora Gaby Violeira. "É um prazer participar deste lançamento. Minha família já teve uma fazenda na região do Novo México e sabemos bem o

que é enfrentar condições difíceis de produção. Contem com a Corteva", agradeceu Alejandra Chavez, Líder Global de Pecuária Corteva, 20 anos de Dow Agriscience no currículo.

Bem antes, na virada do primeiro para o segundo semestre, como parte das ações de divulgação da Tecnologia XT, a Corteva Agriscience lançou o perfil "@PastoExtraordinário" no Instagram e no Facebook, e o site Pasto Extraordinário ([www.pastoextraordinario.com.br](http://www.pastoextraordinario.com.br)). Postagens de conteúdos técnicos e gerais, além de mostrar o dia a dia de

pecuaristas, profissionais que têm paixão pela atividade, amor à terra e aos seus animais. "A energia é boa, verdadeira.

A Pecuária é feita de amor, ternura, paixão pelo bezerro, por acordar cedo. E no Brasil, ela é diferente do mundo. Muda, adapta-se aos desafios, integra-se. Nossa agropecuária alimenta o Brasil e o mundo. Há mais de 35 anos, minha família desistiu de uma fazenda em Goiás (hoje Tocantins) por causa de ervas daninhas. Hoje, mostramos uma tecnologia que propicia expandir a produção sem derrubar uma só árvore", falou emocionado Douglas Ribeiro, Diretor de Marketing. O mesmo sentimento compartilhado pelo presidente da empresa. "O Brasil é um país vencedor e o time de pastagem da Dow tem uma história de mais de cinquenta anos de sucesso e liderança.

Queremos permanecer cultivando o progresso. Ainda vamos ter muito orgulho deste momento para a Pecuária do Brasil. O poder do extraordinário", encerrou Roberto Hun. 



# BellMais NA DRY

Suplemento mineral  
**ADITIVADO**

A TECNOLOGIA **DRY** COM O  
DESEMPENHO DO **ZIMPROVA**



Elanco

**Zimprova**

NÃO  
EMPEDRA

MODULA A  
FERMENTAÇÃO  
RUMINAL

INCREMENTA  
O GANHO  
DE PESO

REDUZ  
AS PERDAS  
ENERGÉTICAS

MELHORA O  
DESEMPENHO

A chuva não é mais motivo de dor de cabeça com a nutrição do seu rebanho. Com a Dry Technology® da Bellman, somada à molécula NARASINA, o suplemento mineral se mantém intacto, sem empedramento, sem dissolução ou perda de minerais e ainda melhora o desempenho e o ganho de peso dos animais.

 **trouw nutrition**  
a Nutreco company

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



# e-AgRoss

## Plataforma Interativa



Luiz Fernando Ornaghi – CIO AgRoss

Mais uma vez, a AgRoss vem afirmar a posição de pioneirismo no mercado de redistribuição agrícola ao inovar em produtos e serviços para as revendas. Uma história que é contada e renovada há 22 anos, desde que lançou o Programa de Treinamento Móvel (PTM), o Agrônomo de Balcão e o iTouch AgRoss, produtos exclusivos que aliam tecnologia e suporte técnico qualificado às revendas. A experiência vivenciada a partir do sucesso desses projetos levou-os a um desafio ainda maior, que é a TV AgRoss, há três anos ininterruptos

no ar, oferecendo suporte técnico às revendas, com o grande diferencial de ser sempre ao vivo, estabelecido como o canal definitivo de conteúdo exclusivo em todo o mercado agrícola.

E agora, para consolidar essa identidade inovadora e pioneira, surge o e-AgRoss, uma plataforma B2B totalmente interativa, que une em um único canal todo o portfólio de produtos e serviços da AgRoss, literalmente nas mãos e na mesa do revendedor. Um advento histórico, por ser inédito e exclusivo, para todo o bem-sucedido mercado

agrícola brasileiro.

É claro que o Grupo Publique foi até a AgRoss, em Campinas, para conhecer essa grande iniciativa, mais uma novidade da empresa que não se cansa e de inovar de se desafiar em busca da excelência no atendimento às revendas.

Fomos recebidos pelo Sr. Luiz Fernando Ornaghi, CIO (Chief Information Officer) da AgRoss, 25 anos de carreira e arquiteto do consagrado ERP AgRoss, da TV AgRoss e, também, do incipiente e-AgRoss, motivação para esse nosso encontro.

**AgroRevenda** – Quando foi que a Agross teve a ideia do e-AgRoss?

**Luiz Fernando Ornaghi** – A AgRoss realiza planejamentos anuais em todas as suas áreas, de Finanças a Estoque, de Vendas a Logística e, também, em Tecnologia da Informação (TI). Especificamente, o e-AgRoss vem sendo viabilizado técnica e financeiramente desde 2016. Logo após a consolidação da TV AgRoss, já imaginávamos o que viria depois. E aqui estamos.

**AgroRevenda** – Então, o e-AgRoss foi desenvolvido aqui dentro da própria AgRoss?

**Luiz Fernando Ornaghi** – Exatamente. Temos um setor de TI interno há 15 anos, com a missão de buscar e formar talentos em casa. Atualmente, a equipe é composta por sete analistas, com especialização em desenvolvimento de sistemas, infraestrutura, segurança e negócios. Todos formados a partir do programa de estágio AgRoss TI, em parceria com as grandes faculdades da nossa região. Somos privilegiados porque Campinas é o polo tecnológico do Brasil, com as melhores universidades e com acesso a talentos incríveis disponíveis no mercado. A Governança do TI determina que, após concluir a graduação, nossos realizadores devem iniciar uma especialização, alinhando o desenvolvimento individual de cada um com o Plano de Negócios da AgRoss. Há dois grandes programas vinculados com a área de Recursos Humanos para essa finalidade: o Programa Crescer e o PDI (Plano de Desenvolvimento Individual). Seguindo essa metodologia, nosso time criou e desenvolveu o ERP AgRoss, o iTouch, a TV AgRoss e, agora, temos o e-AgRoss.

**AgroRevenda** – E como funciona o e-AgRoss?

**Luiz Fernando Ornaghi** – O e-AgRoss

foi desenvolvido e instalado em um tablet com a finalidade de criar um canal exclusivo de comunicação entre a revenda e o portfólio completo de produtos e serviços da AgRoss, dentro de uma plataforma on-line e interativa, totalmente integrada ao ERP AgRoss, ao programa de fidelidade Troque&Ganhe e às mídias interativas da TV AgRoss. O e-AgRoss é a convergência de todos os canais de interatividade das revendas com a AgRoss.

**AgroRevenda** – Que tipo de estrutura técnica deve ter um projeto assim? Quais tecnologias são necessárias?

**Luiz Fernando Ornaghi**: Para suportar uma plataforma assim, são necessários muitos investimentos técnicos e financeiros. Servidores de alta disponibilidade exclusivos para o e-AgRoss tiveram que ser criados, além de protocolos criteriosos de redundância e contingência, claro, DRP (Disaster Recovery Plan) e BCP (Business Continuity Plan). Até 2015, trabalhávamos com um SLA de até oito horas para disponibilidade de internet e sistemas. Em 2017, reduzimos para quatro horas. Hoje, estamos com um SLA de até duas horas, para todo o Brasil. Para 2019, temos a meta audaciosa de reduzirmos o tempo máximo de indisponibilidade de todos os sistemas a até uma hora, o que exige grande comprometimento da equipe, planejamento e plano de execução.

**AgroRevenda** – Realmente parece ser bem complexo.

**Luiz Fernando Ornaghi** – E realmente é, mas a AgRoss vem de uma cultura de investimentos em TI há muitos anos. Nossos protocolos de redundância e contingência foram criados antes da TV AgRoss. Em 2018, nosso protocolo de Infraestrutura adotou fibra ótica em todas as unidades. Para ser contratado pela AgRoss, um novo provedor de

serviços deve oferecer obrigatoriamente uma estrutura com fibra e SLA de até duas horas. Procedimento mandatório em nossas políticas e protocolos de tecnologia. Em Campinas, temos três links diferentes com provedores distintos, e nas demais unidades há dois links, o que garante alta disponibilidade de sistemas e canais de comunicação. Servidores de alta disponibilidade foram adquiridos desde a criação do ERP AgRoss há 15 anos, com ciclos renováveis a cada cinco anos e com um budget específico para essa finalidade. O Compliance do TI determina esse procedimento. Posso dizer que, para inovar assim como a AgRoss, é necessário ter visão em longo prazo, investimento financeiro e esforço, muito esforço, e esse é o segredo do sucesso de cada ação da marca AgRoss.

**AgroRevenda** – E quando veremos o e-AgRoss nas revendas?

**Luiz Fernando Ornaghi** – Inicialmente, estamos destacando 140 clientes, 20 para cada uma das unidades AgRoss. Com a implantação nessas revendas estratégicas, teremos a adequação técnica do projeto para cada região do Brasil onde atuamos. O desafio de implantar tecnologia em um país de dimensões continentais como o Brasil, e com uma infraestrutura tão heterogênea assim, deve ser sempre devidamente considerado em todo e qualquer projeto responsável. Concluída a primeira fase, com a adequação técnica devidamente equacionada, teremos o desafio ainda maior de implantar o e-AgRoss para 500 revendas em âmbito nacional. A fase final será a implantação do e-AgRoss para os demais clientes de nossa carteira, concluindo, assim, a abrangência do projeto de inovação e interatividade em todas as revendas parceiras da AgRoss.

AR

## e-Commerce / ERP

Nosso cliente efetua uma videochamada interativa com nossos vendedores. As chamadas são gerenciadas por uma central inteligente, que garante o pleno atendimento. Assim que o ERP AgRoss identifica o cliente, informa ao vendedor todo o histórico de compras e relacionamentos com a AgRoss. No e-AgRoss,

aparece a imagem do realizador e, ao lado, a formatação do pedido em tempo real, com informações dos produtos que o cliente está comprando, prazo de negociação, preço e previsão de entregas, além de avisos importantes sobre pontos no "Troque&Ganhe" e os próximos eventos da TV AgRoss.



**e-AgRoss**  
PLATAFORMA INTERATIVA

Total R\$ 9,599.22

Prazo: 60 DIAS

- Orkestra Sc 1 Lt  
Preço: R\$ 21.19  
Quantidade: 36
- Kasumin 1 Lt  
Preço: R\$ 76.93  
Quantidade: 24
- Quartzo 400 Ws 20...  
Preço: R\$ 257.64  
Quantidade: 6

ACEITAR NEGOCIAÇÃO

Compras acima de R\$ 5.000,00, participe do sorteio de prêmios exclusivos na tela seguinte.

Ao aceitar a negociação, e o pedido sendo acima de R\$ 5.000,00, automaticamente, o cliente tem a oportunidade de ganhar um brinde na tela seguinte.



**e-AgRoss**  
PLATAFORMA INTERATIVA

Limite de Crédito  
R\$ 400.000,00

Limite Disponível: 130.000,00 (32,5%)

Saldo em Aberto: 268.971,50 (67,5%)

Títulos | Emissão | Vencimento | Valor R\$

## Crédito e Contas a Pagar

Composição de Limite de crédito disponível.



**e-AgRoss**  
PLATAFORMA INTERATIVA

Formas de Pagamento

DDA | pagseguro | moip

## Formas de pagamentos

O cliente poderá interagir com o ERP AgRoss para gerar boletos para pagamento, efetuar transferências bancárias em todas as modalidades, como DOC, TED e DDA, além de utilizar gateways de pagamentos exclusivos para e-commerce com as bandeiras de cartão de crédito atuantes no mercado.

## Troque & Ganhe

Com a interface Vitrine de Prêmios, nosso cliente tem acesso a todos os prêmios disponíveis no programa de fidelidade Troque&Ganhe, com o saldo de pontos necessários para a troca. Com o Extrato de Pontos, nosso cliente acompanha a evolução dos seus pontos conforme as compras de produtos da AgRoss. Fazendo a Requisição, nosso cliente efetua a troca de pontos por prêmios exclusivos Troque&Ganhe.



**e-AgRoss**  
PLATAFORMA INTERATIVA

Troque & Ganhe

Vitrine de prêmios | Extrato de Pontos | Requisição



**e-AgRoss**  
PLATAFORMA INTERATIVA

## Rastrear Pedido

A AgRoss tem o compromisso de efetuar suas entregas nas revendas em até 36 horas, para todo o Brasil, com uma equipe de motoristas e ajudantes devidamente capacitada para manter a qualidade e a confiabilidade dos nossos serviços. Dentro do e-AgRoss, a revenda poderá acompanhar o rastreamento das suas entregas em tempo real, via satélite, planejando o recebimento de pedidos e identificando os produtos transportados. Com essa interatividade com a AgRoss, a revenda programa com o produtor rural a retirada do produto em sua loja, com a segurança e a confiabilidade que só a AgRoss pode oferecer.

Com esse recurso, a revenda programa com o produtor rural a retirada do produto em sua loja, com a segurança e a confiabilidade que só a AgRoss pode oferecer.

## Recomendações Técnicas



**e-AgRoss**  
PLATAFORMA INTERATIVA

Com essa ferramenta, o cliente AgRoss tem acesso à consulta de produtos, culturas e problemas. Em apenas um clique, poderá consultar

os produtos fitossanitários, suas bulas e indicações, dosagens, épocas de aplicação e registros de culturas. A pesquisa pode ser realizada por princípio ativo, possibilitando, assim, consulta a vários produtos, para que ele encontre o que melhor atenda às suas necessidades. Ele pode, ainda, realizar a compra no e-AgRoss pela mesma ferramenta. O cliente também tem a possibilidade de pesquisar por problemas em uma determinada cultura, como pragas e doenças, ervas daninhas, fungos, bactérias etc. A ferramenta ainda apresenta fotos de culturas, pragas e ervas daninhas para auxiliar na identificação do problema e buscar a solução de uma maneira simples e mais assertiva, junto ao seu engenheiro- agrônomo.



# TV AgRoss, três anos de sucesso!



Com o e-AgRoss, o cliente poderá assistir e interagir em tempo real, direto da sua mesa, com a TV AgRoss. A TV AgRoss, no ar desde 2015, tem apresentado com êxito os seus programas ao vivo para mais de 1.800 revendas. Sob o comando de profissionais experientes da televisão com equipamentos de qualidade, oferece conteúdo adequado e enriquecedor para que os telespectadores possam estreitar ainda mais a ponte de informações técnicas e mercadológicas entre

fabricantes, revendas e produtores. Com o intuito de informar e entreter, nossos programas são completos, com convidados especializados. Os telespectadores têm a oportunidade de enriquecer seus conhecimentos específicos no agronegócio, acompanhar entrevistas com esportistas de renome e, ainda, participar de campanhas promocionais e sorteios.

O apresentadores do programa, Luiz Ceará, é jornalista há 45 anos. Trabalhou

na EPTV, Globo, SBT, Bandeirantes e, atualmente, faz parte da equipe de Esportes da RedeTV. Luiz Ceará escreve para o site Campinas.com e já foi colunista do Torcedores.com e UOL. Ceará já cobriu cinco Copas do Mundo de Futebol. Na TV AgRoss, ele apresenta o programa todas as quintas, ao lado de Isabel Barros. E em 2019, a TV AgRoss estará cheia de novidades, com cenário atualizado, novo quadro AgRoss no Campo, com matérias diretamente de propriedades rurais. Tudo isso de forma prática no nosso e-AgRoss.



## Serviços AgRoss com produtividade e valorização do tempo do seu negócio



Vladimir Marino – Gerente Nacional de Vendas da AgRoss

Por ser um produto realmente inovador a todas as revendas, aproveitamos a oportunidade para conversar com o Sr. Vladimir Marino, Gerente Nacional de Vendas da AgRoss, e termos uma visão ainda mais abrangente do impacto do e-AgRoss na relação de negócios como um todo.

**AgroRevenda** - A AgRoss está distribuindo um tablet para as revendas?

**Vladimir Marino** - Sim, a AgRoss vai disponibilizar, através de uma campanha de incentivo, um tablet, de marca tradicional e confiável, em uma embalagem customizada e alinhada ao projeto, para nossos clientes. Queremos compartilhar com nossos parceiros

o sucesso desse projeto e a satisfação dessa iniciativa inédita em um mercado tão competitivo e intenso, em que toda conquista deve ser valorizada.

**AgroRevenda** - Quais resultados são esperados com esse projeto?

**Vladimir Marino** - Queremos que as revendas otimizem seu tempo. Em seu "tempo real", o revendedor vai poder falar com o nosso vendedor, colocar um pedido, discutir a melhor forma de pagamento, ter a previsão da entrega, conferir sua pontuação no Troque&Ganhe, e, ainda, assistir à TV Agross. Nosso time de vendas participa de ciclos contínuos de reciclagem, para dominar as novas tecnologias de mercado que realmente facilitem a interatividade com as revendas. Ser produtivo é o grande objetivo do e-AgRoss. Com essa nova ferramenta, teremos uma agilidade maior no atendimento ao nosso cliente. Nossos consultores de crédito e finanças analisarão os critérios para a formação de limites de crédito, como frequência de compras, pontualidade de pagamentos e ticket médio, viabilizando todo o processo de negociação e pagamentos dentro do e-AgRoss. Nossa equipe logística executará todos os procedimentos de separação, conferência e carregamento de carga ainda dentro dos nossos centros de distribuição, garantindo a confiabilidade para o transporte e a entrega dos pedidos, com tecnologia de rastreamento integral em toda a frota AgRoss. Com isso, nossos clientes terão uma previsão ainda mais assertiva de quando receberão os produtos AgRoss em suas respectivas lojas, em um processo sincronizado. Vamos enfatizar para os nossos clientes que todos terão acesso aos serviços AgRoss para agregar produtividade e o valor tempo dentro do seu negócio.

AR

“ Em 2019, BASF e AgRoss estarão  
semeando uma nova redistribuição  
no Rio Grande do Sul. ”



CAMPINAS/SP  
0800 055 4533

CARIACICA/ES  
0800 725 4533

LINS/SP  
0800 770 4533

POUSO ALEGRE/MG  
0800 035 4533

RECIFE/PE  
0800 281 7655

SETE LAGOAS/MG  
0800 703 4533

CARAZINHO/RS  
0800 595 4533

[www.agross.com.br](http://www.agross.com.br)  
[www.troqueeganha.com.br](http://www.troqueeganha.com.br)

**AgROSS**, 22 anos plantando boas sementes.

## Matsuda rumo ao século XXII

Empresa fundada por imigrantes japoneses comemora 70 anos, é símbolo do sucesso do Agro Brasil e já consolidou o trabalho da quarta geração da família



Ariton Sammi, Fumiko Suzuki, Iskio Sammi, Jorge Matsuda, Leonardo Cerise e Fernando Carvalho

Quando os adolescentes Shishiro Matsuda e Fumiko Suzuki chegaram ao Brasil nos anos 1930, o mundo enfrentava uma crise econômica sem precedentes. Uma sangrenta passagem do mundo rural para a sociedade industrial definitiva. Planeta dividido, capitalistas e socialistas, governos totalitários avançando sobre o medo e a insegurança de uma sociedade em transformação. No Ocidente, a nova potência americana estava rodeada de ditaduras e países em fervura política. No meio do mapa, uma Europa acuada pela conhecida energia germânica, então capitaneada por um governo eleito democraticamente, mas assustador. No Oriente, uma guerra sangrenta entre duas nações milenares: China e Japão.

O medo do pai perder seus filhos num embate sangrento fez o jovem Shishiro chegar o Brasil dentro do África Maru, de onde seguiu para trabalhar sem dó nem piedade em lavouras de algodão de Santa Bárbara do Rio Pardo, no

interior paulista. Foi ali que conheceu a imigrante Fumiko, com quem se casou em 1941. Menos de sete anos depois, a nova família punha de pé a Matsuda, no município de Álvares Machado, extremo oeste do estado de São Paulo, empresa que viria a se transformar numa das mais representativas do segmento de Nutrição Mineral da pecuária brasileira, e que hoje é responsável direta e indiretamente pela vida de quase 2.400 colaboradores e parceiros.

Em sete décadas, a Matsuda acompanhou toda a evolução da Agropecuária do País. Criou um departamento de nutrição animal, entrou no mercado de sementes e equipamentos, abriu unidades produtivas para o mercado pet e lançou-se no segmento de saúde animal. Atua, ainda, com inoculantes para silagem e energia solar. Hoje, produz duas mil toneladas de produtos por dia, em cinco espécies animais. Mantém nove fábricas (em sete estados) e cinco centros de

distribuição (cinco estados).

Para celebrar tamanha façanha, as famílias Matsuda, Sammi e Cerise receberam quase 600 produtores rurais, revendedores, parceiros e amigos do Brasil inteiro, na fábrica que deu origem ao conglomerado.

“É um grande prazer participar da história de sucesso da Matsuda. Uma empresa criativa, cheia de energia, que conseguiu inovar e buscar excelência nesses anos todos, vencendo barreiras como crises econômicas, troca de governos, problemas no câmbio etc. O resultado é um trabalho do mais alto nível nessas sete décadas”, analisou Carlos Mercante, diretor comercial da Mosaic Fertilizantes.

Foi um autêntico Dia de Campo instalado dentro da Indústria. Oito estações que mostraram todas as tecnologias desenvolvidas pelo Grupo Matsuda para a Agropecuária do Brasil, entre cultivares

de pastagem, exemplos de integração (lavoura – pecuária – floresta), rações, produtos para saúde e equipamentos, dirigidos a bovinos, ovinos, cavalos, pets e caprinos. Portfólio com mais de 120 itens. E, ainda, um workshop sobre cortes de carne bovina com o especialista Mário Bolinha e o lançamento do livro “Jorge Matsuda”, escrito por Fernando Antonio Nunes Carvalho, diretor técnico da empresa, e pelo próprio Jorge Matsuda, diretor presidente da empresa.

