

AR92 | Ano XVIII

# AgroRevenda

A Plataforma de Conteúdo da Distribuição Agro

GRUPO  
PUBLIQUE  
PRESEÇA TOTAL NO AGRO

## CASA DO ADUBO

85 anos de história no Agro do Brasil

Sandro Lopes da Costa Cupello,  
Diretor Administrativo Financeiro

Raphael Perim Covre,  
CEO

Estevan Covre Bento,  
Diretor de Operações



**Falando de Bichos**  
O mercado Pet no  
Brasil e no mundo



**Entrevista**  
Charles Tang: "Brasil  
é a potência do futuro"



**Especial**  
Marcelo Bulman,  
Biogênese Bagó



**AgroCoopeRativas**  
O melhor das  
cooperativas brasileiras

# N M O I S S S S A Ã O O

Promover o bem-estar, oferecendo soluções sustentáveis para a produção de alimentos e a saúde da sociedade.



**OBJETIVOS**  
DE DESENVOLVIMENTO  
SUSTENTÁVEL



Sustentabilidade está no DNA da Sumitomo Chemical, temos um forte compromisso com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) e com os dez princípios do Pacto Global, do qual somos signatários, ambas iniciativas da ONU. Nossa filosofia visa gerar valor para os negócios, bem como para a sociedade.

Acesse o nosso site e saiba mais!



    /sumitomochemicalbrasil

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



# EFEITOS POSITIVOS DA RESSINC:

## O QUE É?

A ressincronização ou RESSINC é a aplicação da 2ª ou mais IATFs em novilhas, vacas paridas ou solteiras, dentro da mesma estação de monta.



## QUAIS OS BENEFÍCIOS?



Mais vacas prenhes por IA;



Mais vacas prenhes em menos tempo de estação de monta;



Mais bezerros "do cedo";



Impacto positivo nos resultados ao final da estação de monta;



Otimiza mão de obra;



Encurta a estação de monta;



Menor custo por prenhez e do bezerro nascido;



As fêmeas vazias da primeira IATF, inicialmente, não são conduzidas ao repasse por monta natural. Logo, o pecuarista continua aproveitando os benefícios que a IATF proporciona.

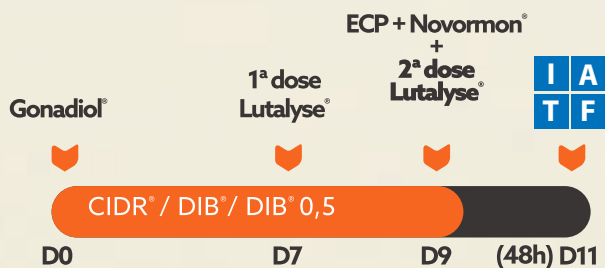


# A ESTRATÉGIA QUE COMPENSA

## COMO FAZER A RESSINC?

### RESSINC TRADICIONAL

#### IATF 1



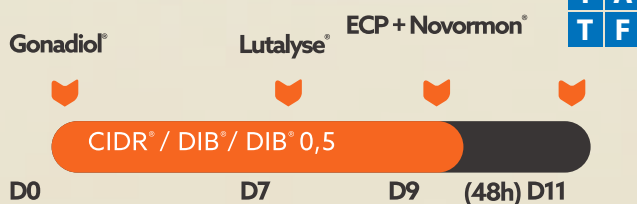
30 dias (diagnóstico de gestação)

Prenhez +

Prenhez -



#### IATF 2 RESSINC



### OUTRAS FORMAS DE RESSINC

#### SUPERPRECOCE

Início antes do diagnóstico de gestação (DG), geralmente aos 13-14 dias após a IATF anterior.

#### PRECOCE

Início antes do DG, aos 22-23 dias após a IATF anterior.



### DADOS DO GRUPO GERAR 2021 COMPROVAM:

IATF 1 + IATF 2 (Ressinc Tradicional)

75% de prenhez em 41 dias de estação de monta.

1- Esse protocolo pode ser alterado de acordo com as recomendações do médico-veterinário.  
2- O protocolo pode sofrer alterações de acordo com o tipo de ressinclização adotado.



[WWW.ZOETIS.COM.BR/GERAR](http://WWW.ZOETIS.COM.BR/GERAR)

g	e	r	a	r	Corte
g	e	r	a	r	Faz
g	e	r	a	r	Diferença
g	e	r	a	r	Fazer
g	e	r	a	r	Parte



Aponte a câmera do seu celular e saiba mais sobre RESSINC





CAIRO RODRIGUES / PUBLIQUE BANCO DE IMAGENS

Olá, leitor!

Está realmente preparado para a jornada 2022?

Tem eleição, luta contra a pandemia, batalha contra vírus mutantes, dilema eterno diante do clima.

Porém, também há soluções vitoriosas.

E todas são apontadas nesta edição.

Tecnologia, novos negócios, grandes feiras agropecuárias, exportações, parceiros internacionais, gestão sem fim, economia mundial em expansão e um planeta inteiro com fome de alimento, saúde e conforto.

Vamos atender esse mundão de consumidores?

Boa leitura!