“O Jorge é meu amigo, além de líder desta empresa. São três famílias - Matsuda, Sammi e Cerise, atuando

junto com as famílias de milhares de colaboradores. Procuramos destacar toda a filosofia que marca a trajetória da Matsuda no Brasil. Ela é uma corporação muito jovem ainda. As gerações passarão e a empresa vai sempre cumprir o mesmo propósito. Crescer e gerar empregos e riqueza para a comunidade e o Brasil”, falou emocionado Fernando Carvalho, diretor técnico da Matsuda.

Durante a festa, foram anunciados, ainda, o lançamento dos aplicativos + Leite e + Carne e a ampliação da Linha Leite e Corte de suplementos minerais. Para encerrar, um almoço à base de arroz



Estação com todas as linhas de sementes da Matsuda



Mário Bolinha e o workshop sobre cortes de carne bovina de qualidade

tropeiro e show de música sertaneja. O evento foi prestigiado pelo Secretário de Agricultura e Abastecimento de São Paulo, Francisco Jardim. “Acompanho este trabalho há 45 anos. Sete décadas de muitas conquistas, que assistimos tanto no Ministério da Agricultura como na secretaria estadual. E viemos aqui prestar uma homenagem ao Jorge e prestigiar essa empresa que tanto dá ao agro brasileiro”, afirmou Francisco Jardim. Foi, ainda, um momento de encontro muito especial para as famílias que comandam a Matsuda.

Pais, mães, avós, filhos, netos, bisnetos. “Agradecemos a todos que



A festa reuniu quase 600 produtores rurais, revendedores, parceiros e amigos, do Brasil inteiro



Arroz tropeiro no almoço de 70 anos da Matsuda

vieram participar desse dia. É a prova da união da empresa com todos que aqui estiveram. E é assim que vamos conseguir crescer ainda mais e permanecer juntos”, falou Ariton Sammi, diretor da Matsuda, que já tem desenhada e preparada a sucessão até a quinta geração. “É a vida de uma empresa que só cresceu e evoluiu em tudo. Tecnologia, na sociedade, em gente, a comunidade nas mais diversas regiões do País. Só tenho a agradecer por tudo. Fico feliz de participar da grande família Matsuda”, afirmou Leonardo Cerise, diretor da Matsuda Minas, ao lado do mentor e líder da empresa. “Foram setenta anos que passaram

## “A Matsuda é a 8ª empresa mais lembrada do Brasil. Isto é tradição, continuidade”

rápido. Os planos estavam traçados, o cronograma e o objetivo determinados, com tecnologia e inovação. Estamos no caminho certo, com o time certo, com resultados em campo certos. E o mais importante: clientes satisfeitos, que atingem resultados. Vamos seguir em frente, levando informação técnica aos

profissionais do segmento. A Matsuda é a oitava empresa mais lembrada do Brasil. Isto é tradição, continuidade.

Agradecemos e estamos muito felizes, com a quarta geração já totalmente engajada na filosofia do trabalho”, resumiu Jorge Matsuda, diretor presidente da empresa. **AR**



Jorge Masuda



As famílias que fazem o sucesso do negócio



Confira a entrevista com Jorge Matsuda, para o programa Fala Carlão, durante a festa do 70 anos da companhia. Veja outros vídeos do evento na página do programa no Facebook.

### MATSUDA

Produção de duas mil toneladas por dia  
Cinco espécies animais

### FÁBRICAS

Álvares Machado (SP) Jacarei (SP)  
São Sebastião do Paraíso (MG) São Gonçalo do Amarante (CE)  
Cuiabá (MT) Passos (MG)  
Vitória da Conquista (BA) Goianira (GO)  
Imperatriz (MA)

### CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

Curitiba (PR)  
Campo Grande (MS)  
Ji-Paraná (RO)  
Goianira (GO)  
Água Boa (MT)

### LINHA DO TEMPO

1948 – Fundação do Grupo Matsuda  
1987 – Criação do Departamento de Nutrição Animal | Suplemento Mineral  
1988 – Sementes Matsuda

1990 – Família Cerise junta-se ao negócio  
1992 – Inauguração da Matsuda Equipamentos  
2002 – Primeira fábrica Matsuda Pet  
2008 – Matsuda Saúde Animal  
2018 – Atualização de toda a linha de suplementos minerais | Lançamento dos aplicativos + Leite e + Carne

**MG12 Panicum PAREDÃO**  
RESISTENTE À CIGARRINHA  
MAIS CARNE  
MAIS LEITE

**MG13 Brachiaria BRAÚNA**  
ALTA PRODUÇÃO DE FORRAGEM

**MATSUDA GENÉTICA**  
RÁPIDA REBROTA  
MAIOR TOLERÂNCIA À SECA  
EXCELENTE DIGESTIBILIDADE  
BOA TOLERÂNCIA À CIGARRINHA

www.matsuda.com.br (35) 3539 1800 / MG (18) 3226 2000 / SP

## O retrato da Pecuária Brasil 2018!

Rally da Pecuária desvenda o mundo da produção de carne para revendas atuarem mais sintonizadas tecnologicamente com os fazendeiros

Foram mais de 60 mil quilômetros visitados em 290 municípios e 128 fazendas. Mais de dois meses de trabalho, contato direto com 1,7 mil pecuaristas e sete equipes técnicas em setenta municípios de onze estados. Rio Grande do Sul, Paraná, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Minas Gerais, Goiás, Tocantins, Pará, Mato Grosso, Rondônia e Acre. Nada menos do que 82% do rebanho bovino e 86% da produção de carne do Brasil. Tudo para levar informação em estado bruto para esta turma. Para isso, foram 42 palestras, 12 eventos oficiais e trinta oficinas sobre pecuária eficiente, quanto vale a @, produtividade e o futuro da pecuária brasileira. “Neste ano, aperfeiçoamos a metodologia de análise dos pastos, passamos a usar drones, tivemos uma amostragem mais rigorosa. Tudo para quebrarmos a barreira com os produtores menores que estão sem comunicação. Para eles entenderem que o único caminho para ter mais lucro no negócio é a tecnologia”, falou Maurício Palma Nogueira, diretor da Athenagro e coordenador do Rally da Pecuária.

Mas o Rally trouxe mais novidades. “Importante destacar a presença marcante e crescente de técnicos na edição deste ano. É ótimo porque eles ajudam na difusão do conhecimento e na ajuda aos produtores rurais”, afirmou André Pessoa, diretor da Agroconsult Pecuária. Sem falar na questão de inferir conceitos de ética social, produtiva e sustentável nos agentes da cadeia produtiva. “Fiquei muito feliz quando soube que neste ano o Rally traria essa vertente.

Nossa empresa vê com bastante satisfação quando esses temas são introduzidos no relacionamento com os fazendeiros”, analisou o diretor da JBS, Fábio Dias. “Participar do Rally é proporcionar conhecimento para todo o time de colaboradores do banco e, ainda, ajudar a empresa a tomar as melhores decisões neste segmento”, pontuou Carlos Aguiar Neto, executivo do Banco Santander.

No Rally, é assim. Os técnicos da expedição visitam aleatoriamente as fazendas e entrevistam os pecuaristas. O objeto não é a matemática. Impossível uma amostra em tempo real num país de 1,5 milhão de criadores de gado e 8,5 milhões de quilômetros quadrados. A ideia é caprichar na amostragem. E o resultado desse mergulho na técnica de usar bovinos, clima, tecnologia e solos para produzir proteína animal

“Por enquanto, a concentração tem se verificado nas vendas. No futuro, a concentração vai ser nas fazendas, na posse das propriedades.”

vermelha é ouro puro para quem atua com a comercialização de insumos no Brasil. A produtividade da fazenda melhorou em 2018, com o público do

Rally atingindo uma média de 10,31@/ha/ano. Os mais eficientes chegaram a incríveis 84,62@/ha/ano. Na rabeira, gente com 3,13@/ha/ano. Pois deite



informação no lombo desta gente. “O pecuarista está preocupado com economia, política etc., mas o pacote tecnológico subiu em 2018. Até porque ele viu como sofreu quando, em 2016, cortou investimentos na área”, reforçou Maurício Palma Nogueira.

A taxa de desfrute também cresceu, o que ajuda a enxergar o processo de concentração que marca o segmento. “O pessoal de ponta investe mais em tecnologia e o mercado acaba adequando os preços a este grupo, que aguenta melhor valores mais baixos para a carne”, acrescentou, antes de ratificar: “Por enquanto, a concentração tem se verificado nas vendas. Os mais eficientes do Rally, que conseguem mais de 60@/ha/ano, vendem hoje 25% da produção. No futuro, a concentração vai ser nas fazendas, na posse das propriedades”. Avançando em intensificação, a galera do Rally chegou à intenção no número de animais confinados em 2018, que pode cravar 900 mil cabeças no público do Rally, incluindo a Terminação Intensiva à Pasto (TIP), aumento de 9,5% sobre 2017, e alcançar 5,5 milhões de cabeças no Brasil inteiro. “E acho que este número ainda é modesto perto da realidade que a gente deve conferir até o fim do ano”, previu o coordenador do evento.

Em cinco anos, a evolução média da produtividade ficou em 17%, sendo que os mais exigentes obtiveram 26%. E mais da metade da carne comercializada vem de fazendas que produzem de 38 a 60@/ha/ano. As dietas de alta tecnologia já integram 100% da nutrição de quem está no topo da eficiência. “Acima de 20@/ha/ano já torna a fazenda competitiva com soja e milho”, informou Maurício Palma. “Os caminhos para quem deseja permanecer no negócio são tecnologia

“Podemos ser mais eficientes, chegar a até 1 bilhão de toneladas de grãos por ano. E o maior limitador para isso não é tecnologia. Precisamos é de mais gestão.”



e produtividade. Para que milhares de pecuaristas façam seus ajustes, é necessário mais consumo e produção de carne, no Brasil e no mundo, dando tempo para a adoção de tecnologias”, concluiu. “Podemos ser mais eficientes, chegar a até 1 bilhão de toneladas de grãos por ano. E o maior limitador para isso não é a tecnologia. Ela está aí. Precisamos é de mais gestão”,

arrematou André Pessoa. “Esta é uma experiência única, muito interessante para a indústria, que refina cada vez mais o contato com os agricultores e pecuaristas, seja nas vendas, seja direto com os produtores. Estamos apostando muito nessa parceria”, encerrou Paulo Pimentel, gerente de marketing para o segmento de pastagem na Corteva Agriscience. **AR**

#### INVESTIMENTOS DOS PRODUTORES PÚBLICO DO RALLY

- Herbicidas: 22,8%
- Adubação em cobertura de pastagens: 9,4%
- Roçadas mecanizadas: 8,9%
- Reforma de pastagem: 8,3%

#### PATROCÍNIO

- Corteva Agrisciences
- Volkswagen
- Phibro Saúde Animal
- OCP
- JBS
- Ourofino Saúde Animal
- Santander

#### RALLY 2018 | PASTAGENS

- Duração média das pastagens: 5 a 9 anos
- Degradação (pasto sem capim): de 50% a 77% em algum processo
- Qualidade média (escala de 1 a cinco): 3
- Conceito de degradação: plantas invasoras e rebrota

#### APOIO

- Grupo de Trabalho da Pecuária Sustentável (GTPS)
- Agrosatélite
- Webmotors
- Sociedade Rural Brasileira (SRB)
- Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA)
- Associação da Indústria Exportadora de Carne (ABIEC)
- Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG)
- Grupo Pecuária Brasil (GPB)
- Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP)

Este Reconhecimento vale o Anúncio  
Somos  
Great Place to Work®



## DSM - A escalada da Revenda Amiga

Programa de relacionamento da empresa completa dois anos, cresce 30% e quer atingir cinco mil revendas parceiras até o fim de 2019



São dois anos de sucesso e uma tarefa que ainda vai caminhar com muito mais energia. Unir a experiência e o conhecimento acumulados por uma das empresas mais tradicionais da pecuária brasileira a milhares de agentes de mudança, para oferecer a produtores de carnes e leite produtos, tecnologia e serviços que impulsionem o seu negócio. A marca alcançada e comemorada no fim de 2018 foi o resultado principal do Programa de Relacionamento que a Tortuga, uma marca DSM, lançou ao lado das principais revendas de insumos agropecuários do Brasil, para levar muita informação de qualidade ao campo e permitir o acesso de milhares de pecuaristas aos produtos e serviços

da empresa, contribuindo para o processo de modernização e aumento de produtividade da fazenda nacional.

A união dos dois elos da cadeia vem possibilitando o atendimento de duas demandas importantes do negócio. De um lado, os empresários rurais. "Nem todos os produtores fazem uso da suplementação mineral em suas criações e, no caso da pecuária, seja de corte ou de leite, estima-se que apenas metade do rebanho nacional tenha acesso a algum tipo de suplementação. Isso nos leva a pensar diretamente em quanto de produtividade animal estamos perdendo ou deixando de ganhar em grande parcela do nosso rebanho", analisa Carlos Portela,

Gerente Regional de Vendas Nordeste e Coordenador Nacional do Programa de Relacionamento com Revendas da DSM.

Ele ainda enfatiza que os mais afetados, certamente, são os pequenos e médios pecuaristas. "Seja por desconhecimento sobre a importância da suplementação mineral, pelo poder de compra ou pela dificuldade de acesso a esses insumos", acrescenta.

E mais. A outra metade dos fazendeiros, que conta com algum tipo de suplementação mineral, pode não estar sendo plenamente atendida. "Eles podem não estar recebendo de forma adequada o suplemento, pois há falhas no fornecimento, ausência

“Estamos avançando neste canal para o pecuarista achar o produto com mais facilidade no campo”



Carlos Portela

ou insuficiência de cochos, misturas praticadas fora das recomendações e outras questões”, aponta Portela.

A outra ponta é o varejista do segmento, a revenda que recebe o consumidor rural e presta as informações “cara a cara”, sendo o principal fornecedor de dados e orientador para quem planta, cria e tira riqueza das áreas rurais. É toda a estratégia que permeia o Revenda Amiga. Pois não se trata apenas de poder garantir boas condições comerciais, diferenciadas, aos clientes finais, mas trabalhar com pacotes robustos, envolvendo ações de marketing, treinamentos e palestras com os colaboradores dos pontos varejistas.

“Estamos conseguindo avançar bem neste canal, criando facilidades para o pecuarista achar o produto prontamente no campo. Afinal, são 65 anos de presença no campo. E as revendas, com suas lojas espalhadas em cada canto desse País, têm características próprias, como o domínio que possuem para encontrar a forma mais adequada, que o cliente mais gosta de ser abordado”, examina Carlos Portela. É desta maneira que os frutos da ação estão sendo colhidos. Em apenas um

ano, duas mil revendas se cadastraram no programa. Crescimento de 23%. Em 2018, outros 30% de incremento. A meta é chegar a cinco mil revendas até o final de 2018. “Como parte deste conjunto de ações estratégicas, realizamos, no meio do ano, a primeira edição da Semana da Revenda. A ação teve como foco as revendas que já fazem parte do nosso programa de relacionamento”, explica Portela. Durante a semana, toda a força de vendas (gerentes, supervisores e representantes comerciais) é concentrada em ações de sell out e apoio a essas revendas. Palestras para os clientes, plantão de dúvidas com zootecnistas e treinamentos aos balconistas e vendedores externos. Além disso, são realizadas campanhas relâmpagos e sorteios de brindes, entre outras ações acompanhadas de um café da manhã.

“Os números envolvidos com as ações da semana nos deixaram impressionados e otimistas para seguir em frente”, comemora Portela. Caso a revenda deseje saber mais sobre o Programa de Relacionamento com as revendas ou ser um dos revendedores dos produtos da DSM, detentora da marca Tortuga, basta entrar em contato

pelo telefone 0800 011 6262, acessar as redes sociais ou o Serviço de Atendimento ao Consumidor (SAC).

Para a DSM, este trabalho é estratégico para fidelizar clientes e vai ser expandido nos próximos anos. “Estamos muito felizes com a velocidade que estamos imprimindo a este canal com revendas e cooperativas. É um programa estratégico para a empresa. Avançamos no relacionamento, escutando melhor os revendedores em seus anseios e em suas necessidades. Nosso objetivo é ampliar, propiciando aos clientes encontrar os nossos produtos no campo. Sempre trabalhamos atendendo direto o produtor no campo.

Mas precisamos entender, do ponto de vista do produto específico, as condições de financiamento, o prazo, como vamos trabalhar o cliente, como ele gostaria, preferiria ser abordado”, analisa Carlos Portela. Ele reforça que a empresa privilegia ação pesada em Marketing, para entender como o produtor consegue alcançar as melhores soluções para o seu negócio. “Estamos evoluindo bastante. Ficamos muito felizes em contribuir para a melhoria da pecuária nacional”, comemora Portela. **AR**

## Agrorrevendas mineiras incentivam a indução à lactação

As equipes da Ourofino Saúde Animal e das lojas parceiras orientam os produtores a adotar o protocolo de aleitamento



Com o investimento na técnica de indução à lactação, as propriedades podem melhorar a produtividade leiteira e diminuir os descartes involuntários, segundo avaliação do médico-veterinário e especialista em reprodução animal Bruno Freitas. Para iniciar o protocolo na fazenda e alcançar esses benefícios, o produtor mineiro conta com a ajuda da Ourofino Saúde Animal, que, desde agosto, disponibiliza nas agrorrevendas um kit com o estrógeno Sincrodiol, o luteolítico Sincrocio, a progesterona Sincrogest Injetável e o anti-inflamatório Cortiflan. O material traz a indicação correta para a aplicação das soluções e é uma ferramenta usada para simplificar e disseminar o uso da prática.

“O protocolo de indução de lactação atual é fruto de um extenso trabalho de pesquisa, realizado em conjunto com o professor Pietro Baruselli, do Departamento de Reprodução Animal da Universidade de São Paulo (USP). Com os estudos, foi possível avaliar a segurança, a aplicabilidade e a eficiência dos protocolos de aleitamento”, comenta Freitas.

A ação seguirá até o final de 2018 e, além de fornecer informações diretas aos produtores, com totens e folhetos explicativos, a equipe da Ourofino preparou os profissionais das lojas agropecuárias para atuarem como agentes multiplicadores das vantagens da indução à lactação. “Fizemos um ciclo de treinamento com vendedores, gerentes e técnicos de cada ponto de venda. Acreditamos que os nossos parceiros devem estar preparados para informar o cliente final com qualidade”, afirma Thiago Boechat, gerente comercial da empresa na região de Minas Gerais. Para Alexandre Cota Lara, gerente comercial da Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais

“É uma estratégia que pode resgatar algumas vacas que seriam descartadas sem qualquer motivo aparente”

(CCPR), uma das parceiras da Ourofino na revenda dos produtos do kit, a capacitação atende às necessidades do negócio. “As informações trazidas pela equipe da Ourofino Saúde Animal são muito importantes para o entendimento das soluções e o desenvolvimento da venda em si. Beneficia tanto a loja quanto a produtividade na fazenda”, avalia.

O projeto acontece com grande aceitação nos pontos comerciais e, também, junto aos produtores. “Desde quando foi iniciado, proporcionou o crescimento de 20% das vendas na região trabalhada, e a expectativa é que os números continuem crescendo, para ampliar a adoção dos protocolos”, destaca Boechat.

De acordo com Freitas, que também atua na Ourofino, o protocolo de aleitamento é indicado para animais sadios e não gestantes. “O protocolo simula as variações que ocorrem semanas antes do parto, assim, é possível estimular o desenvolvimento da glândula mamária e a produção de leite, que chega a representar entre 70% e 80% do que foi produzido na última lactação”, esclarece.

Outra vantagem proporcionada pela indução é a diminuição dos descartes involuntários nas propriedades, que, em 30% dos casos, decorrem de falhas reprodutivas. O protocolo de aleitamento

é recomendado mesmo nas situações em que as perdas são inevitáveis. “A obtenção de uma última lactação nesse animal permite que a sua depreciação seja diluída e, conseqüentemente, a porcentagem dos valores gastos anualmente com reposição é reduzida”, explica Freitas.

A técnica pode influenciar também os índices de concepção após a Inseminação Artificial em Tempo Fixo (IATF), já que as vacas que passam pelo protocolo de indução à lactação costumam apresentar resultados positivos nesse indicador. Por isso, conforme afirma o especialista, “é uma estratégia que pode resgatar algumas vacas que seriam descartadas sem qualquer motivo aparente, além da falha reprodutiva, e também pode ser utilizada em novilhas atrasadas, fazendo com que elas já iniciem sua produção leiteira enquanto as tentativas para emprenhá-las se mantêm”.

A IATF, inclusive, é outra técnica que ganhou reforço da empresa nas fazendas. Desde julho, a Ourofino mantém o programa Sincronize, que pretende aumentar a utilização da prática nas fêmeas brasileiras de 12% para 25%. Para isso, o projeto prevê a capacitação da mão de obra, a promoção de eventos e palestras e a distribuição de materiais sobre o assunto. **AR**

## Para a UCBVET, a valorização de seus parceiros é fundamental

Executivos da empresa visitam clientes em Minas Gerais, uma das principais praças de atuação da companhia



Ucbvet e clientes - Trabalho conjunto de até 50 anos

Mylene Abud

Para fortalecer a parceria com os seus principais clientes, uma equipe da UCBVET, empresa centenária de medicamentos veterinários para animais de estimação e de produção, composta pelo CEO, Urias de Souza, e pelo diretor comercial, Nilton Martini, esteve, no final de outubro, no estado de Minas Gerais, para visitar três de seus principais parceiros comerciais na região: a BCR Comércio e Indústria, em Ponte Nova, a Avante Distribuidora e a Tambasa Atacadista, em Belo Horizonte.

“Essa semana foi extremamente positiva para nós. Minas Gerais é uma das mais importantes praças para a UCBVET, que tem no seu portfólio uma gama de produtos voltados ao gado de leite”, fala Urias de Souza sobre o principal estado produtor

de leite no Brasil, que tem o maior efetivo de vacas ordenhadas e é responsável por 26,6% da produção e 20,0% do total de animais de ordenha. “Agradecemos pela recepção positiva desses parceiros, que têm a UCBVET como o maior fornecedor. Junto a eles, esperamos crescer ainda mais em 2019”, conta o CEO.

“O objetivo da viagem foi reafirmar a importância do cliente para o nosso negócio. São parceiros de longa data, com 20, 30, 50 anos de trabalho conjunto. Por isso, realizamos este tipo de ação indo até os nossos clientes, ficando próximos da sua realidade, dos seus negócios, pois, como diz aquela máxima, ‘o pior lugar para se observar o mercado é atrás da mesa’”, assegura Nilton Martini, acrescentando que essas visitas são realizadas com

frequência às empresas posicionadas entre os principais compradores.

Além das visitas in loco, a UCBVET promove junto aos clientes treinamentos voltados aos produtos e às técnicas comerciais. “Na BCR, entregamos uma placa para homenagear a empresa pelo seu excelente desempenho, com crescimento acima da média em vendas. Durante as visitas, também conversamos sobre temas de interesse do setor, como o mercado atual, as expectativas para o futuro, os planos de ação da empresa etc.”, observa Martini.

E o próximo destino da equipe da UCBVET já está definido: a região Centro-Oeste, contemplando os principais parceiros de cidades como Campo Grande (MS).



## Perspectivas para as revendas em 2019

Revendas devem pensar em boa estratégia, com diferenciais e um sólido modelo de gestão do relacionamento com os clientes

Todo final e início de ano, é hora de avaliarmos os cenários macroeconômicos, políticos, sociais, tecnológicos e mercadológicos para planejarmos as estratégias dos anos seguintes. O Brasil passa por um grande processo de transformação, um novo governo, que nos traz esperança de dias melhores.

O conflito comercial entre EUA e China até então tem trazido ganhos para a soja brasileira e, conseqüentemente, para os nossos agricultores. Porém, essa questão é uma verdadeira ‘caixa preta’, pois pode ser resolvida em curto prazo através de um acordo entre as partes, mas também pode se agravar devido à multiplicidade de interesses que estão em jogo. Isso deve nos incentivar a acompanhar de perto esses desdobramentos, pois o final desta novela pode significar a venda de mais insumos agrícolas ou não.

A economia global deverá fechar 2018 com crescimento de 3,1% e, para 2019, já existem fatores que sinalizam um ligeiro decréscimo para 2,9%, principalmente pela alta dos juros nos Estados Unidos e a queda das economias chinesa, argentina e italiana.

Tudo isso reunido nos mostra que 2019 ainda será um ano promissor para a economia global. Se nós cruzarmos as informações de cenário global com o brasileiro, que deverá fechar com o crescimento em 2018 de 1,35% e que apresenta perspectivas de crescimento para 2019 de 2,5 a 3%, podemos considerar que o vento sopra a favor dos negócios e, com isso, entrar no novo ano com ânimo redobrado para novas conquistas.

Essa análise refere-se às questões econômicas. Agora, precisamos avaliar nossas questões específicas do negócio de insumos agrícolas e, também, nossas estratégias e capacidade de execução das mesmas. Para que possamos continuar crescendo, será necessária uma adaptação muito rápida às novas tecnologias do mundo digital e, ainda, um posicionamento estratégico forte apoiado na prestação de serviços e no relacionamento, porque, cada vez mais, os insumos estão muito próximos em termos de eficiência. E o que fará a diferença será uma boa estratégia ligada aos diferenciais do distribuidor ou revenda, além de um sólido modelo de gestão do relacionamento com clientes para dar suporte à realização dos negócios.

Os profissionais das revendas precisarão estar cada vez mais alinhados com o propósito da organização, tendo cada um deles metas claras e que sejam mensuráveis mês a mês, para que os ajustes necessários possam ser feitos na busca do atingimento pleno do objetivo. E caberá aos líderes aglutinar essa equipe para jogar em conjunto, a fim de que todos “remem a canoa” no mesmo sentido. E para isso, um bom programa de meritocracia, que misture objetivos individuais e coletivos, é fundamental para “dar o gás” que a equipe precisa ter para estar energizada e alinhada com a estratégia na busca de superação das metas.

A prestação de serviços daqui pra frente, cada vez mais, será um fator de diferenciação, até porque novas modalidades de comercialização surgem e, nesses casos, o relacionamento e o

serviço é que são a verdadeira cola da ligação entre a revenda e o agricultor.

Os líderes das empresas também precisarão estar atentos para reduzirem os índices de rotatividade de profissionais, pois as novas gerações possuem características de mudanças de empresa continuamente e isso, geralmente, enfraquece a estratégia da empresa. Portanto, as revendas que souberem reter os seus talentos poderão ser aquelas que alcançarão os melhores resultados.

Em resumo, 2019 pode ser um excelente ano para toda a cadeia do agronegócio. Mas é importante que cada um de nós saiba fazer bem o seu dever de casa, para que as coisas aconteçam dentro de nossas expectativas.

Um Feliz Ano Novo a todos!



Marcelo Prado

Engenheiro agrônomo com Mestrado em Gestão Empresarial e Especialização em Estratégia e Gestão de Negócios na Universidade de Harvard. Fundador e sócio da M.Prado Consultoria Empresarial.

**MPrado**  
AGRONEGÓCIOS

Tel.: (34) 3228-3300

E-mail: contato@mprado.com.br

www.mprado.com.br

## Biogénesis Bagó conquista selo Great Place to Work

Empresa foi certificada como um excelente lugar para se trabalhar após pesquisa realizada junto aos colaboradores brasileiros



Equipe da Biogénesis Bagó 2018

A Biogénesis Bagó, empresa que atua na produção de soluções para a saúde animal, encerrou 2018 comemorando a conquista do selo do Programa de Certificação Great Place to Work (GPTW), depois de uma pesquisa realizada com seu time de 124 profissionais. Contratada pela Biogénesis, a pesquisa avaliou o clima organizacional e fatores como credibilidade, respeito, imparcialidade, orgulho e camaradagem, sob o ponto de vista dos funcionários.

O GPTW é uma autoridade global que conta com especialistas em transformar as organizações em um Great Place to Work. Fundada em 1991, nos Estados Unidos, possui escritórios em 59 países, que avaliam a gestão e o clima interno de trabalho de organizações nos mais variados segmentos. "O resultado foi

uma comprovação de que estamos no caminho certo na gestão das pessoas. São estes profissionais que farão a diferença no mercado veterinário brasileiro nos próximos anos", comemorou Marcelo Bulman, Country Manager da Biogénesis Bagó no Brasil.

A Biogénesis Bagó possui mais de 80 anos de trajetória e está na terceira posição em vendas no mercado veterinário na América Latina. Conta com mais de 800 colaboradores especializados em desenvolver e comercializar produtos criados para garantir a saúde e melhorar a produtividade dos rebanhos bovinos de carne e leite. Conta com portfólio de mais de 70 produtos e 650 registros em distintos países da América Latina, China e Ásia. No Brasil, o portfólio da empresa é composto

por 34 produtos, contemplando 45 apresentações. Hoje, quatro em cada 10 bovinos da América do Sul recebem as vacinas da Biogénesis Bagó. Em 2014 e 2016, foi nomeada pela revista inglesa Animal Pharm como a melhor empresa de saúde animal da América Latina.

Recentemente, entrou em operação a planta da Biogénesis Bagó construída na China, denominada Yangling Jinhai Biotecnologia Co., uma joint venture com a chinesa Hile Biotechnology Laboratory Co., empresa privada que produz vacinas de alta tecnologia para aves e suínos. É um dos desenvolvimentos industriais mais modernos do mundo, com capacidade de produção de 400 milhões de doses por ano, um investimento de aproximadamente US\$ 60 milhões. **AR**

## ENCA 2019: Cooperativas Agropecuárias avançam pelo mundo

Evento deste ano vai ser realizado no início de junho, em Campinas (SP), e mostrar como o setor avança na produção, exportação e difusão de marcas valorizadas no mercado internacional



As cooperativas agropecuárias brasileiras, segmento do Agro Brasil responsável por mais de R\$ 70 bilhões de faturamento e que emprega perto de 80 mil pessoas, já marcaram a data para seu encontro anual, que vai discutir os desafios e as metas para o futuro do setor. Mais de quatrocentos gestores, entre presidentes, diretores e superintendentes, de quase oitenta cooperativas, estarão reunidos em Campinas (SP), nos dias 4 e 5 de junho, no Royal Palm Plaza Resort, durante o Encontro Nacional das Cooperativas Agropecuárias (ENCA). O encontro é promovido pelo Grupo Conecta e conta com apoio do Sistema OCB (Organização das Cooperativas Brasileiras) e patrocínio de cooperativas e empresas de destaque no setor.

Serão dois dias focados em temas estratégicos, como a retomada de

um crescimento mais vigoroso da economia brasileira, o aumento das exportações para os países emergentes da Ásia e da África, a busca de produtos de maior valor agregado para importadores da Europa e da América do Norte, um trabalho mais sincronizado com os fornecedores e ainda mais eficiente, organizado e planejado ao lado dos cooperados.

O agronegócio verde e amarelo representa 35% de todas as vagas de emprego no País, é responsável por 41% de todas as exportações e 25% do Produto Interno Bruto (PIB), que deve crescer ainda mais nos próximos anos, por causa da maior demanda por alimentos e produtos agropecuários por conta do aumento da população, além de mudanças no padrão de consumo da sociedade moderna em todo o planeta.

Para isso, o ENCA vai destacar exemplos de dentro das cooperativas, promover debates e mesas-redondas, organizar exposição paralela com empresas patrocinadoras dos ramos de insumos, defensivos, adubação e implementos. E, ainda, discutir margens e rentabilidade das cooperativas, sucessão e governança, sustentabilidade, performance em vendas no campo, inovação, barter, intercooperação, ações sociais, logística e avanço tecnológico.

No ano passado, o encontro teve a participação de profissionais de quase quinze estados, palestrantes como o professor e historiador Leandro Karnal, Marcelo Prado (MPrado Consultoria) e Zeina Latif (XP Investimentos), além da presença das mais importantes cooperativas brasileiras, como Frísia, Coopavel, Cooxupé, Holambra, Capal, Castrolanda, Copercampos e Central Cooperativas Aurora. **AR**

## Holding familiar e o planejamento da sucessão no agro

Estratégia protege o patrimônio e diminui a burocracia após o falecimento do titular



Holding empresarial é um tipo de organização que possibilita a uma empresa controlar e influenciar outras empresas, que são suas subsidiárias. A expressão "holding", no inglês, significa segurar, controlar, manter. Dessa forma, podemos dizer que sua principal função nisso é simplificar toda a coordenação e o monitoramento. No contexto do direito de sucessão, a holding familiar é uma boa estratégia para executar o planejamento dessa sucessão. Por meio dela, pode-se administrar o patrimônio de forma mais eficiente, além de facilitar todo o procedimento após o falecimento do titular. A holding familiar é, então, uma forma de transmissão do patrimônio aos sucessores enquanto o titular ainda se encontra vivo. No contrato social, os sucessores são colocados como sócios junto com o titular do patrimônio, com isso, cada uma das pessoas detém cotas. Apesar dessa transferência, nesse contexto da holding, o titular ainda continua no controle e na administração do patrimônio.

Já falamos sobre a abertura de um inventário (judicial ou extrajudicial) para a sucessão, depois da morte do titular.

Na hipótese de já ter feito uma holding, quando acontece o falecimento do patriarca, como as cotas já estavam divididas e definidas a cada membro, não haverá tanta demora e burocracia na abertura dos documentos exigidos. Procedimento da Holding - É necessário fazer um contrato social, no qual serão estabelecidos os sócios, sucessores e tipo societário (S/A ou LTDA). Nesse estatuto, também serão colocadas as regras de administração, de sucessão e a parte da cota que cabe a cada um. Essas cotas, que são doadas ainda antes do falecimento do titular, são feitas com reserva de usufruto vitalício. Dentre os bens que integram uma holding, é possível existir imóveis, bens móveis, títulos privados, ações, valores em dinheiro, direitos contratuais e propriedades intelectuais.

Outras diretrizes, como cláusulas de impenhorabilidade, inalienabilidade, incomunicabilidade, hipóteses sobre doação, também são recomendadas no documento. Nessa parte, é aconselhável ter o acompanhamento de um advogado especialista na área. Após o falecimento do titular, os sucessores farão a averbação do óbito.

### VANTAGENS

- Simplifica o planejamento da sucessão familiar;
- Há benefício tributário, ao deixar de recolher o imposto de renda como pessoa física e passar a recolher como pessoa jurídica;
- Distribui o patrimônio ainda em vida, evitando dores de cabeça aos herdeiros e sucessores;
- Evita brigas, justamente porque já está tudo decidido no documento;
- Há um ITCMD de valor mais baixo, pois a base de cálculo é menor, abrangendo cada cota;
- Haverá proteção do patrimônio do titular;
- Elimina a necessidade de abrir documento de partilha ou inventário;
- Impede que alguns sucessores (no caso de não serem desejados pela família) tenham alcance ao patrimônio do titular.

Verificamos, então, que a estratégia da holding familiar traz vários benefícios, principalmente no processo do planejamento da sucessão, protegendo o patrimônio e diminuindo a burocracia existente após o falecimento do titular.



**Caius Godoy** é advogado especialista em Agronegócios na AgroBox Advocacia em Agronegócios.  
E-mail: caius.godoy@agroboxadv.com.br



UM ENCONTRO FOCADO NAS  
LIDERANÇAS COOPERATIVISTAS  
AGROPECUÁRIAS

## TEMÁTICAS

**ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO**  
NOVAS FERRAMENTAS COMERCIAIS

**GOVERNANÇA**  
O PILAR DE GARANTIA DE PERPETUIDADE

**TECNOLOGIAS DIGITAIS**  
A DISRUPÇÃO NOS NEGÓCIOS DAS COOPERATIVAS

**FINANÇAS E GESTÃO DE RISCO**  
NAS COOPERATIVAS



04 E 05 DE JUNHO DE 2019  
HOTEL ROYAL PALM HALL  
CAMPINAS - SP

MÍDIA OFICIAL:

Revista  
**AgroRevenda**  
gestão da revista agropecuária

APOIO:

**Sistema OCB**  
CENCOOP - OCB - SESCOOP

REALIZAÇÃO:

**GRUPO CONECTA**

# O papel do novo vendedor no mercado agro - 1ª Parte

Em um cenário cada vez mais profissionalizado e competitivo, não resta espaço para o velho "tirador de pedidos"



Camila Guimarães  
Franklin Meirelles

A grande quantidade de vendas, somada a uma maior quantidade de insumos agrícolas, tem tornado a venda de insumos agro cada vez mais competitiva. Além disso, soma-se a este cenário de maior concorrência uma menor disponibilidade de produtos diferenciados e/ou patenteados, desafiando ainda mais o perfil de quem trabalha com vendas no agronegócio.

Desta forma, alcançar a diferenciação e criar valor para competir está cada vez mais difícil. Em geral, os players que atuam nesta cadeia não trabalham o posicionamento de valor de uma forma eficiente, o que tem resultado na queda

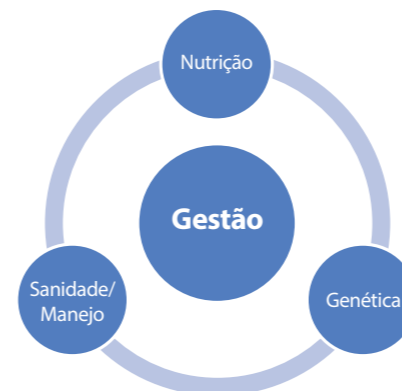
vertiginosa das margens praticadas, com vendas baseadas em redução de preços e descontos.

Nesse cenário, agregar valor ao produtor, via prestação de serviços e/ou entrega de benefícios diferenciais, torna-se salutar para a sobrevivências de agrorrevendas e equipes comerciais de insumos. Tais desafios devem, portanto, ser incorporados como prática rotineira da equipe comercial. Baseado nisso, o papel do vendedor tem sofrido transformações, não havendo mais espaço para o velho conhecido "tirador de pedidos", sendo necessário agora a atuação como consultor de negócios.

A atuação do "novo vendedor" requer o desenvolvimento de novas habilidades, das quais três serão detalhadas nesta e na próxima edição da Coluna "Profissional de Vendas". Vamos tratar agora de duas dessas habilidades essenciais.

A primeira habilidade a ser destacada é o conhecimento holístico por parte dos vendedores, que necessitam conhecer o sistema produtivo de maneira completa. De forma geral, os negócios de produção agrícola contemplam quatro grandes áreas: nutrição, sanidade/manejo, genética e gestão. Assim, uma equipe comercial qualificada deve

ser capaz de posicionar seu produto considerando as particularidades do cliente atendido com relação a estas áreas. Ou seja, os produtos e/ou serviços oferecidos devem ser posicionados frente às particularidades e demais insumos utilizados pelos clientes. Exemplo de atuação de um vendedor com conhecimento holístico na pecuária



pode ilustrar esta habilidade. Um vendedor de genética que atua no mercado de bovinos de corte deve, antes de indicar os touros disponíveis, compreender os objetivos do produtor (carcaça, gordura) e entender quais são as condições nutricionais do ambiente, bem como observar o tipo de manejo realizado pelo produtor, ofertando a opção mais aderente às particularidades deste cliente.

A segunda habilidade esperada no novo vendedor é a abordagem da venda de valor. Como citado anteriormente, o cenário atual de competitividade no agro tem estimulado a competição via redução dos preços, ao invés de uma competitividade sustentável baseada em valor. A venda de valor pressupõe uma integração das especificidades

técnicas do produto com as necessidades do cliente. Uma boa abordagem de valor trata dos atributos e da descrição dos produtos ofertados, fazendo uma conexão direta destes com o real benefício do produto para o negócio do produtor. Ou seja, ela traduz o posicionamento técnico do produto em ganhos obtidos pelo produtor, sejam eles econômicos, técnicos e/ou sociais.

Desta forma, o foco da discussão comercial não está mais no produto, mas sim nos possíveis ganhos para o negócio do produtor ao adquirir o que está sendo oferecido. Neste caso, o cliente entende que a oferta apresentada é valiosa para o seu negócio, ou seja, o preço pago será compensado pelo benefício obtido. É com base nesse benefício que o produtor fará a análise da oferta, sendo o preço, portanto, uma compensação a ser negociada, e não uma condição essencial para o fechamento do negócio.

Exemplo comum da venda de valor é a apresentação de relatórios técnicos que demonstrem resultados obtidos por outros clientes ao utilizarem o produto em questão, alterando o discurso de simples promessas (Atributos e Descrição) para o efetivo cumprimento das mesmas (Benefícios).

Neste mercado agro, cada vez mais profissionalizado e competitivo, não resta espaço para o velho "tirador de pedidos". Uma pergunta para você, profissional de vendas que atua no agronegócio: você está



preparado ou tem preparado sua equipe para atuar como o "novo vendedor" agro?

Caso a resposta seja negativa, busque capacitação. Isto porque o caminho de volta ao velho conhecido "tirador de pedido" já não é uma opção. Boa sorte e sucesso nas vendas!

AR



**Camila Guimarães**

Associada Markestrat. Mestre em Estudos Culturais pela Université Panthéon Sorbonne e formação em Comunicação.



**Franklin Meirelles**

Graduado em administração de empresas pela FEARP/USP e pós-graduado em Marketing de Serviços pela FAAP Mestre em Gestão Internacional pela ESPM e Doutorando em Administração das Organizações pela FEARP/USP Experiência em projetos de Inteligência/Pesquisa de Mercado, Acesso a Mercado, Planejamento Estratégico, Gestão de canais de distribuição e Posicionamento Competitivo.

M Markestrat  
value generation

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

# Seria melhor já ir se acostumando a um câmbio de R\$ 3,20?

Torço para que o novo governo não siga a palavra “conservador” e seja arrojado com sua equipe para propor as reformas e o crescimento que precisamos ter



Marcos Fava Neves

Começando com as notícias econômicas, tanto no Brasil como no exterior, temos números piores. O Boletim Focus do Banco Central subiu a projeção de inflação de 2018 em 0,1%, agora em 4,44%, e a do ano que vem se manteve em 4,22%. O Produto Interno Bruto (PIB) deste ano seria de 1,34% e o do ano que vem, 2,49%. Para a taxa de câmbio, o valor seria de R\$/US\$ 3,75 neste ano e R\$/US\$ 3,80 para 2019. Finalmente, a taxa Selic para estes dois anos seria de 6,50% e 8,00%,

respectivamente. A Organização Mundial do Comércio (OMC) reviu para baixo os fluxos de comércio esperados e o crescimento da economia mundial. Agora, temos expansão de 3,9% no comércio global (era de 4,4%) e expansão de 3,1% na economia mundial. Para 2019, a expansão do comércio é estimada em 3,7% e da economia em 2,9%. Os principais fatores foram restrições aplicadas ao comércio e incertezas crescentes que causam mais desconfiança e adiamento de investimentos.

Saiu a primeira estimativa da CONAB para a safra 2018/19. Para os grãos, espera-se algo entre 233,6 e 238,5 milhões de toneladas (2,5 a 4,7% a mais que esta safra), gerando um adicional entre 5,6 e 10,6 m.t. Em soja, vamos colher entre 117 e 119,4 m.t., plantadas em cerca de 36 milhões de hectares. O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) espera 120,5 m.t. e exportações de 75 m.t. Os americanos devem produzir 127,7 m.t. A China importará, em 2018/2019, 94 m.t., 60% do total a

ser importado e o Brasil, mais uma vez, deve ser beneficiado. Com isto, as tradings chinesas, tais como a Cofco, devem acelerar investimentos e ganhar espaço.

No milho, a Conab estima que produziremos algo no intervalo 89,7 a 91,1 m.t., plantados em 16,7 milhões de hectares, produção que deve ser mais de 10% acima da deste ano. Neste caso, o USDA também está mais otimista, com 94,5 m.t. Pelo USDA, nossas exportações, em 2018/2019, serão de 29 m.t., 7 milhões maiores. Finalmente, no melhor cenário, a área plantada no Brasil pode chegar a 63,1 milhões de hectares, crescimento de 2,3%. Vai bem o plantio da safra de soja, o clima tem ajudado e estamos com cerca de 15 a 20% a mais que o mesmo período do ano passado. O desafio vem sendo o aumento dos insumos impactando nos custos de produção.

Exportações do agro em setembro chegaram a US\$ 8,17 bilhões, deixando um saldo de US\$ 7,1 bilhões e representando praticamente 43% do total exportado pelo País. Fortes aumentos em soja, papel e celulose, carne bovina (recorde) e, também, em bovinos vivos. Tivemos bons aumentos de vendas na China, Turquia, Irã, Índia e Argentina. Entre janeiro e setembro, chegamos a US\$ 76,66 bilhões, 3,6% a mais que o mesmo período de 2017. Importações estão 1,3% menores, o que faz com que nosso saldo esteja 4,5% maior, atingindo US\$ 66,12 bilhões. Em reais, provavelmente um recorde o recurso que entrou neste ano no Brasil. Entre fatos das empresas, dois destaques que mostram a importância da inovação. Americanos já se beneficiam de soja com edição de genes que não têm DNA de outras plantas. Essa soja, da empresa Calyxt (Minnesota), teve o DNA alterado e terá menos gorduras prejudiciais ao coração.

Vale ressaltar que, nos EUA, alimentos que são editados geneticamente têm rotulagem tradicional, não sendo GMO's. É um processo mais simples e mais barato. Agricultores devem receber US\$ 0,9/bushel a mais, ou seja, parte da transferência do diferencial chegará aos produtores. Mas existem custos maiores de separação e tratamento. É só o começo.

Interessante artigo de Priscila Richetti traz um panorama sobre o mercado de fertilizantes no Brasil. Vale destacar algumas informações: em dez anos, a produção de fertilizantes caiu de 9,81 milhões de toneladas para 8,184 milhões. Mas as vendas pularam de 24,61 milhões para 34,4 milhões de toneladas, quase 40% a mais. O Brasil representa 7% do consumo global, usando muito potássio (38%), cálcio (33%) e nitrogênio (29%). 70% do nosso consumo são importados, praticamente todo o potássio, e altas porcentagens dos demais. Ela aponta como problemas para o setor a questão da tributação (discrepâncias entre alíquotas do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços - ICMS), isenção de impostos para fertilizantes importados e falta de investimento na produção, entre outros. Sem dúvida, uma área que precisamos repensar para aumentar a produção interna onde for possível e buscar alternativas. Inovação aqui será chave.

No final, o mês não foi bom em preços, uma vez que tivemos valorização forte do real com o avanço do quadro eleitoral e bom clima e consequentes perspectivas de safras pelo mundo. No Brasil, na semana decisiva do segundo turno, colhemos resultados surpreendentes de um primeiro turno que mostrou uma nova onda “mais conservadora” no Brasil. Jair Bolsonaro foi eleito e torço para que não siga a palavra “conservadora” e seja arrojado com sua equipe para

propor as reformas e o crescimento que precisamos ter. A ele será dada uma chance enorme de entrar para a história.

Lembrem-se que o título do meu artigo do mês anterior foi “será que o câmbio vem para R\$ 3,70 ou R\$ 5,50?” E disse que viria para R\$ 3,70. Acertei em cima. Se Jair tiver governabilidade e estas mudanças forem implementadas, o agro deve se preparar para um câmbio de R\$ 3 a R\$ 3,20 no final de 2019. O desafio de margem será grande devido ao aumento de custos de produção. **AR**



**Marcos Fava Neves**

Especialista em Planejamento e Gestão Estratégica de Empresas Orientadas para o Mercado. Doutor em Administração pela FEA/USP, com especialização na Holanda (1998/1999). Mestre em Administração também pela FEA/USP, com especialização na França (1995). Engenheiro Agrônomo pela ESALQ-USP. Professor Titular da FEARP/USP. Visitante Internacional da Purdue University (EUA) em 2013.



A 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



## José Rafael Lisboa Tanajura

Presidente da Associação dos Distribuidores de Insumos Agrícolas do Estado de São Paulo (ADIAESP)

- Nasceu em Alvorada do Sul (PR)
- 49 anos | Casado | Técnico Agrícola
- 28 anos de atuação no segmento
- Sócio-Diretor da Nova Geração Comércio de Produtos Agrícolas Ltda. há 20 anos
- Atua na ADIAESP desde a fundação, em 2004
- Preside a entidade até 2019

**AgroRevenda** – Qual o principal desafio para a ADIAESP em 2019?

**José Rafael Lisboa Tanajura** – Manter nossos associados e unificar as associações de recebimento de embalagens no estado de São Paulo inteiro.

**AgroRevenda** – Qual tem sido a marca da gestão na entidade?

**José Rafael Lisboa Tanajura** – Organização e segurança, fazendo os recebimentos das embalagens vazias do campo e orientando os produtores rurais sobre a importância deste recolhimento. Podemos dizer que o sistema adotado para a administração é um dos melhores do País neste segmento.

**AgroRevenda** – Quais os principais benefícios para as revendas que integram a associação?


**José Rafael Lisboa Tanajura** – Nossos benefícios vão além do recebimento de embalagens e da segurança em trabalhar cumprindo os requisitos necessários. Promovemos a profissionalização das empresas associadas e o acesso às boas práticas, mitigando riscos e evitando multas. Como associação parceira da ANDAV, ampliamos nossa representatividade junto aos órgãos de

defesa agropecuária e possibilitamos capacitação específica para o setor. O associado à ADIAESP recebe todo o apoio em suas solicitações e tem a certeza de uma diretoria profissional e atuante, trabalhando pela distribuição.

**AgroRevenda** – O que espera do Agro Brasil e da comercialização das revendas do estado em 2019?

**José Rafael Lisboa Tanajura** – Acredito que teremos um ano bem parecido com 2018, porém, com inovações e novos modelos de negócio como Gedave, e-commerce, entre outros.

**AgroRevenda** – Qual o principal sonho como presidente da associação e como empreendedor?

**José Rafael Lisboa Tanajura** – Meu sonho como presidente da ADIAESP é que ela se torne a ANDAV/SP, para que possamos discutir os problemas do estado inteiro, envolvendo todo os segmentos do Agro. Como empreendedor, penso que temos que enxergar o mercado futuro com um olhar diferente e aberto para as novas oportunidades que vêm junto com os desafios, sem esquecer de manter o planejamento estratégico sempre em desenvolvimento. 

### HISTÓRIA ADIAESP

Em abril de 2004, um grupo de proprietários de revendas de insumos agrícolas do Leste paulista se reuniu para criar uma associação, visando ao cumprimento da Lei Ambiental no recebimento de embalagens vazias de agrotóxicos e para apoiar não só às revendas, mas também o agricultor. Surgiu, então, a ADIAESP, com 17 sócios, entidade sem fins lucrativos. Atua no Leste paulista, com a perspectiva de abranger todo o estado de São Paulo. Atualmente, reúne diversos postos e três centrais para recebimento das embalagens vazias de defensivos agrícolas.

### ADIAESP

- 2004: 17 sócios • 2005: 70 sócios
- 2006: 95 sócios • 2018: 200 sócios
- Abrange 85 municípios
- 19 postos de recebimento

### MISSÃO

- Gerir o processo de recebimento de embalagens vazias de agrotóxicos
- Atuar operacionalmente
- Representar os associados perante os órgãos públicos
- Contribuir para o cumprimento da Legislação
- Unir os associados
- Oferecer informações, dicas e assessoria aos associados



**Informativo,  
relevante,  
direto.**

O programa  
que mostra tudo  
o que o agro  
tem de melhor



Confira  
mais detalhes



**CANALRURAL**  
**Terças e Quintas**  
**20h30** (horário de Brasília)

# Comprometimento total das lideranças com o agronegócio!

Nossa responsabilidade é unir o País e atuar com lideranças que realmente nos apoiem e representem



Iniciamos a escrever este artigo com otimismo, especialmente por ter a União Europeia (UE) declarado, em 29 de outubro de 2018, que o Brasil continua a ser um “parceiro de muitos anos em assuntos bilaterais e multilaterais”. E que “temos uma ampla agenda de cooperação em áreas como comércio, ciência, tecnologia, energia, clima e direitos humanos”. A UE ressaltou, ainda, que “está pronta para continuar a fortalecer sua parceria com o nosso país” e que se propõe a “continuar a trabalhar de forma conjunta com o novo governo para fazer avançar nossos interesses comuns”. Vale lembrar que, durante os últimos 13 anos, nós, do agronegócio, como sempre, demonstramos ser produtivos, embora não tenha sido fácil para nenhuma área das nossas diversas cadeias produtivas,

especialmente para os exportadores de carnes para a UE.

Os dados divulgados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) comprovam mais uma vez a força do nosso setor: as exportações do agronegócio brasileiro em 2018 devem alcançar ou até mesmo superar a histórica marca de US\$ 100 bilhões, em função de resultados de exportações crescentes, que já aumentaram 4% em relação a 2017. Nos 12 meses encerrados em setembro de 2018, as exportações atingiram US\$ 98,70 bilhões, valor 7,8% maior do que o alcançado no período de outubro de 2016 a setembro de 2017 (US\$ 91,55 bilhões). Vale recordar que o agronegócio representou 44,1% de todas as exportações em 2017 e salientar que, até 2017, as exportações

representavam aproximadamente um terço do PIB do agronegócio brasileiro, segundo a metodologia do CEPEA/USP.

No entanto, embora o cenário seja promissor em termos de crescimento de produção, a política de comércio internacional de nossos principais parceiros comerciais tem se mostrado bastante instável e protecionista. O que requer de nossas instituições esforços adicionais para que propiciem ao Brasil uma expansão com base exportadora sólida, para que possa promover cadeias agroexportadoras com maiores níveis de valor agregado. Ainda a propósito do comércio internacional, a guerra comercial entre Estados Unidos e China, a nosso ver, pode representar uma janela de oportunidades em curto prazo para o Brasil. A China representa o maior país importador de alimentos

do mundo: 1,3 milhões de toneladas de carne bovina, 1,8 milhões de toneladas de carne suína e 375 mil toneladas de frango (previsão 2019 - USDA) e é um grande comprador das carnes e dos grãos brasileiros.

Vale ressaltar que um possível redirecionamento de demanda agroindustrial chinesa por produtos provenientes dos Estados Unidos para o Brasil também incorre em riscos de eventual retaliação comercial estadunidense. Outro ponto é que o crescimento das exportações para a China, não acompanhado da diversificação de mercados, em médio prazo, incorrerá em concentração de destino e na conseqüente dependência de relação comercial com a China. Neste sentido, o que no curto prazo pode ser uma grande vantagem comercial, no médio prazo pode ser um risco por elevar demais o poder de barganha de nossos parceiros comerciais chineses quanto às negociações no nosso setor. Isso reforça a necessária e urgente atuação da máquina institucional e de organizações produtivas brasileiras para fomentar a abertura de novos mercados e reforçar os laços internacionais com países e blocos com os quais o Brasil já mantém relações históricas. Um exemplo é a relação Brasil – UE, que merece uma análise segregada quanto aos problemas de sanitários endereçados ao nosso país desde 2017, em qualquer tipo de proteína animal. Existem duas naturezas a serem trabalhadas: a primeira, de negociação e defesa dos interesses brasileiros quanto a este mercado, e a segunda, as condições reais de processamento e fiscalização do Brasil, que merecem reformulação interna.

Diferentemente da questão comercial China versus Estados Unidos e do aumento de demanda de exportação

de commodities, a questão com a UE, ao não ser devidamente trabalhada para solucionar o problema, deixa a margem para que preços sejam revistos para baixo em função de notícias veiculadas na mídia internacional; mercados terceiros sejam também fechados por influência do paradigma sanitário europeu; e a marca BRASIL fique comprometida no mundo, impossibilitando cada vez mais a agregação de valor e, também, a valorização de nossos produtos em função de reputação.

À luz do que precede, reiteramos a nossa previsão de que o agronegócio brasileiro continuará a crescer em 2019, acreditando que haja um planejamento estratégico para que os nossos produtores aproveitem todas as oportunidades favoráveis, seja na produção ou no mercado. Realizar diagnósticos, traçar objetivos e implementar estratégias é, também, uma necessidade interna, pois nosso gigantesco mercado é cada vez mais exigente, e externaliza que é necessário competirmos com qualidade e sustentabilidade com base no código florestal.

Finalmente, a nosso ver, e totalmente de acordo com profissionais do setor, é necessário que o novo Governo Federal tenha total comprometimento com o nosso agronegócio, para que possamos ter um Plano Safra plurianual, um Seguro Agrícola real e o apoio necessário ao pequeno produtor e ao agricultor familiar. Vale salientar, igualmente, a necessidade de estimular o apoio à pesquisa e inovação para alavancar o aumento da produtividade.

E, por último e não menos importante, fazer a Reforma Tributária para aliviar os segmentos que necessitam de muita mão de obra para atrair mais

investimentos e fazer uma enorme reforma da máquina administrativa, para ter um Estado muito mais enxuto e eficaz, para reforçar, inclusive, sua função de regulador e intermediário de parcerias público-privadas. Doravante nos resta a responsabilidade de unir o país e trabalhar como SEMPRE com lideranças que estejam totalmente comprometidas com o agronegócio. **AR**



• **Fernanda Lemos:** Sócia da Lemos Oshiai Consultoria e Assessoria, Sócia e Membro do Conselho da Guaná Agropecuária, Pesquisadora da FEA/USP – PENSEA, Professora da FIA, co-autora do livro Economia da Pecuária de Corte, e colunista das revistas especializadas em proteína animal e Agrorrevendas. Administradora de empresas pela ESPM, especialista em Economia pela FGV (BEM), Mestre em Engenharia de Produção pela Escola Politécnica/USP e doutora em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo - FEA/USP.



• **Jogi Humberto Oshiai:** Sócio da Lemos Oshiai Consultoria e Assessoria Diretor de Assuntos Públicos do escritório de advogados europeus FratiniVergano (Bruxelas) além de ser Pesquisador Associado da FZEA/USP e colunista das revistas especializadas em proteína animal (BeefWorld, AveWorld e PorkWorld). Pós-Graduação em Comércio Internacional pela Universidade Livre de Bruxelas, Mestrado em Política Internacional pela Universidade Livre de Bruxelas e MBA pela Solvay Business School Economics and Management, Bruxelas.

## Uma Aliança vitoriosa no Vale do Itajaí

A aposta segura da 'Aliança Agropecuária' em atender produtores de arroz, leite e peixes de Santa Catarina



Estoque abastecido para atender os clientes

A geografia imponente de montanhas, rios, matas e pequenas propriedades dos vales catarinenses é uma marca da força produtiva do Agro brasileiro há mais de setenta anos. Espaço cultivado pelo pioneirismo cooperativo e pela energia dos imigrantes europeus. Gente que traz no sangue o amor pelo trabalho e a rotina de tirar o máximo que a natureza propicia, com respeito sem fim pelo meio ambiente. Lições transmitidas de pai para filho em lugares como o Vale do Itajaí e propriedades como da família 'Stefen', alemães que chegaram ao Brasil para plantar fumo e tirar leite do gado, no Sul do país. Foi assim que o guri Marcos, bisneto de germânicos, cresceu, respirando roça por todos os poros. A carreira não deixava dúvida alguma. Fez o curso de Técnico Agrícola e, com 18 anos, entrou na Souza Cruz, empresa fabricante de cigarros. Três anos depois, em 2007, debutou em uma revenda, como vendedor.

externo. Gostou da experiência e foi se aprimorar, cursando faculdade de Gestão Comercial. Pois os dois anos de varejo foram suficientes para juntar-se a dois sócios, colegas de trabalho, e erguer a Aliança Agropecuária no município de Pouso Redondo, de olho nas compras necessárias aos agricultores que plantavam arroz na região.

"Os produtores precisavam de uma atenção mais técnica, assistência mesmo. E, é claro, eu também queria realizar o sonho de ser o meu próprio patrão. E a coisa deu certo. Completamos nove anos em setembro passado", lembra com bom humor Marcos Steffen. Tempo necessário para saída de um dos sócios e a abertura de uma filial em Gaspar.

As duas unidades têm concorrência das boas. Pelo menos quinze revendas atuando diretamente no varejo agropecuário, além dos vendedores

eventuais. Mas a Aliança não brinca em serviço. Atende com 31 colaboradores diretos e outros vinte indiretos, entre médicos-veterinários, vendedores externos, entregadores, funcionários da área administrativa, transportes e balconistas. Alcança todo o Vale do Itajaí, perto de 25 municípios, com um portfólio de cinco mil itens cadastrados. "Começamos com a rizicultura e, hoje, atuamos forte com o piscicultor e o pecuarista de gado de leite. Já são quatro mil clientes fixos cadastrados", acrescenta Marcos.

As vendas principais concentram-se na ração para bovinos de leite e peixes. A revenda trabalha com vinte fortes indústrias fornecedoras, sendo as principais a Coasul (cooperativa paranaense, tradicional em lácteos), Trouw Nutrition e Kowalski (peixes), Bellman (sal mineral), Nortox e UPL (defensivos). E, ainda, oferecem as soluções pelo site [WWW.aliancaagropecuaria.com](http://WWW.aliancaagropecuaria.com).

“Acredito fortemente no crescimento contínuo do Agro Brasil em todos os segmentos. Aposto demais na evolução da criação de peixes em cativeiro.”



### MARCOS STEFFEN

- Nasceu em Witmarsum (SC) | 32 anos
- Casado | Duas filhas
- Formado Técnico Agrícola | Escola Agrotécnica Federal de Rio do Sul (SC)
- Graduado em Gestão Comercial | Blumenau (SC)

### ALIANÇA AGROPECUÁRIA

- Aberta em 01/09/2009
- Duas unidades: Pouso Redondo e Gaspar (SC)
- 31 colaboradores diretos
- Portfólio com 5.000 itens
- 4.000 clientes fixos cadastrados

No portfólio, há uma infinidade de opções para os consumidores. Fertilizantes especiais, orgânicos e químicos, medicamentos (antibióticos, reprodutivos, vacinas, antiparasitários), rações pet, selas, pelegos, ferraduras, ferramentas para casqueamento, calçados, botas de borracha, artigos de pesca, linha de camping, pulverizadores, roçadeiras, aerador para piscicultura, churrasqueira, plantadeiras manuais, ferramentas, furadeiras, parafusadeiras e carrinho de mão, entre outras.

E o esforço de sinergia é efetuado em projetos com empresas do porte da Ourofino, Syngenta e Corteva. São, no mínimo, dez ações por ano, como

treinamentos, dias de campo, café da manhã, promoções e lançamentos. "O resultado é excelente. Ficamos mais próximos dos produtores, fortalecemos as ligações com a indústria e fidelizamos o cliente", reforça.

E o futuro? "Acredito fortemente no crescimento contínuo do Agro Brasil em todos os segmentos. Aposta demais na evolução da criação de peixes em cativeiro. A necessidade de tecnificação e produtividade neste setor é um grande desafio. Podemos melhorar bastante.

Hoje, no estado, atuamos com um ou dois peixes por metro quadrado, enquanto a região norte do Paraná já

trabalha com 17 peixes por metro quadrado", aposta Steffen. Ele está bem sintonizado com a realidade. O brasileiro mal come 10kg por habitante ao ano.

Temos clima favorável e água em abundância nos vales e nas serras catarinenses. "Além de tudo, é uma criação com manejo simples. Se você utiliza um alimentador automático, então... E é uma proteína associada com boa alimentação e saúde, além de não despertar o estigma da produção intensiva em espaços pequenos que tanto persegue a Avicultura, Suinocultura e Pecuária de Corte e Leite. Assim como o abate", reforça. Marcos também permanece acreditando no crescimento das lavouras de arroz. "É um alimento muito tradicional, ligado à vida e à história do brasileiro", conclui com otimismo.



Visita da equipe Ourofino no Campo na revenda

# Organizações exponenciais

O que são? Por que são melhores, mais rápidas e eficientes que as empresas tradicionais?



Luiz Fernando Prado | Marcelo Prado | Adalberto Deluca

As organizações foram construídas e programadas até então para atuarem em um mundo linear: hierárquico, centralizado, fechado, decisões tomadas de cima para baixo e com foco na propriedade devido à escassez de pessoas, recursos, ativos e plataformas. Nosso ambiente está mudando exponencialmente, impulsionado principalmente por tecnologias que interligam sistemas, economias, coisas e pessoas. Como resultado, o mundo

está se tornando cada vez mais aberto e transparente, estamos lentamente nos movendo de um ambiente de escassez para um de abundância.

Nos últimos anos, as empresas que fazem uso adequado de tecnologias realizaram grandes processos de disrupção, transformando mercados tradicionais e criando outros que não imaginávamos existir. Isso modificou completamente costumes, hábitos e práticas. Como exemplo podemos

citar o Uber, AirBNB, Amazon, Google, Apple, Oculus Rift, 99, iFood, entre outros. No mercado Agro, em recente pesquisa, 99% dos agricultores apontaram utilizar Smartphones.

Do mesmo jeito que isso ocorreu em outros setores, o agronegócio está passando por transformações que tendem a aumentar exponencialmente a velocidade da mudança com influências diretas em

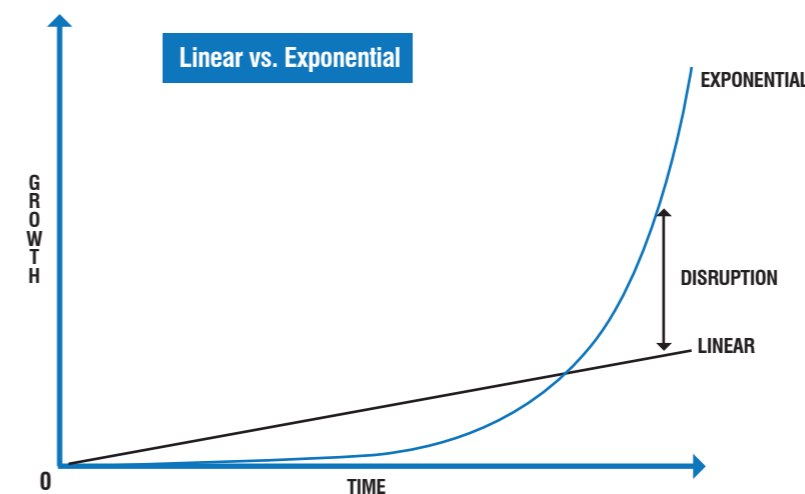
todo o mercado, a oferta de produtos e serviços, a forma de se relacionar e fazer negócios, modificando para sempre a maneira em que hoje estamos acostumados. A quantidade de sensores e dispositivos de coleta de dados disponíveis nos equipamentos agrícolas (colheitadeiras, pulverizadores, tratores) é cada vez maior e uma oportunidade imensa de se ganhar controle, produtividade e eficiência. Hoje, nos vemos imersos em um turbilhão de informações sem conexão e sem uso direto, o correto apoio de ferramentas e profissionais preparados para transformar dados/informações em conhecimento é fundamental.

Algumas tecnologias já são bastante conhecidas pelos profissionais do setor agro, mas a expectativa é que o processo de aperfeiçoamento delas e a redução de custo tendam a acelerar significativamente. O futurista Ray Kurzweil aprofundou os estudos de Gordon Moore (fundador da Intel) e conclui que, em um ambiente baseado em informação como o nosso hoje, o ritmo de desenvolvimento de preço x desempenho das tecnologias dobram a cada um a dois anos, ou seja, a mesma tecnologia passará a custar metade do preço performando o dobro. Nunca na história da humanidade foi vista tanta rapidez na evolução como estamos vivenciando hoje. Arquimedes uma vez

disse "Dê-me uma alavanca longa o suficiente e eu moverei o mundo". A realidade é que a humanidade nunca teve nas mãos uma alavanca tão grande.

Tecnologias como agricultura digital, inteligência artificial, big data, blockchain, ciência cognitiva, nanotecnologia, edição genética, começam a fazer parte da vida das pessoas. Isso significa um mundo de novas possibilidades e desafios. As empresas devem ficar muito atentas para acompanhar esta transição e passar a oferecer aos seus clientes soluções personalizadas, de menor custo e maior eficiência.

	Custo (médio) para uma funcionalidade equivalente	Escala
Impressão 3D	De US\$ 40 mil (2007) para US\$ 100 (2014)	400x em 7 anos
Robôs industriais	De US\$ 500 mil (2008) para US\$ 22 mil (2013)	23x em 5 anos
Drones	De US\$ 200 mil (2007) para US\$ 700 (2013)	142x em 6 anos
Energia Solar	De US\$ 30 KWh (1984) para US\$ 0,16 por KWh (2014)	200x em 20 anos
Sensores (sensor LIDAR 3D)	De US\$ 20 mil (2009) para US\$ 79 (2014)	250x em 5 anos
Biotechnologia (sequenciamento de DNA humano)	De US\$ 10 milhões (2007) para US\$ 1 mil (2014)	10.000x em 7 anos
Neurotecnologia (dispositivo de interface cérebro computador)	De US\$ 4 mil (2006) para US\$ 90 (2014)	44x em 5 anos
Medicina (escaneamento completo)	De US\$ 10 mil (2000) para US\$ 500 (2014)	20x em 14 anos



Isso exigirá uma nova visão estratégica dos negócios para os empresários, uma adaptação e um preparo dos profissionais para trabalharem com essas ferramentas e tecnologias. Ao mesmo tempo em que possa parecer assustador, é uma grande oportunidade para melhoria da produtividade, eficiência e, consecutivamente, para os níveis de competitividade.

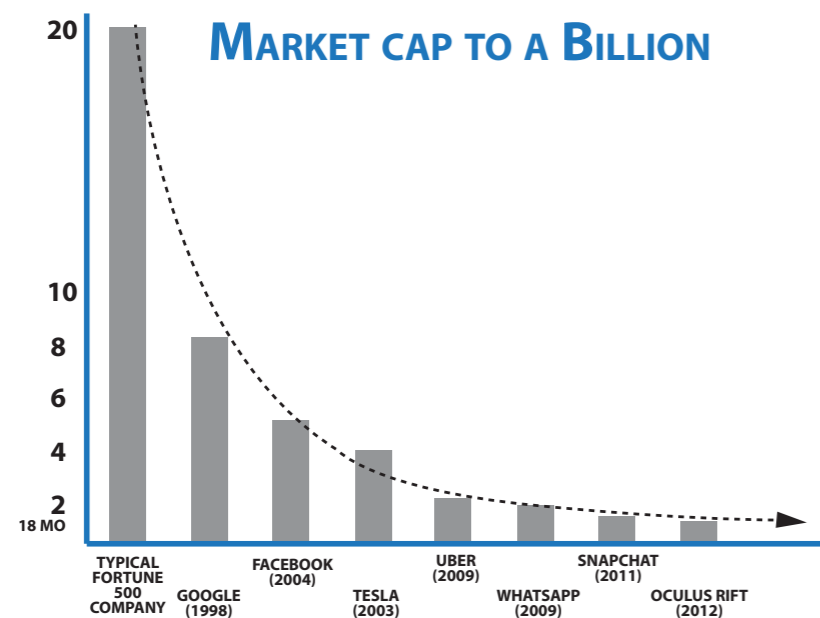
O primeiro passo é estar com o coração e a mente abertos para estas inovações. Precisamos sempre

ter a certeza que novas tecnologias PrCaadernoteleira não são assustadoras e que elas só existem para nossas necessidades, nosso conforto e nossa conveniência. As Organizações Exponenciais estabelecem a estrutura para as empresas se adaptarem e prosperarem, mergulhando em novas estruturas organizacionais que alavanquem tecnologias e uma mudança global na mentalidade relacionada a forma de fazer negócios em geral.

ideias não vêm só de grandes corporações, pelo contrário, empresas jovens e startups com profissionais com pouca “bagagem”, mas com muita intuição, visão e persistência, têm conseguido criar soluções inteligentes e inovadoras que encantam o mercado, justamente por simplificar processos produtivos ou proporem uma nova ferramenta.

Salim Ismail, um dos fundadores da Singularity University, situada no Vale

de sucesso. O que está em jogo é a capacidade em fazer diferente aquilo que muitos consideram já estabelecidos. Se gerar progresso, reduzir custo, causar satisfação e servir a muitos, pronto, o exponencial já estará em gestação. A cada nascimento, uma vitória das organizações! **AR**



Para uma empresa ser considerada exponencial, ela precisa que seu impacto ou resultado seja desproporcionalmente grande, pelo menos dez vezes maior comparado ao de seus pares, em função do uso de novas tecnologias organizacionais que alavancam as tecnologias aceleradas. O número de incubadoras e aceleradoras de startups que estão sendo criadas no país é altamente significativo, onde já temos polos de fomento voltados especificamente para tecnologias no agronegócio. É interessante observar que excelentes

do Silício, dentro das instalações de pesquisa da Nasa, afirmou que 40% das 500 maiores empresas do mundo deixarão de existir em 10 anos. Em 1920, a idade média de vida de uma empresa era de 67 anos. Em 2018, caiu para 18 anos e, para 2025, a expectativa é que seja de 4 anos. Portanto, você, empresário, líder e gestor que lê esta matéria, comece a se mexer para criar novos formatos e soluções, produtos e serviços inovadores para que a sua organização possa ter perpetuidade em um mercado de tanta transformação. Fazer a diferença já não é sinônimo



**Luiz Fernando Prado**



**Adalberto Deluca**



**Marcelo Prado**

Engenheiro agrônomo com Mestrado em Gestão Empresarial e Especialização em Estratégia e Gestão de Negócios na Universidade de Harvard. Fundador e sócio da M.Prado Consultoria Empresarial.

**MPrado**  
CONSULTORIA EMPRESARIAL

Tel.: (34) 3228-3300

E-mail: contato@mprado.com.br

www.mprado.com.br

# Caderno Prateleira

## AgroRevenda

### LANÇAMENTO DE PRODUTOS

CONFIRA AS NOVIDADES DO MERCADO

## Albaugh faz mais de 100 eventos para lançar Reconil®

O apetite da Albaugh para ser a referência do mercado brasileiro de defensivos agrícolas genéricos pode ser medido pelo número de eventos realizados no lançamento do fungicida Reconil®. Mais de 100 encontros, reunindo as áreas técnicas e comercial da empresa americana e as principais revendas e cooperativas do Brasil. Reconil® é indicado ao controle da doença Cercospora kikuchii, e aplicado ainda integrado a sistemas de manejo das doenças de final de ciclo da soja. A Albaugh mira a fatia de 50% do mercado de fungicidas multissítios à base de cobre para soja.



A companhia aposta na capacidade de produção de insumos à base de cobre instalada em Resende (RJ), a segunda maior do mundo na área, e no rápido crescimento do mercado de fungicidas multissítios para soja. O segmento

movimenta hoje em torno de US\$ 200 milhões e deverá dobrar de tamanho até 2020.

"Nós jogamos junto com o distribuidor, formando parcerias na comercialização de agroquímicos", resume Paulo Tiburcio,

diretor comercial e de marketing da Albaugh. "O agricultor brasileiro mudou sua percepção e sabe que hoje tem à disposição produtos pós-patente, como Reconil®, com a mesma qualidade das chamadas especialidades", afirma o gerente de marketing, Daniel Friedlander.

## Rizobacter e Dow lançam Rizospray no Brasil

A Dow Chemical e a Rizobacter estão trazendo ao Brasil um produto exclusivo capaz de controlar as plantas daninhas na lavoura, um problema recorrente e que prejudica a produção agrícola nos quatro cantos do País. O adjuvante Rizospray Integrum é um óleo premium combinado a uma solução inovadora, cientificamente desenvolvida com seis moléculas surfactantes à base de óleo vegetal, formando uma emulsão termodinamicamente estável para acompanhar os graminicidas. Diferente das demais formulações

existentes no mercado devido a sua capacidade de formar uma microemulsão, outro grande diferencial do Rizospray Integrum é a perfeita homogeneização da calda, formando uma mistura completa entre óleo e água, que não acontece em produtos similares, e, em no máximo 30 minutos, as fusões se separam. A parceria é resultado de cinco anos da união entre a Dow, que tem sede mundial nos Estados Unidos, e a Rizobacter, empresa com origem argentina e presente em mais de 30 países. "Este



processo envolveu o melhor das duas empresas: a inovação, o profundo conhecimento químico e a capacitada estrutura laboratorial da Dow, com a experiência de campo e o conhecimento prático da Rizobacter", explica Roberta Godoy, Líder Técnica da Dow. AR

## A nova tecnologia para suínos na etapa de creche da Nutron

A transição da dieta líquida para a ração traz condições e desafios que podem comprometer a integridade intestinal e o consumo de alimento dos leitões recém-desmamados, devido ao estresse durante a fase de amadurecimento dos sistemas imunológico e digestivo, no início da creche. Buscando ser referência em desenvolvimento de novas tecnologias e redefinir a nutrição nesta fase, a Nutron, marca de nutrição animal da Cargill, lança a Rapid Neopigg, uma solução customizada que leva em consideração os desafios e dificuldades da adaptação dos leitões e os objetivos finais da produção.



O Rapid Neopigg utiliza a expertise da Cargill, que é líder de mercado na fase de creche, associada às mais modernas tecnologias de nutrição e ferramentas de modelagem para suportar o suinocultor nas tomadas de decisões e dar viabilidade aos negócios por meio da escolha do melhor cenário. "Utilizando o

simulador que leva em conta informações da produção - como peso desmame, idade desmame e sistema de produção, entre outros -, conseguimos definir a melhor estratégia para cada negócio e atender às demandas dos suinocultores", explica João Fausto, líder de suinocultura da Cargill Nutrição Animal. AR

## UPL na campanha de alerta sobre resistência da ferrugem



Há cinco safras, o fungicida Unizeb Gold, multissítio de verdade, atua como um dos protagonistas no Manejo de Resistência da Ferrugem, tornando-se a solução do produtor no campo. Por isto, a UPL apresenta sua nova campanha que busca, também, enaltecer o produtor. "O Produtor Gold

não deixa sua soja enferrujar. Isso quer dizer que o agricultor, por meio de manejo eficiente, controla a ferrugem na soja (Phakopsora pachyrhizi) e, com determinação, produz com qualidade essa cultura tão importante para o País: o ouro do Brasil", explica Diego Arruda, Gerente Sênior de Marketing da UPL.

Soluções que antes eram utilizadas em larga escala, há alguns anos deixaram de ser efetivas e controlar de forma satisfatória a Ppachyrhizi. Dessa forma, é importante implementar a consciência do manejo integrado e de resistência não somente pensando na ferrugem, mas em todas as doenças que atingem a soja. "Não há notícia de algum novo modo de ação fungicida que permita auxiliar nesse controle nos próximos anos. O Manejo de Resistência e outras práticas integradas, como rotação de culturas, vazios sanitários, utilização de fungicidas multissítios e aplicação correta, são imprescindíveis para que não haja um aumento significativo dos prejuízos", ensina Ayrton Berger Neto, engenheiro-agrônomo, Mestre e Coordenador da Estação Experimental de Ituverava da UPL. AR

## ANDAV completa 28 anos e intensifica representatividade

Em 2018, o objetivo foi a gestão e como vencer os desafios que travam o crescimento dos distribuidores de insumos agropecuários



Comemoração de 28 anos da ANDAV e Dia Nacional dos Distribuidores de Insumos


A Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (ANDAV) celebrou, em outubro, mais um ano de representação nacional frente ao canal de distribuição. São 28 anos e uma data também marcada por ser o Dia Nacional do Distribuidor de Insumos Agrícolas e Veterinários, uma das conquistas mais representativas da ANDAV. A Associação ocupa posição estratégica na cadeia do agronegócio brasileiro enquanto representante legítima do setor e geradora de conhecimento, difusão e representatividade frente ao canal de distribuição. "Estamos cada vez mais presentes nas discussões e tomadas de decisões junto ao governo e aos órgãos públicos. No atual momento, em que o cenário macroeconômico e político está em transformação, o canal de distribuição reforça os valores de sua visão associativa, aspectos que envolvem diretamente a conscientização e a educação do homem do campo, na busca por produzir com qualificação,

tecnologia e orientação técnica", analisou Henrique Mazotini, presidente executivo da ANDAV.

Em 2018, o mercado de distribuição de insumos agropecuários movimentado pelos associados da ANDAV faturou cerca de R\$ 40 bilhões, entre fertilizantes, produtos de nutrição vegetal e medicamentos veterinários. "Geramos, também, empregos para cerca de 100 mil profissionais direta e indiretamente e realizamos mais de 10 milhões de visitas a agricultores ao ano. Isto reforça ainda mais a ANDAV como essencial para levar conhecimento técnico de produtos e tecnologia aos produtores rurais", afirmou Antonio Henrique Botelho Lima, presidente do Conselho Diretor.

Nos últimos anos, os desafios do setor de distribuição passaram a ser ainda maiores, como é o caso do acesso ao crédito rural especial para o setor, o desenvolvimento e o aprimoramento

de produtos de Seguro Rural para que possa, de fato, oferecer coberturas para perdas eventuais, possibilitando ao produtor rural a continuidade de seus negócios, entre outros aspectos que envolvem a gestão dos distribuidores de insumos agropecuários. Importantes lutas para todo o agronegócio brasileiro estão sendo travadas e têm o apoio fundamental dos associados da ANDAV.

Entre elas, o combate aos produtos ilegais, a discussão da mudança da tabela de frete, aspectos de segurança pública e de infraestrutura, que estão paralisados em praticamente todos os estados brasileiros. Para todas estas necessidades, a ANDAV esteve e está atuando para encontrar formas de viabilizar soluções práticas. "Uma boa logística, por exemplo, é fundamental ao distribuidor. O Brasil necessita de um plano logístico urgente, de forma que se possa reduzir o custo final do produto, tanto para o mercado interno como para o de exportação", finalizou Antonio Henrique. 

# Fale com quem compra e vende o seu produto ou serviço!

Se você vende produtos e serviços através das revendas agropecuárias, a Revista AgroRevenda e sua plataforma digital são as ferramentas ideais para a sua estratégia de comunicação em 2019.



Confira mais detalhes.

Ligue ou envie um WhatsApp!

**(11) 9.8863.1675**

com Karla Bordin

karla@publique.com

Revista **AgroRevenda**  
gestão da revenda agropecuária

Fale com o dono da revenda

## O ânimo tradicional dos revendedores com a campanha da aftosa

A tradição da vacina anima outros negócios, mas muitos produtores ficaram cautelosos para maiores investimentos em um ano com mercado instável



Marianne Tufani - Analista da Equipe de Insumos Pecuários do Cepea/Esalq-USP

Sempre que a campanha de vacinação contra a Febre Aftosa chega, o mercado fica otimista. Levantamento realizado pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA), da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (ESALQ) da Universidade de São Paulo (USP), junto aos colaboradores, mostra que este é o período com maiores volumes de negociações nas vendas. Nota-se que a vacina, em si, não é o produto que gera mais rentabilidade para as casas agropecuárias, e sim os outros insumos que compõem kits promocionais, uma vez que o pecuarista programa para realizar compras maiores nesse período de manejo "obrigatório". Mas quais são esses insumos? Quanto de desconto a revenda fornece nessa época? Como se comportou o poder de compra do produtor em 2018? O Cepea sabe!


De acordo com o levantamento mensal da equipe de Insumos Pecuários do Cepea, em maio e em novembro, meses de campanha, os produtos cross selling da vacina aftosa são, principalmente, os antibióticos e as vacinas contra brucelose e raiva. Em 2017, a média anual dos preços desses insumos, em termos reais (ou seja, os valores foram deflacionados pelo IGP-DI de agosto de 2018), ficou em torno de R\$ 19,07 para Terramicina LA de 50 ml, em R\$ 1,53

para dose de vacina brucelose (frasco de 30 ml) e em R\$ 0,52 para a dose de raiva (frasco de 50 ml).

Em maio daquele ano, o preço da terramicina aumentou 3,3% frente ao mês anterior, o que pode ser justificado por reajustes necessários nas agrorrevendas, devido ao baixo estoque e à alta demanda no período. Mas, para as vacinas de brucelose e de raiva, as cotações tiveram respectivas quedas de 12% e 19%. Já em novembro de 2017, todos os três insumos registraram baixas nos valores em relação à média de outubro, de 0,9%, 7,2% e 11,7%, na mesma ordem. Ou seja, em meses de campanha, o desconto máximo que as vendas ofereceram para esses insumos foi em torno de 20%.

Em 2018, as expectativas eram as mesmas em termos dos tipos de insumos comercializados, mas em menores patamares de volumes de vendas comparado à campanha de 2017. Este cenário pode ser explicado pelo menor poder de compra do pecuarista neste ano. Mesmo com a uma valorização de 3,36% da arroba do boi gordo (Indicador ESALQ/BM&FBovespa - São Paulo) de agosto até setembro, os custos de produção aumentaram no mesmo período.

Para se ter noção, os preços da soja e do milho, insumos que representam cerca de 40% do custo de produção, permaneceram em patamares muito altos. Apesar da desvalorização de 2,09% na saca de 60 kg do milho, o preço da saca da soja subiu fortes 6,2% no mesmo período, de acordo com os

Indicadores do Milho e da Soja ESALQ/BM&FBovespa. Além disso, muitos produtores ficaram cautelosos para maiores investimentos, devido ao mercado instável influenciado, especialmente, pelas eleições presidenciais. 

### CONVITE

Caro leitor, você ainda não é Colaborador do Cepea? Faça parte da nossa comunidade e tenha acesso a dados exclusivos do setor! A Comunidade Cepea é aberta a quem negocia produtos e insumos agropecuários. Se você vende, compra ou faz a intermediação de negócios, pode se tornar um "Colaborador do Cepea". Vale lembrar que essa relação não envolve nenhum custo financeiro. Baseia-se exclusivamente na troca de informações. O Colaborador passa à equipe Cepea informações sobre negócios específicos e recebe, em troca, preços médios regionais e análises do mercado sobre o qual colabora. O contato da equipe Cepea ocorre em dias e horários acordados previamente com o Colaborador.



FAÇA PARTE DA NOSSA COMUNIDADE!  
A Comunidade Cepea é aberta a quem negocia produtos e insumos agropecuários. Se você vende, compra ou faz a intermediação de negócios, pode ser tornar um "Colaborador do Cepea". Essa relação não envolve nenhum custo financeiro. Baseia-se exclusivamente na troca de informações. O Colaborador passa à equipe Cepea informações sobre negócios específicos e recebe, em troca, preços médios regionais e análises do mercado sobre o qual colabora. O contato da equipe Cepea ocorre em dias e horários acordados previamente com o Colaborador.

Entre em contato!  
**E-mail:** insumospec@cepea.org.br ou cepea@usp.br  
**Telefone:** (19) 3429 8848  
**Site:** www.cepea.esalq.usp.br  
**Facebook:** @cepea.esalq  
**Instagram:** @cepea\_esalq\_usp  
**Twitter:** @CepeaEsalq

## Aciagri confirma 2ª edição do Programa Capacitar em 2019

Logística, marketing e inovação, ações fundamentais para aumentar a competitividade da distribuição de insumos no Nordeste, serão abordados




Mais de 140 profissionais qualificados marcaram a primeira edição do Programa Capacitar em 2018, uma iniciativa estratégica implantada pela Associação do Comércio de Insumos Agrícolas (ACIAGRI), com foco na qualificação e no aperfeiçoamento profissional do setor de distribuição de insumos do oeste baiano. Para o presidente da entidade, Adilson de Campos, a alta adesão de inscritos deve-se, especialmente, à abordagem dos temas propostos, que "impactam diretamente no dia a dia das vendas".

Lançado em maio, durante os festejos de 15 anos de fundação da Aciagri, o programa tem como estratégia permitir aos canais de distribuição e cooperativas agrícolas associadas a capacitação de seus colaboradores, no suprimento de suas funções técnicas e gerenciais. "Através deste Programa, nosso objetivo é conduzir os profissionais, inicialmente gestores e gerentes, para uma cultura organizacional de alta performance, que os estimule a novos aprendizados e proporcione a abertura de novas ideias no alcance dos resultados corporativos, seja em produtividade ou na rentabilidade dos negócios", afirmou.

Nesta edição, a grade de treinamentos, executada de junho a outubro, no município de Luís Eduardo Magalhães, contou com a parceria da MPrado, maior consultoria brasileira especializada em agronegócio e na distribuição de insumos e na alocação de consultores seniores, especialistas em suas áreas de atuação e com amplo conhecimento do mercado. E tratou de demandas bem amplas, atendendo desde as áreas de comunicação, vendas e gestão, até o desenvolvimento de líderes.

Segunda edição - Para 2019, a agenda de treinamentos será construída de forma coletiva, através de uma pesquisa direcionada aos proprietários, gestores e gerentes de vendas e cooperativas, com a intenção de filtrar as demandas mais pontuais de todo o quadro de associados, conforme explicou Adilson de Campos, que, de antemão, antecipou que uma das pautas será para ações de logística. "Já nas próximas semanas, estaremos formalizando e enviando aos nossos associados uma lista sugestiva de capacitações, com ênfase em ações em logística, junto com marketing e inovação, que visam a aumentar a competitividade

dos canais de distribuição associados. Além disso, teremos um espaço aberto para ouvir outras demandas dos associados", emendou.

Atualmente, a Associação representa mais de 50 canais de distribuição e cooperativas associadas no oeste da Bahia que, juntos, faturam mais de R\$ 1 bilhão por ano e geram mais de 500 empregos diretos. Além disso, a Associação gerencia três centrais do Sistema Campo Limpo nos municípios de Barreiras - considerada a maior do País em volume processado -, Roda Velha (São Desidério) e Rosário (Correntina) - terceira maior do Nordeste. Além de outros três postos localizados estrategicamente nas regiões agrícolas da Coaceral, Panambi (ambas localizadas no município de Formosa do Rio Preto) e Campo Grande (São Desidério), retirando anualmente do meio ambiente mais de três mil toneladas de embalagens vazias, o que representa 90% de todo o material recolhido no Nordeste. Desde 2002, já foram retiradas do meio ambiente mais de 30 mil toneladas do material no oeste da Bahia. 

## Asbram aproxima empresa dos fornecedores

Workshop inédito da entidade envolveu os dois elos da cadeia produtiva para debater mercado e afinar negócios




A Associação Brasileira de Indústrias de Suplementação Mineral promoveu, no fim de novembro, um evento inédito em São Paulo, o 1º Workshop Asbram Fornecedores de Suplementação, com o objetivo de unir empresas do segmento e fornecedores, com interação e troca de informações, ideias e soluções, apresentação de produtos e serviços, mercado e estatísticas. As atividades foram realizadas no Hotel Radisson Paulista durante um dia inteiro. Inicialmente, houve a apresentação de todos os expositores. Na sequência, o professor da Fundação Getúlio Vargas, Felipe Cauê Serigatti, comandou o Painel de Estatísticas da Asbram. Ele destacou os números do segmento em outubro, quando houve nova queda de vendas, de 10,2% sobre o mesmo mês de 2017. Mas ressaltou que, nos dez meses de 2018, as vendas ainda mostraram um crescimento de 3,6% sobre o mesmo período do ano passado e as perspectivas da economia nacional e internacional são positivas. “Michel Temer entregou um ambiente econômico interno bem melhor do que recebeu e a equipe dele

comunga razoavelmente dos mesmos princípios, possui a mesma visão sobre o cenário. Todos sabem o que precisa ser feito. Reverter a trajetória das contas públicas e aumentar a nossa produtividade. O desafio é construir maioria política e enfrentar um ambiente externo que pode ficar menos favorável”, diagnosticou Serigatti.

E o professor fez novos alertas. Enfatizou que o Brasil não é uma economia rica, estando apenas na 67ª posição entre os maiores PIBs (Produto Interno Bruto) per capita do planeta, com 9,3 mil dólares. E mais. “As principais medidas necessárias aos ajustes são totalmente impopulares. Mexer na Previdência e aumentar impostos. Para o Agro, vivemos uma realidade de um menor volume de recursos nos dois últimos anos. Sem contar que o dinheiro barato lá fora não vai durar muito tempo por causa dos juros nos Estados Unidos.

E os preços agrícolas estão em queda. Porém, estes preços podem ser compensados pela valorização do dólar. A economia brasileira está melhor. O Governo fez uma pequena,

mas importante, reforma trabalhista, mudou as regras do pré-sal, aprovou o teto de gastos e conduziu mudanças na microeconomia que ajudam bastante. Penso que o panorama está bem mais interessante para sermos otimistas”, emendou.

Por fim, foi realizada a Mesa de Negócios, com apresentação de produtos dos fornecedores aos executivos das empresas filiadas à Asbram, caso dos segmentos de climatizadores, fábricas de ração e suplementos minerais, inteligência em processos industriais, logística de embalagens, processamento, estocagem, ensacamento, envase, peletização, carregamento e serviços. “Queremos ajudar cada vez mais as empresas afiliadas a atuar melhor e obter melhores resultados dentro dos negócios da pecuária. E criaremos novas atividades em 2019, sempre de olho em aglutinar e unir os vários setores que envolvem a suplementação nutricional, uma tecnologia-chave para a produção de carne e leite”, sintetizou Ademar Leal, presidente da Asbram. 

## VIII CLANA discute alimentos com especialistas da América Latina, da UE e dos EUA

Evento ratifica que a chave do futuro é a tecnologia e a proteção ambiental




Uma convocação pela evolução sustentável da nutrição animal e a produção de alimentos. E a aposta na fé de que o Agronegócio brasileiro vai permanecer crescendo em produção, consumo e exportação, sem deixar de lado proteção ambiental e intensos investimentos em tecnologia. Assim foi a tônica dos trabalhos do VIII Congresso Latino-Americano de Nutrição Animal (CLANA), realizado em Campinas (SP). O evento reuniu especialistas da América Latina, da União Europeia e dos Estados Unidos, em quarenta e uma palestras, oito apresentações comerciais e mostra de trabalhos científicos. É o mais importante evento do setor na América Latina, com a realização do Colégio Brasileiro de Nutrição Animal (CBNA) e Associação Mexicana de Especialistas em Nutrição Animal (AMENA).

Os presidentes do Colégio brasileiro, Godofredo Miltenburg, e mexicano, Diego Varela, afirmaram que os

pesquisadores e profissionais da indústria já estão sintonizados na necessidade de alimentar dez bilhões de pessoas até 2050 e de melhorar o desempenho animal nos diversos segmentos, mas devem trabalhar de olho nos recursos do planeta e em soluções eficientes e sustentáveis ambientalmente. “É um compromisso que já vem sendo cumprido há um bom tempo”, ratificou Miltenburg.

Já Roberto Roberto Betancourt, presidente do Sindicato Nacional das Indústrias de Alimentação Animal (Sindirações), destacou que o Brasil necessita urgentemente de um Regulatório mais moderno, digitalizado e menos burocrático. “É um absurdo que tenhamos que esperar até oito anos para ver aprovada uma fórmula, uma molécula nova”, criticou. Já o Chefe Adjunto de Pesquisa e Desenvolvimento da Embrapa Pecuária Sudeste, Alexandre Berndt, tratou do tema central do

simpósio, a ‘Produção sustentável de alimentos’. “O Brasil construiu uma nova e diferente agricultura no mundo, utilizando a ciência. E, nas próximas décadas, vamos crescer ainda mais, agora com o reforço da informática e das integrações, que vêm dando outro modelo para as fazendas agrícolas e pecuárias do País”, apontou Berndt.

Ele também elencou os drivers que vão marcar as novas revoluções do Agro Brasil: protagonismo do consumidor; mudanças climáticas, convergência tecnológica, agregação de valor nos mercados agrícolas, intensificação e sustentabilidade, riscos na agricultura, automação, IoT e precisão. Durante três dias, os especialistas debateram saúde intestinal, imunidade, nutrição e produção sustentável de alimentos nas cadeias de aves, suínos e bovinos. Além dos assuntos Garantia da qualidade e Regulatório, Formação de profissionais e Desenvolvimento das cadeias produtivas. 

## ESALQSHOW reforça novas tecnologias e sustentabilidade

Fórum de Inovação é um laboratório que avança com tecnologia, sustentabilidade, eficiência, mercado e união entre Academia e setores produtivos



Roberto Rodrigues, Luiz Carlos Corrêa, Luiz Gustavo Nussio e Luiz Mario Machado Salvi

Três dias de atividades para professores, alunos, profissionais e lideranças do agronegócio brasileiro e internacional. O ESALQSHOW, Fórum de Inovação para o Agronegócio Sustentável, realizado em outubro, na ESALQ/USP, em Piracicaba (SP), reuniu 3.300 participantes, 80 palestrantes, 74 expositores, além de 21 vitrines que mostraram produtos e serviços já disponíveis no mercado, desenvolvidos pela pesquisa e extensão da universidade. “O desafio da humanidade deste século é compatibilizar o aumento da produção agrícola com a utilização dos recursos naturais e a resposta para isso é a

tecnologia. E quem não tem tecnologia, não compete”, afirmou Roberto Rodrigues, presidente do Conselho do ESALQSHOW. Na abertura, o diretor da ESALQ, Luiz Gustavo Nussio, fez um balanço das atividades e enfatizou que a iniciativa teve êxito no formato e na programação. “Os espaços foram reconfigurados e o programa aprimorado. Isso é um grande laboratório para a nossa instituição, não só do ponto de vista curricular, mas da oferta que fazemos para a sociedade”, justificou Nussio.

A iniciativa da ESALQ/USP tem parceria da empresa Araiby Feiras e Eventos em Agronegócios, com apoio da Fundação

de Estudos Agrários Luiz de Queiroz (FEALQ). As diversas ações ocuparam vários espaços do campus da ESALQ.

Na AgTech Valley Summit, os temas “Gestão de sistemas integrados em agricultura” e “Agricultura tropical e a sociedade no futuro” nortearam os dez painéis e mais de 20 palestrantes, que apontaram as últimas tendências do mercado e as possíveis soluções e perspectivas para o futuro. O futuro da agricultura tropical para a sociedade foi o assunto central do Encontro de Lideranças, moderado pelo jornalista e publicitário José Luiz Tejon e com presença do Secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São



Roberto Rodrigues, Presidente do Conselho ESALQSHOW

Paulo, Francisco Sergio Ferreira Jardim; do jornalista Humberto Pereira, do Globo Rural; do diretor da Embrapa, Cleber Oliveira Soares, e do presidente-executivo da Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação, João Dornellas.

O Espaço Inovar ESALQ & Cia apresentou painéis, palestras e hackathon, que analisaram assuntos como instrumentação, monitoramento, mercado, conectividade, tecnologia no uso da água, além de mostrar o trabalho de startups, pesquisas e inovações tecnológicas desenvolvidos pela ESALQ/USP. A inédita Clínica de Consultoria promoveu 25 atendimentos para interessados em empreender. O projeto foi conduzido por alunos da ESALQ que fazem parte do Programa de Educação Tutorial – Biotecnologia Agrícola, do Ministério da Educação,

com suporte do SEBRAE e da Usina de Inovação. Já a Vitrine ESALQ apresentou 21 produtos e serviços, que servem tanto para o ambiente rural como urbano. Atividades e visitas aos departamentos e laboratórios, uso de drones, melhoria de plantas, como produzir uma bebida com excelência, visita à destilaria, técnicas de produção de insetos e ácaros para controle biológico, o impacto dos agroquímicos em insetos benéficos, plantas medicinais, aromáticas e condimentares originárias de diversas partes do mundo. Por último, o Prêmio Novo Agro, iniciativa do Banco Santander, que homenageou oito produtores rurais de São Paulo, Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso e Rio Grande do Sul.

Segundo Luiz Mario Machado Salvi, presidente da Araiby, empresa

“Quem não tem tecnologia não compete”

que organiza a ESALQSHOW em conjunto com a ESALQ, a proposta para a próxima edição é aproximar e engajar outras instituições de ensino. “As empresas aderiram em um número maior do que no ano passado, mas ainda temos muito a crescer. Para 2019, uma das ideias é que mais universidades possam participar”, explicou. Depois de dois anos coordenando as atividades do conselho do ESALQSHOW, Roberto Rodrigues passou a cadeira para Luiz Carlos Corrêa Carvalho, presidente da Associação Brasileira de Agronegócio (ABAG). “Queremos fazer história e espero estar à altura de conduzir esse processo nos próximos anos, com uma visão global que possa corresponder à grandeza da ESALQ”, agradeceu Luiz Carlos. A próxima edição já tem data marcada: de 9 a 11 de outubro de 2019.

### VIVA O ETANOL!

- Cultura de ciclo curto
- Relevância econômica | Equilibra a balança comercial energética do Brasil
- País importa 12 bilhões de dólares em combustíveis fósseis.
- Etanol economiza a emissão de 570 milhões de toneladas de CO<sub>2</sub> até 2030
- Evitaria aproximadamente 7 mil mortes por problemas respiratórios

### INDÚSTRIA DE ALIMENTOS NO BRASIL

- 10% do PIB brasileiro
- Processa 58% da produção agropecuária
- Desafio: comprovar a qualidade nutricional e a segurança dos alimentos processados aos novos consumidores

## Horizons desenha o futuro dos alimentos no planeta

Brasil vai produzir mais, necessita de mercados novos e qualificados e vai conviver com carne artificial, consumidores exigentes e tecnologia intensa



Confira a entrevista com Stefan Mihailov, Presidente da Trouw Nutrition para a América Latina, para o programa Fala Carlião. Curta a página e tenha acesso a outros vídeos do evento.



O futuro não é mais como era antigamente. Carnes de laboratório, incremento do consumo de insetos, aumento espetacular da produção e demanda pela proteína dos peixes. Panorama que vai conviver com elevação expressiva da procura por grãos, carnes bovina, suína e de frango, além de diversos outros tipos de alimentos. Tudo turbinado pelo uso intensivo de tecnologias, menos terras de cultivo e aposta total em sustentabilidade econômica, social e ambiental. O desenho das nossas vidas e do Planeta Terra foi o tema principal das palestras e dos debates travados em Atibaia (SP), durante dois dias, no HORIZONS, evento organizado

pela Trouw Nutrition, uma das maiores indústrias de nutrição animal do mundo, pertencente ao grupo holandês Nutreco, com apoio do Rabobank, da Elanco, Rafitec Embalagens e Yes Nutrição Animal. Momento que reuniu 250 empresários da cadeia de alimentos de origem animal.

Para começar, as previsões otimistas. O Brasil deve fechar 2018 com a produção de 27,15 milhões de toneladas de carnes (frangos, bovina, suína e peixes de cultivo) e 34,2 bilhões de litros de leite. "Este número permite ao País cumprir o papel na oferta mundial de alimentos de origem animal solicitada pela FAO para 2050.

O mundo terá 2,2 bilhões de pessoas a mais. É preciso aumentar a oferta de alimentos constantemente e o uso de novas tecnologias é essencial nesse processo", ressaltou Stefan Mihailov, presidente da Trouw Nutrition e coordenador do Horizons.

A avicultura é a maior fornecedora de proteínas animais do Brasil, devendo fechar 2018 com pouco mais de 13 milhões de toneladas, segundo a Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA). "É praticamente o mesmo resultado de 2011, mas, nesse período, as exportações saltaram 7%, chegando a 4,2 milhões de toneladas por ano. O Brasil tem custos de

produção ajustados, status sanitário excepcional, cadeia de produção integrada e muita tecnologia para produzir mais e cada vez melhor", bradou Francisco Turra, presidente da ABPA, na mesa-redonda "Como o Brasil pode aumentar sua produtividade em 40% para atender à crescente demanda mundial de alimentos", coordenada pelo ex-secretário de Agricultura e Abastecimento de São Paulo, o deputado federal Arnaldo Jardim. Mas Turra alertou para os entraves: alta tributação, regulação das relações de trabalho, burocracia, infraestrutura e financiamento.

Durante esse debate, Antonio Jorge Camardelli, presidente da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec), apontou os gargalos de logística como importantes complicadores do processo de produção e de exportação de carne bovina. "Boa parcela da produção do Centro-Oeste é escoada pelo porto de Santos. Um processo lento e pouco eficiente. Somente no porto, são 60 horas para um navio receber a carga e zarpar. É muito tempo", reclamou. Mesmo assim, devemos exportar US\$ 7 bilhões de carne bovina em 2018 e mais ainda em 2019, com novos mercados, como Indonésia e Canadá.

Mas é a adoção de tecnologia que acaba atravancando outros setores produtivos. É o caso do leite. O Brasil produz 34,2 bilhões de litros em 22 milhões de hectares, uma produtividade média de 1.600 litros/hectare/ano, um décimo da eficiência da Nova Zelândia. "É possível ampliar rapidamente esse índice e produzir 40 mil litros por hectare/ano. Se atingíssemos esse nível, usaríamos apenas dois milhões de hectares para obter a produção que temos hoje no País", revelou Roberto Hugo Jank Junior, vice-presidente da



Stefan Mihailov, presidente Trouw Nutrition

**“É preciso aumentar a oferta de alimentos e novas tecnologias são essenciais”**

Associação Brasileira dos Produtores de Leite (Abralite).

Meta semelhante perseguida por outra atividade jovem em nosso País, a piscicultura, que apresentou no Horizons números muito positivos para os próximos anos. "Nossa piscicultura vai triplicar de tamanho até 2050. Evoluímos 500% desde 2008. Temos água, novas tecnologias chegando e a produção é sustentável, sem agressão ao meio ambiente. Além disso, o consumo interno é de apenas 3 kg/hab/ano, tendo muito potencial de aumento", revelou Ricardo Neukirchner, presidente do Conselho da Associação Brasileira da Piscicultura (PEIXE BR).

Bom, ok. O Brasil é um dos maiores produtores e exportadores de alimentos. Líder na exportação de carne

de frangos e carne bovina e quarto maior de carne suína. Em produção, é o segundo em frangos e carne bovina e o quarto em suína. "Somos elite da produção mundial de alimentos, com respeito ao meio ambiente e segurança alimentar. Ocupamos apenas 30,2% da área territorial e temos 66% do território nacional compostos por mata nativa. Não podemos perder a guerra mundial da comunicação", questionou Eumar Novacki, secretário executivo do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). E o que mais há? É que não basta só produzir mais. "Existe um novo consumidor, mais urbano, sofisticado e conectado. Que deseja alimentos mais seguros, vindos de animais que não foram tratados com antibióticos, e exige transparência dos fornecedores. É um novo ambiente de negócio e de trabalho. Seres humanos

sem mágoas, preocupados com o futuro do planeta, que se importam com as pessoas, têm ética”, emendou Stefan Mihailov. E tem muito mais no front interno. O ativismo de organizações que convencem políticos a aprovar leis contra o Agro, a proibição do transporte de bovinos vivos, a modernização da legislação dos agroquímicos, o fim da inseminação artificial, o impedimento do controle de javalis, a ‘segunda-feira sem carne’ e por aí vai. O principal defensor das causas agropecuárias precisa ser o próprio segmento. Informar mais e melhor a sociedade. Ter a mesma energia e presença dos ativistas anti-agropecuária. “A ABIEC mesmo já resolveu levar a sede para Brasília, atuando neste caminho”, revelou Jorge Camardelli.

E o que vem pela frente é ainda mais surpreendente. Insetos para alimentação humana, animal e pets. Em forma de farinha e óleo. Já são duas mil espécies comestíveis e um mercado que movimenta US\$ 1 bilhão por ano. E que promete bem mais. Substituir a ração de aves e suínos em até US\$ 300 bilhões nas próximas décadas. Fartura de proteínas, aminoácidos, zinco e ferro. Que precisa vencer as barreiras da legislação e do comportamento ocidental, avesso ao hábito de comer

insetos. Outra novidade vem ganhando cada vez espaço nos noticiários. A carne artificial, mesmo quase desconhecida, já não causa medo aos consumidores americanos. Sessenta e cinco por cento mostram-se dispostos a experimentar, mesmo preocupados com a possibilidade de não ser natural, ter menos sabor e ter impacto negativo sobre o trabalho no campo. Na Europa, a disposição parece menor. Pesquisa na Bélgica indicou que apenas 24% estariam dispostos. Os maiores problemas seriam artificialidade, sabor e preço. E o negócio saiu do papel e da imaginação faz tempo. A empresa Mosa Marketing Post investe 7,5 milhões de euros para lançar o produto até 2020. Hambúrguer bovino, a três dólares a unidade. E tem concorrentes. A Memphis Meat já oferece almôndega e carne de frango desde o ano passado. Reduziu os custos de produção e chamou a atenção da gigante Tyson Foods e de investidores como Cargill e Bill Gates. É uma outra forma de produzir carnes. Para clientes que desejam consumir sob outra perspectiva em relação aos alimentos. Várias startups no Vale do Silício estão pesquisando ovos, peixe, couro e leite. Hambúrgueres à base de plantas, que sangram e têm o sabor muito próximo do real. É uma opção

para veganos, mas, principalmente, para carnívoros preocupados. E mais empresas. Beyond Meat com proteína de ervilha virando carne de frango e carne moída. A Impossível Foods isolando substâncias a partir de soja misturada com proteína de plantas. E o apoio de Bill Gates e Leonardo Dicaprio para uma cadeia de fast food. Pela frente, apenas dois obstáculos absolutamente transponíveis: diminuir custos e agregar mais indústrias parceiras. Enfim, horizonts! **AR**

#### PEIXES

- Metade da produção vem de cativo - Vai atingir 70%
- Colapso dos rios e mares pelo mundo - Brasil ocupa espaços
- Brasil possui 13% da água doce do mundo
- Produção em tanques escavados e rede
- Variedade grande, mas Tilápia prevalece
- Produção hoje: 700 mil toneladas - Pode ir a 3 milhões de toneladas
- Hidrelétricas têm capacidade para 5 milhões de toneladas
- R\$ 33 bilhões de investimentos projetados
- Consumo brasileiro hoje é de 9,5 kg/ano - E crescente
- Em 2050: 2 milhões de toneladas de peixes de cultivo
- Hoje, o Brasil importa US\$ 1 bilhão

#### LEITE

- 374% de aumento de produção desde 1974
- Produtividade de 1.600 litros por hectare / 22 milhões de hectares
- Produção atual em 35 bilhões de litros - Um milhão de produtores
- Desafios: eficiência, usar melhor os recursos - Transformar matéria seca em proteína - Intensificar

#### AVES | SUÍNOS | BOVINOS

- Mundo fica mais ‘velho’ e come mais proteína de origem animal
- Brasil vai produzir 40% a mais de alimentos
- Nossos plantéis estão livres de Febre Aftosa, Peste Suína Africana e Influenza Aviária
- Principais entraves: impostos, mão de obra, corrupção, segurança crédito, burocracia nos portos brasileiros
- Boi: perdas com doenças e contusões - Necessidade de valorizar as partes nobres
- Brasil não vende para principais consumidores: Japão, Coreia do Sul, Taiwan, Canadá
- É urgente uma nova visão comercial do Itamaraty - Mais adidos agrícolas, mais marketing
- 2019: ano para volta e chegada de Canadá, EUA e Indonésia
- Meta 2019: passar dos US\$ 7 bilhões em exportações de carne bovina

“Nascem 2,5 pessoas por segundo no mundo. Em pouco mais de três décadas, teremos de produzir a mesma quantidade de alimentos dos últimos oito mil anos.”

Stefan Mihailov

## Conferência Internacional Datagro sobre Açúcar e Álcool

Edição 2018 reafirma pequena recuperação no preço do açúcar e mercado forte para o álcool



Os próximos dois anos seguirão muito voláteis para os mercados de açúcar e álcool, marcados pelo regime de chuvas, envelhecimento dos canaviais e balanço energético. É a principal conclusão obtida nos dois dias de palestras e debates da 18ª Conferência Internacional DATAGRO sobre Açúcar e Etanol, realizada em São Paulo, no WTC, no fim de outubro. A abertura contou com a presença do Presidente da República, Michel Temer, do presidente da DATAGRO Consultoria, Plínio Nastari, do Ministro de Minas e Energia, Moreira Franco, do presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Dyogo de Oliveira, do Superintendente Federal da Agricultura do Estado de São Paulo, Andrea Moura, além das principais lideranças do setor sucroenergético.

Os especialistas apontaram que o mundo deverá registrar um pequeno superávit de um milhão a 1,5 milhão de toneladas de açúcar na safra 2018 / 2019 e um déficit de até seis milhões de toneladas em 2019/2020. “Os principais fatores a observar são Índia, Brasil,

Tailândia, Paquistão, China e Europa. Destaque para um recuo de produção no Brasil e previsões menos otimistas para a Índia”, explicou Felipe Ferraz, diretor da trading RCMA do Brasil.

Para o Centro-Sul do Brasil, principal região produtora de cana do mundo, a RCMA prevê uma fabricação de 26,5 milhões de toneladas de açúcar na temporada iniciada em abril. Caso se confirme, o volume seria cerca de 10 milhões de toneladas abaixo do registrado no ano anterior. Usinas do País focaram a produção de etanol graças à melhor remuneração, uma vez que as referências internacionais do açúcar caíram muito, apesar de uma leve recuperação no fim do ano.

A Datagro também reduziu a estimativa de produção de açúcar para o Centro-Sul na safra de 2018/2019, e manteve estável a projeção de moagem de cana-de-açúcar em 558,78 milhões de toneladas. “Choveu muito no fim de 2018. Assim, as usinas esticaram os trabalhos de moagem e, ao fazer isso, fabricaram menos açúcar e mais etanol”, analisou Plínio Nastari.

A Tereos Açúcar & Energia Brasil, um dos maiores grupos sucroenergéticos do País, que possui sete usinas no noroeste paulista e moeu 20 milhões de toneladas de cana no ano passado, revelou que o próximo ciclo no Centro-Sul, principal polo canavieiro do mundo, vai ser bem parecido com o deste ano em termos de produção. “Em 2019/2020, a moagem deve ficar em 560 milhões de toneladas. E o envelhecimento das plantações vai acabar sendo compensado pelas chuvas acima da média na primavera 2018”, destacou o diretor da Região Brasil do Grupo Tereos, Jacyr Costa Filho. Mas o executivo reforça que é difícil prever o mix de produção no próximo ciclo, por causa da recuperação dos preços do açúcar na Bolsa de Nova York e, ao mesmo tempo, da perspectiva favorável para o consumo de combustíveis no Brasil, o que inclui o etanol. “E mais. A demanda global por açúcar vai continuar crescendo, mas vai depender de conseguirmos evitar as medidas protecionistas que são aplicadas na Índia e no Paquistão”, finalizou Jacyr Costa Filho. **AR**

## Intercorte 2018 e a evolução tecnológica da pecuária

Quinze atrações e muito conteúdo no fechamento do circuito 2018, em São Paulo



Em seis anos, a Intercorte já reuniu mais de 27 mil pessoas, nas principais regiões pecuárias do Brasil

Debater a cadeia produtiva da carne e evidenciar a importância da adoção de tecnologias para a produção de proteína de qualidade foram os objetivos da edição paulistana da Intercorte 2018, realizada em três dias de conteúdo, negócios e interação no WTC Golden Hall, com quinze atrações na programação e mais de 60 palestrantes. A diretora do Terraviva Eventos, que promove a Intercorte, evidenciou o papel agregador do evento. “A Intercorte tem como missão unir projetos, associações, empresas e lideranças para trabalharem juntos no desenvolvimento do setor”, enfatizou na abertura.

O secretário de Agricultura do Estado de São Paulo, Francisco Jardim, ressaltou a evolução da pecuária brasileira nos últimos anos e os desafios para as próximas décadas. “A atividade vem numa crescente e se aprimorando a cada ano, melhorando a produção. Um dos desafios para o próximo governo será a modernização do Plano Pecuário.

O primeiro modelo foi feito há 40 anos e, agora, é o momento de rever e analisar o que o mercado quer”, apontou. Jardim lembrou ainda que a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO) e a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) enfatizam que será preciso aumentar a produção de alimentos em 20%, e a pecuária do Brasil terá papel fundamental nesse processo até 2050, com crescimento ainda maior, na ordem de 40%.

A Intercorte trouxe questões atuais para o produtor conhecer técnicas para sua produção, com sustentabilidade e rentabilidade. Os painéis “Caminhos da Genética e a Integração” (o Brasil já utiliza a técnica em onze milhões de hectares), “Carbono” (promovido pelo Grupo de Trabalho da Pecuária Sustentável - GTPS), “Caminhos da Comunicação - A comunicação além da porteira” (com o jornalista Ricardo Boechat), e “Caminhos do Boi 7.7.7.” (com Flávio Dutra de Resende, da

APTA Colina). Além das atividades do InterTech Agro, espaço “A carne além do churrasco” (JBS com programação de palestras e degustações), entrega do prêmio “Touro de Ouro” (promovido pela Editora Centauro, das Revistas AG e A Granja), do inédito “Caminhos do Leite”, com degustação de mais de 100 variedades de queijos artesanais produzidos em São Paulo e vinhos de seis vinícolas paulistas. Destaque para o painel “Mulheres no Agro”, que debateu a importância das mulheres no agronegócio, em uma palestra promovida pela DSM e ministrada pela especialista em equidade de gênero e pesquisadora do tema há mais de 12 anos, Cristina Kerr. E a Feira de Negócios, com participação de empresas de referência como CRV Lagoa, Marfrig, Matsuda, Nutron, Ourofino, DSM Tortuga, Trouw Nutrition, Instituto de Zootecnia, Premix, Allflex, Arysta, Bayer, Beckhauser, Coimma, Estância Bahia Leilões, Multibovinos, Oro Agri, Prodap, Toledo do Brasil, Premix e UPL.

Desde 2012, a Intercorte já reuniu mais de 27 mil pessoas nas principais regiões pecuárias do País. Neste ano, o evento ainda foi realizado em Cuiabá (MT), no mês de março, e Marabá (PA), em maio. A Intercorte faz parte do “Integrar para Crescer”, plataforma de comunicação que envolve eventos e ações com o intuito de disseminar informação de qualidade, reverberando os temas e as discussões relevantes ao setor. A plataforma ainda promove a Interconf, InterGrãos e ações, como o movimento #SomosdaCarne, Beef Week, “Você Sabia” e “Caminho do Boi”

Confira a entrevista do programa Fala Carlão com a consultora Cristina Kerr, palestrante da Intercorte.



## Importância do agro imperou no 7º Fórum Lide de Agronegócios

Evento promovido pela primeira vez em Ribeirão Preto (SP) reuniu mais de duzentas lideranças políticas e empresariais do setor

Inovações tecnológicas, diretrizes da defesa sanitária, novo momento do comércio internacional e regulação dos alimentos processados foram os assuntos que deram o tom do 7º Fórum LIDE de Agronegócios, realizado pela primeira vez em Ribeirão Preto (SP). Promovido pelo Grupo de Líderes Empresariais (LIDE), o encontro foi comandado pelo ex-ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Roberto Rodrigues. “O evento ajuda a compartilhar com as lideranças do setor o otimismo que caracteriza o agronegócio e o produtor rural de maneira geral”, resumiu o ex-ministro Luiz Fernando Furlan, chairman do LIDE.

Três painéis discutiram a Inovação Tecnológica no Agro, a Defesa Sanitária e o Comércio Internacional, e a onda de ataques contra os alimentos industrializados. “O crescimento da produtividade do agronegócio brasileiro poderá vir por meio do aumento da eficiência, uma vez que a expectativa é de que só tenhamos um incremento de 20% na área plantada. A ordem é fazer mais com menos”, destacou Paulo Hermann, presidente da John Deere Brasil. “Hoje, estimamos que apenas sete milhões de hectares sejam cultivados com irrigação, quando nosso potencial é da ordem de 30 ou 40 milhões de hectares”, assegurou Silvio Crestana, pesquisador da Embrapa Instrumentação. “Precisamos capacitar pessoas para atuar e trazer de volta ao agronegócio os filhos dos produtores, uma vez que a nova geração já incorporou as inovações tecnológicas em suas rotinas. Esse jovem não precisa

morar no campo, pois hoje existem diversas ferramentas que permitem executar tarefas de forma remota”, contextualizou Jacyr Costa Filho, diretor região Brasil da Tereos.

O secretário-executivo do MAPA, Eumar Novacki, fez um relato dos desdobramentos da Operação Carne Fraca. “Temos que mudar a cultura dos envolvidos com as questões que envolvem defesa sanitária no País”, avaliou. Pedro de Camargo Neto, vice-presidente da Sociedade Rural Brasileira, elogiou as medidas adotadas pelo governo, mas questionou a velocidade das ações. “Deve haver mais fases da Operação pela frente e isto causa apreensão entre os empresários da cadeia de proteína animal”, observou.

Ariel Antonio Mendes, diretor de Relações Institucionais da Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), informou que a entidade tomou uma série de medidas, que teve início com a criação de um novo sistema de compliance para lidar com essas questões. “É preciso haver uma harmoniosa transição na mudança de governo neste assunto”, afirmou. Já Wilson Mello Neto, presidente do Conselho da Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação (ABIA), ponderou que há uma onda de ataques contra os alimentos industrializados. “A indústria de alimentos tem sido tratada como se ela fosse a maior responsável pela obesidade registrada em uma parcela da população”, alertou.



Luiz Fernando Furlan, chairman do LIDE

Pedro Parente, presidente da BRF, destacou a necessidade de divulgar os produtos alimentícios brasileiros no exterior. “Precisamos que governo e setor privado coloquem novos produtos em mercados onde já atuamos, aumentem nossa proatividade para mostrar a elevada segurança deles, e adicionem mais valor às nossas exportações”, comentou. Nesse aspecto, o chairman do LIDE, Luiz Fernando Furlan, observou que o País precisa se empenhar para desenvolver marcas internacionais. Os debates terminaram com a leitura do legado do Fórum, a entrega do Prêmio Lide e a transmissão do cargo de presidente do Lide Agronegócios do ex-ministro Roberto Rodrigues para a ex-secretária de Agricultura de São Paulo, Mônica Bergamaschi.

# Conferência Poultry Science Association Brasil é chave para a Avicultura mundial

Evento enfatizou como a Ciência e a Indústria vão acelerar a produção nas próximas décadas



Auditório do PSA 2018 - Carne de aves já representam 30 da proteína animal produzida no planeta

Mais de quinhentos participantes de vinte países. Uma mescla de 60% de profissionais da indústria e 40% de estudantes e professores de dezenas de universidades do mundo. Receita exata para a proposta da segunda Conferência Científica da Associação de Ciência Avícola (PSA – Poultry Science Association) na América Latina, realizada no Royal Palm Resort, em Campinas (SP): “Conectando a comunidade global de avicultura”. Foram três dias de programação científica, apresentação de novas tecnologias e premiação a projetos acadêmicos. Um programa com sete tópicos que abordaram temas de interesse para a indústria

avícola da América Latina, uma das maiores do planeta.

A conferência foi aberta pelo presidente da PSA, Billy Hargis, e o gerente global de enzimas da DSM e presidente do comitê organizador, José Otávio Sorbara. Na sequência, o responsável pela área de Produtos Nutricionais da DSM, José Augusto Luvizotto, fez a primeira palestra, abordando o tema ‘Como a Indústria Avícola na América Latina está evoluindo e o Papel Fundamental dos Institutos e Universidades de Pesquisa’. “Hoje, 30% das carnes produzidas no planeta são de frango. São três galinhas para cada ser humano no mundo. E o papel do Brasil neste avanço impressionante é fundamental”, disparou Luvizotto.

Ele destacou que a Avicultura do Brasil cresceu acima do Produto Interno Bruto (PIB) nas duas últimas décadas e, hoje, produz mais de 13 milhões de toneladas por ano, exportando um terço do total, além de quase 40 bilhões de ovos. E apontou que, mesmo assim, os investimentos públicos em pesquisas declinaram fortemente no Brasil. “O nosso País forma, atualmente, oito mil médicos-veterinários e 4,5 mil zootecnistas por ano. Logicamente, nem todos atuam na área de animais de produção, mas nem citamos aqui engenheiros-agrônomo, profissionais de meio ambiente, de finanças, contabilidade etc.”, completou o executivo da DSM.

Ele reforçou, ainda, as tendências que já marcam o futuro da produção

de alimentos de aves: produtividade, sustentabilidade, segurança alimentar, alimento orgânico, veganismo, digitalização, tecnologia e bem-estar. “E devemos avançar na qualidade e sustentabilidade de produção de aves orgânicas e convencionais, no atendimento das populações ainda famintas e na diminuição do uso de antibióticos. E não podemos esquecer que o consumidor está mudando sem parar”, concluiu José Augusto Luvizotto.

O evento contou com apresentações de resumos científicos de estudantes e sete simpósios sobre “Novas Tecnologias e Avanços no Monitoramento e Controle da Salmonella na Produção Avícola”, “Oportunidades e Desafios na Mudança para um Sistema de Cálculo Digerível para Nutrição de Frangos de Corte”, “Desarmando o Inimigo – Uma Nova Abordagem para o Controle de Doenças Entéricas, Visando os Fatores de Virulência Bacteriana”, “Interação entre Saúde Intestinal e Integridade Esquelética em Frangos de Corte”, “A Ciência que Permitiu a ABF Acontecer e as Implicações”, “Simpósio: Modelando a Produção Avícola”, e “Ensaio Científico de Campo – Ponto de Vista da Indústria e Academia”.

“A conferência estar aqui é muito importante para nós e para a avicultura brasileira. É um reconhecimento de trinta anos de trabalho muito bem feito”, analisou Adriana Nascimento, Gerente Técnica América Latina da Alltech, que atua no roteiro Brasil, Chile, Peru e México. Julio Henrique Emrich Pinto, Diretor de Negócios Nutrição da Vaccinar, uma das quatro maiores empresas da área, também elogiou a organização em solo nacional. “Estar em nosso país, representando uma empresa 100% brasileira, sob a liderança do Nelson Lopes, e debater com os pesquisadores e profissionais



José Augusto Luvizotto (DSM), Billy Hargis (PSA) e José Otávio Berti Sorbara (DSM)

da indústria do mundo inteiro é participar de um momento único”, frisou. O mesmo pensamento de José Maria Luvizotto. “É um evento de alto nível científico. Um orgulho estar pela segunda vez no Brasil. Por isto, a importância de aproveitar e realizar o lançamento do Balancius, um produto inovador da DSM e Novozymes. Solução que mede a quantidade de bactérias mortas no intestino do frango, que impede a melhor absorção de nutrientes pelos animais, e propicia melhor conversão alimentar”, reforçou o executivo.

O Brasil é o primeiro exportador do mundo de carne de frango e segundo do planeta em produção. E se tem alguém que conhece esta evolução é o especialista em produção e comercialização de proteínas de origem animal e vegetal Osler Desouzart, que já passou pela Sadia, Dox Frangosul, BRF, e hoje presta consultoria a empresas do planeta inteiro. “Tenho clientes em 38 países e faço cinquenta viagens pelo mundo a cada ano que passa. Em 1978, vi um frango e um suíno pela primeira vez na vida. Na época, o brasileiro consumia 6 kg de carne

de frango por ano. Hoje, são quase 50kg. O País tinha 1,15% do mercado mundial e, hoje, alcança 34%. É uma revolução, feita em apenas três décadas”, explicou.

E este status foi responsável também pelo sucesso da edição realizada no Brasil. “Procuramos trazer a academia, ajudar na formação dos estudantes, na pesquisa. Tentamos unir os dois lados, indústria de produção e aditivos com a academia. Mercado brasileiro e latino-americano. Hoje, universidades e empresas trabalham bem, ajudam na competitividade brasileira no mercado internacional. Como no caso da DSM, que vem sempre crescendo, inovando. Trabalhando duro, pipeline de produtos trazendo, a cada dois anos, uma inovação ao mercado brasileiro. Como o Balancius, molécula inovadora, com modo de de ação totalmente distinto de outros produtos existentes no mercado. Simples, que limpa o trato intestinal, melhorando a absorção de nutrientes, um negócio fantástico”, concluiu José Otávio Sorbara, Presidente do Comitê Organizador do evento e Líder Global de Enzimas da DSM.

AR



Evento reuniu 1.800 participantes de 17 estados brasileiros, Paraguai, França e Itália

## Encontro dos Encontros define a pecuária de 2019!

Evento da Scot Consultoria reuniu quase dois mil produtores e desenhou as tecnologias a serem usadas para Corte, Leite e Pastagens

O que pode unir mais de 1.800 pecuaristas e agentes do mercado, vindos de 237 cidades brasileiras, 17 estados, Distrito Federal, além de representantes do Paraguai, França e Itália, para vislumbrar o futuro, antes mesmo de saberem qual presidente iria comandar o nosso País no período 2019 - 2022? Pois saiba que o Encontro dos Encontros da Scot Consultoria, realizado em Ribeirão Preto (SP) no fim do ano, alcançou êxito ao juntar criadores, produtores que investem em adubação de pastagens e na atividade leiteira. Depois de cinco dias de atividades, 59 palestrantes, mais de 40 horas de conteúdo, duas visitas técnicas, dois coquetéis de confraternização e oito debates esclarecedores, o evento deu a luz de sempre ao empreendedor rural. "A pecuária dá rendimento melhor do que a agricultura. E

rendimento ainda mais elevado na pecuária intensiva. É o momento ideal para adotar tecnologia no sistema produtivo. A tradição do setor no nosso País é ter baixa produtividade, mas o preço do bezerro vai decolar. Colete dados na sua fazenda, analise esses dados, com muita gente de sua equipe. Afinal, ninguém ensina a colheita de pasto", cravou sem medo de errar o tarimbadíssimo Moacyr Corsi, Professor da Universidade de São Paulo (USP), Mestre, Doutor e PhD em pastagens intensivas, manejo, adubação, conservação e bovinocultura de leite e corte.

Os mais céticos meteram o dedo na ferida sobre a necessidade de incentivo de outros elos do processo, com frigoríficos pagando mais, compensações ambientais, custos de produção menores, mais oferta

de crédito. "Porém, é importante observarmos que há uma constante melhoria de processos por parte dos mais profissionais. As tecnologias estão surgindo e eles estão investindo, mesmo sem ter noção exata do quanto vai custar a arroba. Certamente, milho e soja têm um giro mais rápido, mas fazemos uma pecuária que melhora a cada dia", contextualizou o professor Ricardo Andrade Reis, da Universidade Estadual Paulista (Unesp), especialista em forragens e pastagens.

O Encontro de Adubação de Pastagens seguiu na toada da necessidade de um olhar especial no alimento básico dos plantéis. "A renovação de pasto é uma coisa e a recuperação é outra. Mais de 60 milhões de hectares de pastagens estão em processo avançado de degradação no Brasil. Agora, precisa

ficar claro que quem está fazendo Integração Lavoura - Pecuária é o pecuarista e não o agricultor. Ele sabe que é a única saída que existe", martelou Leandro Martins Barbero, da Universidade Federal de Uberlândia, craque em adubação de pastagens.

Que o diga o pessoal do leite. Nos debates sobre mercado, durante o Encontro da Pecuária Leiteira, a unanimidade foi que a atividade sempre vai apresentar margens pequenas. A produção vinha muito bem em 2017 e no início de 2018, mas a oferta caiu drasticamente em maio, bombardeada pela greve dos caminhoneiros. Resultado: no ano passado, crescimento de 5%. Neste ano, aumento de 1% e apertado. Para turbinar lucros, só mesmo investindo em diversificação, como produtos orgânicos, por exemplo. "É um mercado que cresce 30% ao ano no Brasil, mas ainda não chega a 1% da produção total. Os desafios são a logística e o tempo de prateleira, mas vem crescendo o número de projetos de certificação, atraído pelo consumidor fiel e preços até 70% acima dos produtos convencionais",



Luiz Henrique Witzler - Serviço Brasileiro de Certificações

contou Luiz Henrique Witzler, presidente do Serviço Brasileiro de Certificações (SBC).

Aposta que move gente como André Curado, da Agropecuária Terra Grande, de Goiânia (GO). "Temos que nos atualizar nas possibilidades, novidades do setor. Fazer um grande networking, encontrar amigos e produtores de todo o Brasil. E debater temas que,

muitas vezes, são esquecidos por nós. Sempre trago minha equipe da fazenda. Gerente, pessoal do manejo etc. Todos entendem a linguagem usada no evento", avaliou. Bom caminho o trilhado por André, como sacramenta Paulo Marcelo Amorim Dias, da empresa Gestão Agropecuária. "Investir em gestão, novas tecnologias, tecnologia da informação é a diferença entre ficar em pé e cair".

AR

# Top Farmers 2018

Os produtores de sucesso do Brasil debatem e garantem o que vai marcar o futuro: megacidades, consumidores exigentes, disputas comerciais, investimentos tecnológicos e exigências sociais, trabalhistas, regulatórias, ambientais e sanitárias



O público é a própria constatação de um sucesso que comemora quarenta anos no mundo. Mais de trezentos agricultores brasileiros que semeiam ao redor de 2,6 milhões de hectares, notadamente soja, milho, algodão e café. Todos reunidos durante o Top Farmers 2018 - Desenvolvendo Competências para o campo, organizado pelo Grupo Conecta em Campinas (SP), no fim do ano passado, no Hotel Royal Palm Hall. E duas metas pela frente. Aprender com o passado, vitorioso por alcançar 30% do PIB nacional e, no mercado internacional, atingir a liderança em produtos como carnes bovina, suína e de frango, suco de laranja, açúcar, café, celulose e soja. Dez produtos agrícolas entre os cinco maiores produtores e exportadores mundiais. E chegar ao futuro com uma atmosfera semelhante. "Necessitamos de um olhar especial para a logística.

Não podemos continuar com uma soja transportada custando o dobro da argentina e três vezes mais do que a americana. Temos que avançar, ainda, em temas como produtividade, sustentabilidade,

estrutura, crédito, cadeias produtivas e diálogo com a sociedade. E entender que, quanto mais a gente avançar, mais problemas enfrentaremos. Isto é normal para quem é líder de qualquer setor", disparou Luiz Cornacchioni, diretor executivo da Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG).

Maurício Moraes, líder de Indústria da PricewaterhouseCoopers (PWC) Brasil, desenhou como será o mundo e o agronegócio em 2050. As megatendências globais serão mudanças demográficas, urbanização acelerada, deslocamento do poder econômico, mudanças climáticas, escassez de recursos e avanços tecnológicos. "A produção de alimentos vai crescer 70%, a Ásia vai concentrar o grande aumento do Produto Interno Bruto mundial, a população do planeta vai crescer e ficar mais idosa, os produtos sustentáveis vão imperar e o avanço tecnológico assumirá uma velocidade ainda maior. Neste cenário, será fundamental atuar com trabalhadores treinados e capacitados", explicou.

Confira a entrevista com Luciana Martins, diretora da MPrado, para o programa Fala Carlão, durante o evento Top Farmers, em Campinas.



É por isso que Luciana Martins, diretora da MPrado Consultoria, entrou em cena e convidou todos a serem maestros da nova propriedade agrícola, marcada pela Gestão 4.0. "O Brasil atingiu um nível muito sofisticado no agronegócio. Tanto que pode tornar-se o maior produtor de soja do mundo agora, em 2019. Pesquisas indicam que 73% dos agricultores de médio e grande porte no País fazem gestão comercial, finanças, RH, ambiental e logística no campo. Mas só metade opera assim por meio de ferramentas digitais de gestão. E esse empreendedor mudou de patamar, não é mais produtor. Ele é um novo líder, um orquestrador. Ao reger processos e pessoas, ele vai conseguir ainda melhores resultados", salientou Luciana. Processos que 'vão voar', Inteligência Artificial com plataformas que mostram, escrutinam e detalham todos os processos da fazenda para cada colaborador e gestor. Dialogando virtualmente. Uma central em contato direto com cada computador. Seja laptop, celular, desktop ou tablet. Conversa direta com cada pessoa envolvida na produção.

Da porteira para fora, esse supergestor vai precisar ficar de olho em muita coisa. Mercado nacional e internacional, produção de grãos, tendências das commodities, geopolítica dos cinco continentes e novas alternativas de financiamento, como captação de recursos via Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA), papel que tem beneficiado o agronegócio, e do Green Bold, uma diversificação do uso de recursos. É multitarefa? Sim, mas calibrada de um jeito diferente, adaptação aos novos tempos. Como orientou o especialista Marcelo Prado, da MPrado

Consultoria, um dos mais importantes patrocinadores e palestrantes do evento. Ele reforçou que dois terços da geração de riquezas na cadeia do agro ficam dentro da porteira, mas o restante é usualmente desperdiçado nos demais elos, tornando imprescindível a necessidade de planejamento da produção e da comercialização, do orçamento e controle, da gestão de fluxo de caixa, dos relatórios gerenciais de indicadores, do capital de giro e plano de investimento, hedge com operações em dólar, da gestão de pessoas e produtividade, dos programas de meritocracia e capacitação, assim como do plano de sucessão, entre outros aspectos. "O produtor rural não é mais um agricultor. É um empresário que precisa equilibrar as questões empresariais, operacionais e de produtividade. Lembrar que a tecnologia é necessária e pode ser programável, mas as pessoas são imprescindíveis. Um homem que precisa desenvolver visão global e estratégica, adaptar-se às mudanças, ter capacidade de aprendizado, criar redes de engajamento, promover a inovação", conclamou Prado. Uma receita já comungada por vários empreendedores. "Preservar valores morais e princípios que permeiem toda a organização, porém, manter a empresa em permanente mudança, gerar valor através de parceria e continuar inovando para ser necessária ao cliente, além de extrair o máximo do nosso banco de dados para a gestão", concordou Odílio Balbinotti Filho, que discorreu sobre a trajetória de sucesso da empresa Sementes Adriana, que, em quinze anos, tornou-se líder em semente de soja e de milho no mercado brasileiro.

Uma energia que vai exigir uma participação decisiva do Cerrado nacional, responsável por continuar batendo recordes de produtividade em milho e soja, ao redor de 2,4%, ajudando o mundo a crescer nas

duas culturas em pelo menos novos 48 milhões de hectares. "Brasil, EUA e Argentina vão seguir predominando nesta área", previu Aurélio Pavinato, diretor-presidente da SLC Agrícola S.A., ao traçar uma linha histórica da evolução da agricultura mundial e brasileira, com base no crescimento da população e do desenvolvimento do consumo mundial de carnes e cereais.

Em paralelo, novas posturas vão imperar, como a necessidade de mudança de cultura das propriedades rurais e os relacionamentos com novos players mundiais. "Empresas oferecem programas de fidelidade e algoritmos proprietários, assim como bancos estrangeiros e locais oferecem dólares, com juros em dólar. O caminho da transição está fundamentado nos pilares produção, pessoas e processos, sendo o último gargalo fundamental para a empresa se estabelecer e continuar crescendo", ditou Flávio Inoue, CEO da Insolo Agroindústria. "Novas fontes de financiamento requerem mais gestão, como ganhos em transparência, controle, governança, sucessão, planejamento orçamentário e gestão de riscos. A forma de financiar o agronegócio já mudou e vai mudar ainda mais, e rapidamente. Não basta conhecer o gerente da agência, agora é preciso conhecer a linguagem do mercado", alertou Guilherme Pessini, Superintendente de Agronegócio do Itaú BBA.

No mais, é apostar tudo em planejamento financeiro para produção, Inteligência Artificial para analisar rapidamente grande volume de dados e tomar decisões rápidas, transformar a lavoura em um laboratório a céu aberto, unir químicos e a biotecnologia, ligar consumidor e agricultor, usufruir ainda mais dos híbridos, aproveitar a América Latina como potência exportadora sustentável e visualizar como aproveitar

o perfil do produtor que tomará decisões nas fazendas em 2030. Empresário mais jovem e qualificado, urbano, detentor de ampla gama de conhecimento e maioria ainda masculina. "É agricultura preditiva. Planejamento de rota de monitoramento que dá o caminho ideal para a coleta de amostras, aumentando em até 30% o trajeto diário dos operadores. E detecção de população de pragas e indicação, pelo sistema, do momento ideal para agir no combate", contextualizou Luis Tângari, CEO da Strider.

AR

## AGROBRASIL 2018

- Exportações de US\$ 102 bilhões em 2018 | 23,5% do PIB do Brasil
- PIB do Agro deve crescer 3,4% em 2018 | 27% do PIB brasileiro
- Produção de biocombustíveis salta de 27 bilhões para 44 bilhões de litros até 2030
- Mercado de orgânicos cresce 25% ao ano

## MUNDO 2050

- Classe média com mais de 5 bilhões de pessoas
- População de 22% de idosos, acima de 60 anos
- Produção de alimentos vai crescer 70%
- 43 megacidades | 1,5 milhão de pessoas urbanas por semana
- Sete dos dez países com maior crescimento de PIB estarão na Ásia China, Índia, Filipinas, Malásia, Paquistão, Vietnã e Bangladesh

## FUTURO

- Fontes renováveis de energia
- Em 2030, metade da população viverá em áreas de severa escassez de água
- 75,4 bilhões de dispositivos conectados à internet em 2025
- Apenas 0,5% dos dados existentes hoje são analisados | 90% dos dados existentes foram criados nos últimos dois anos
- Treinamento de profissionais mais capacitados em tecnologia
- Uso mais eficiente dos meios de produção
- Incremento da produtividade agrícola
- US\$ 240 bilhões de mercado até 2050 na área de tecnologias agrícolas digitais e de agricultura de precisão
- Investimentos em armazenagem
- Exigência de infraestrutura para apoiar os fluxos de comércio
- Alimentos saudáveis vão crescer 20% nos próximos anos
- Transparência, certificações e confiança
- Um novo consumidor

## PATROCINADORES FARMER'S

ABAG – Abisolo – Aegro – AGCO – Agrícola Kanadá – Agrícola Panorama – Agrosystem – Alfa Instrumentos – AlmaStone – Basf – Caixa Econômica Federal – Céleres – CESB – Conserv Metálica – Copercampos – Ecoagro – Fiat – Fockink – Forquímica – FMC – Indigo – Inquima – Kimberlit – Maiore – MCM Química Industrial – Mprado – Multitécnica – OBDC – Sempre Sementes – Solinftec – New Holland – Senior – Strider – UPL – XP Investimentos – Yoorin – Zeus Agrotec

# Camarote AgROSS / Allianz Parque

## Em 2019 venha torcer para o seu clube do coração!



Armazem Campinas



Advantagro



Agro Vale Apiai



Armazem Vinhedo



AMF Reginato



Martins Bento



Agrosul



Comercial Sul Parana



Ouro Safra



Casa Das Sementes



Canacap



Brotar



Fuliagro



GTR Insumos



MNS



Agropec. Silveira



Natural Verde



Camoxim



Coop Sul Brasil



Luiz Claudinei Contato



GR Agricola



J. A. Piedade



HRF



Centro Agropec.



Equilibrio Insumos



Agro Marapoama



Celeiro Agricola



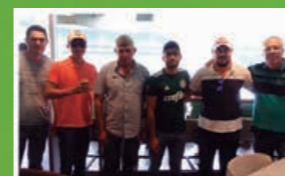
Sarti Silva



MM Campinas



Agrocampus



CGM De Taquarituba



Agroterra



Jader Martinho Dias



Ipuiuna



C A L Vicente



Agro Aliança



Agroconsul



Agrosolo



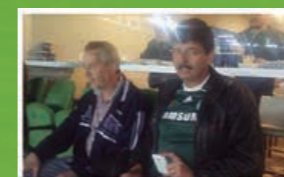
Hortiflora



Coop. Vale do Sapucaí



Agrototal



Big Solo



Cleide B. Candido



Fort Agro



Agropec



A R P



Fertinova



Agrotekne



Davi Ferreira



Biogenese



Renutre



Frigo & Gois



Olimpio Borges da Costa



Agifertil



Nogueira e Oliveira



Plantbem



Campo Verde



Casa da Lavoura



Contécnica



Agropel



Agropecuaria N M



Primiagro



Casa do Camponês



Guarufertil



Koyagro

Assim como clientes de todo Brasil já fizeram, contate a unidade que lhe atende, conheça o regulamento e agende sua vinda no camarote!

**AgROSS**

CAMPINAS/SP 0800 055 4533 | CARAZINHO/RS 0800 595 4533 | CARIACICA/ES 0800 725 4533 | LINS/SP 0800 770 4533 | POUSO ALEGRE/MG 0800 035 4533 | RECIFE/PE 0800 281 7655 | SETE LAGOAS/MG 0800 703 4533

[www.agross.com.br](http://www.agross.com.br) / [www.troqueganhe.com.br](http://www.troqueganhe.com.br)



Ademar Leal, presidente da ASBRAM



Adriana Nascimento, da Alltech, no evento da PSA



Alcides Torres, da Scot Consultoria e Karla Bordin, da AgroRevenda



Elthon Capelotto, da Wolf Semente



Equipe da Casale no evento da Scot Consultoria



João Paulo, Urias, Zezé Bartolomeu, Antônio Mauro, Nilton e Marcelo, na BCR Comércio e Indústria S.A. (Ponte Nova - MG)



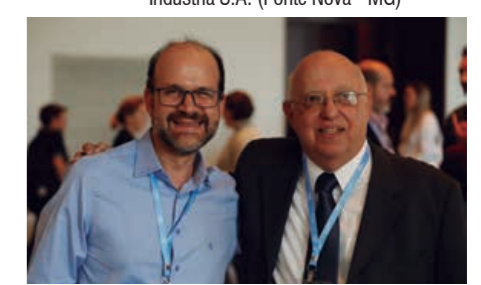
Carlão da Publique e Beth Chagas, da ASBRAM



Carlão da Publique e Carlos Godoy, da Biogênese Bagó



Equipe da Mosaic reunida no evento da Scot Consultoria



José Maria Luvizotto, da DSM e Osler Desouzart, da OD Consulting



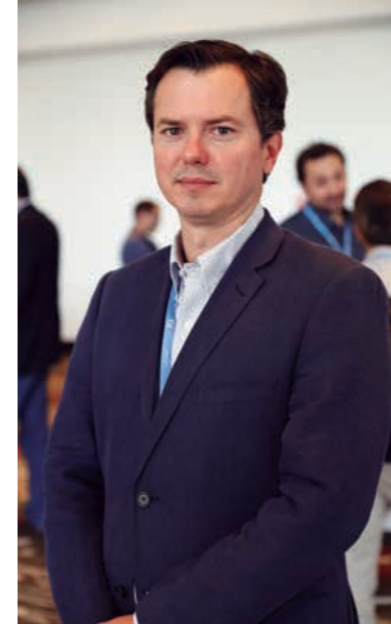
Carlão da Publique e Gilberto Camargo, da Bayer



Karla e Carlão no estande da NaanDanJan



Carlão e Juliano Sabella, da DSM Tortuga



José Otávio Sorbara, da DSM, no evento da PSA



Equipe da Scot Consultoria no Encontro dos Encontros



Carlão, Ariel Maffi e Olavo Carvalho, da DSM Tortuga



Carlão da Publique, Guilherme Gallerani, da Ourofino e Karla Bordin, no evento da Scot Consultoria



Carlão da Publique e Pedro Parente, presidente da BRF



Karina Gabarra, da UCBVet



Leandro Bezerra de Menezes, da revenda Raça Forte, em Presidente Prudente, SP



Celso Mello, diretor da Cargill Nutrição Animal do Brasil



Daniel Guidolin, Carlão e Fernando Avona, na Premix



Elder Bruno, da Jetbov e Carlão da Publique, no evento da Scot Consultoria



Karla Bordin, da AgroRevenda, em visita a Márcio Bonin, na Conann



Leonardo Matsuda na festa dos 70 anos da empresa



Karla, José Peres, Carlão e Marco Túlio Paolinelli



Na revenda Uberfazenda, em Uberlândia, MG



Karla no estande da Ourofino



Karla Bordin, da AgroRevenda, Leandro Bezerra, Marielle Previdi (Attuale), Luciano Lobo, da Allflex e Riba Velasco, da Publique



Karla Bordin, Gustavo Oliveira, Dener Soares, da Jumil e Carlão da Publique



Ricardo Frugis, da Oro Agri



No estande da JA Saúde Animal



Karla Bordin e Rafael Balestrin, da Spraytec



Oswaldo Ciassuli (Feed & Food), Rogério Iuspa (Desvet) e Carlão da Publique



Carlão da Publique e Shenara Ramadan, da Alltech

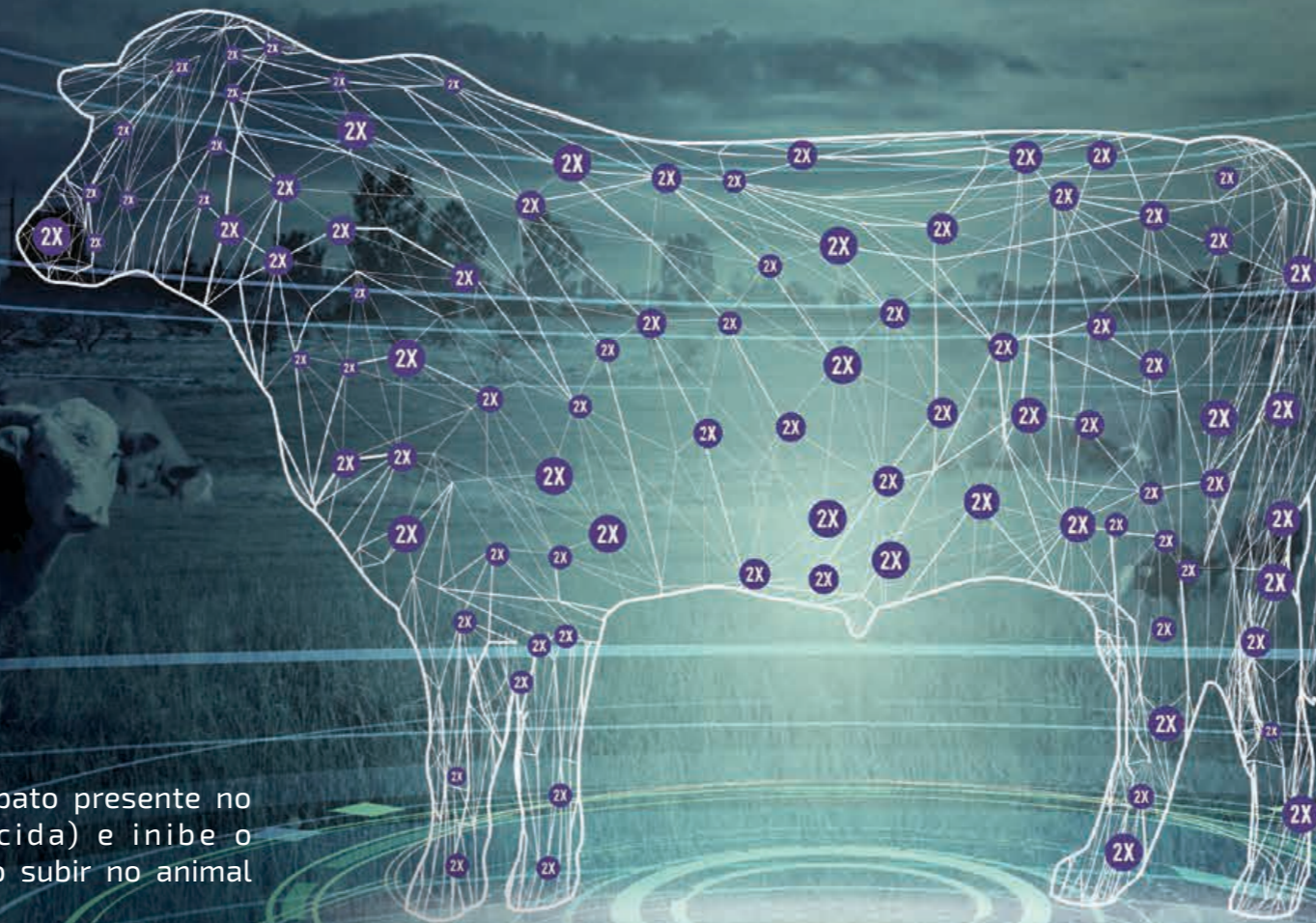


Marco Cesco, Luis Tamassia e José Francisco Miranda, da DSM



## #Aguarde!

# Para o carrapato não evoluir, nós evoluímos!



## Chegou **Fiprotack**.

**Fiprotack** tem dupla ação: controla o carrapato presente no momento da aplicação (efeito adulticida) e inibe o desenvolvimento das formas jovens que irão subir no animal (limpeza do pasto).

**Fiprotack** é o único produto com tecnologia Nanotech®: formulação exclusiva que permite maior concentração de ativos (**5% de Fipronil e 12,5% de Fluazuron**) atuando de forma sinérgica, sem agredir a pele do animal, com alta performance de resultado mesmo frente a **carrapatos resistentes** a Clorpirifós, Fluazuron e Fipronil em formulações isoladas ou associadas, tudo isso com baixo período de carência (29 dias).

Faça você também a escolha certa: **Fiprotack** é tecnologia exclusiva Clarion Saúde Animal.

**Fiprotack**. Tecnologia de alta performance no controle do carrapato.





## Seus cavalos merecem o que há de melhor em nutrição

A linha **Kromium**<sup>®</sup> é formulada com ingredientes selecionados e com a alta tecnologia dos exclusivos **Minerais Tortuga**, que proporcionam melhora da saúde, da fertilidade além da redução do estresse animal.

Converse com nossa equipe de especialistas e entenda como **Kromium**<sup>®</sup> pode potencializar o seu plantel.  
Ligue para **0800 011 62 62**



**DSM**

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.