**Riba Velasco**  
EDITOR

## AgroRevenda

A Plataforma de Informação

**PUBLISHER:** Carlos Alberto da Silva | MTb 20.330  
carlos@publique.com  
(11) 9.9105.2030

**EDITOR:** Riba Velasco | MTb 2.368

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

**REDAÇÃO AGROCOOPERATIVAS:** Roberto José Francisco  
roberto@publique.com  
(43) 9.9914.5485

**REDAÇÃO FALANDO DE BICHOS:** Márcia Benevenuto  
marcia@publique.com  
(34) 9.9186.9082

**AGRO DIRETORA COMERCIAL:** Patrícia Opik  
patricia@publique.com  
(11) 9.9624.3377

**AGRO GESTOR COMERCIAL:** Vinicius Godoy  
vinicius@publique.com  
(16) 9.9782.1612

**AGRO EXECUTIVO DE VENDAS:** Paulo Bonanni  
comercial@agrovevenda.com.br  
(11) 9.9402.7078

**AGRO DIRETOR DE CRIAÇÃO:** Gutche Alborghetti  
gutche@publique.com  
(11) 9.9108.0856

**AGRO GESTOR DE DIGITAL E AUDIOVISUAL:** Cairo Rodrigues  
cairo@publique.com  
(11) 9.8905.3928

**AGRO GESTOR DE MÍDIAS SOCIAIS:** Felipe Rodrigues  
felipe@publique.com  
(11) 9.7082.6508

**AGRO JORNALISTA E APRESENTADORA:** Ana Flávia Lourenço  
ana@publique.com  
(34) 9.8879.1373

**AGRO GESTOR DE WEBSITES:** José Leandro Araldi  
leandro@publique.com  
(15) 9.9413.2394

**AGRO DIRETORES DE ARTE:** Lavinia Carvalho  
lavinia@publique.com  
(34) 9.9873.0505

**Sabrina Costa**  
sabrina@publique.com  
(16) 9.9143.9019

**Thainá de Almeida**  
thaina@publique.com  
(5) 9.9179.3705

**AGRO EDITORES DE VÍDEOS:** Fany Michel  
fany@publique.com  
(34) 9.9911.0536

**Julio Cesar Pereira da Silva**  
julio@publique.com  
(11) 9.6156.1702

**AGRO EDITOR DE PODCAST:** Eder Inacio  
eder@publique.com  
(11) 9.9308.1922

**AGRO FILMMAKER:** Marcos de Macedo  
macedo@publique.com  
(43) 9.9615.6510

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

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

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

**IMPRESSÃO:** Gráfica 1000 Cores

**DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA:** A AgroRevenda é uma publicação customizada 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) 3090.5963  
www.publique.com • publique@publique.com  
www.agrovevenda.com.br  
agrovevenda@agrovevenda.com.br

AGRO REPRESENTANTE COMERCIAL **AgroCooperativas**

**GUERREIRO** Gláucia Guerreiro  
glaucia@guerreiro.agr.br  
(44) 9.9180.4450

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



**GRUPO PUBLIQUE**

PRESIDENTE E FUNDADOR: Carlos Alberto da Silva

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



NOSSA IDENTIDADE SEMPRE FOI SER

*Sustentável*



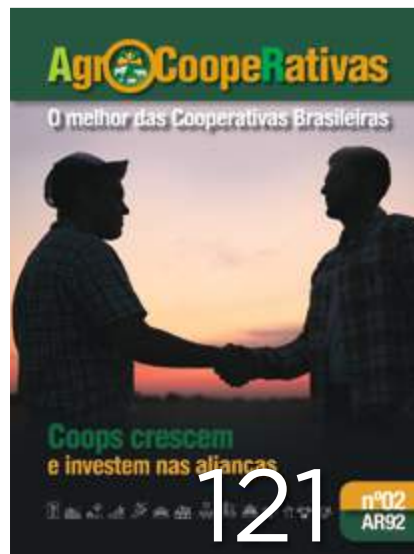
Nossas premissas sempre foram as boas práticas nutricionais sustentáveis para a pecuária nacional, mas acima de tudo, que garantissem o desenvolvimento com segurança, saúde e qualidade dos rebanhos. Somos uma associação formada por empresas e agroindústrias que fornecem produtos e serviços que geram resultados sustentáveis aos negócios de seus clientes. **Esta é a nossa vocação. Sempre foi e sempre será a nossa identidade.**

Compre suplementos minerais de associados da **ASBRAM**



[www.asbram.org.br](http://www.asbram.org.br) | (11) 3897.9390

**ASBRAM**  
Associação Brasileira das Indústrias  
de Suplementos Minerais



<b>entrevista</b> .....	<b>10</b>	<b>atualidades</b> .....	<b>110</b>
Charles Tang, da Câmara de Comércio e Indústria Brasil - China		Safra Brasil 2022!	
<b>capa</b> .....	<b>16</b>	<b>agrotech</b> .....	<b>119</b>
Casa do Adubo, 85 anos de história		Agtechs em alta!	
<b>grupo publique</b> .....	<b>52</b>	<b>AgroCooperativas</b> .....	<b>121</b>
Grupo Publique acelera para 2030		O melhor das cooperativas brasileiras	
<b>especial Biogénesis Bagó</b> .....	<b>60</b>	<b>sustentabilidade</b> .....	<b>172</b>
Biogénesis Bagó 'pinta' o Brasil de azul		Agro Brasil é sustentável	
<b>distribuição</b> .....	<b>64</b>	<b>markestrat   estratégia</b> .....	<b>186</b>
LeveAgro lança novo modelo de negócios		2022 - Um ano que promete!	
<b>energia</b> .....	<b>66</b>	<b>markestrat   opinião</b> .....	<b>188</b>
21ª Conferência Internacional DATAGRO		Atenção total ao clima!	
<b>perspectiva</b> .....	<b>68</b>	<b>inpev</b> .....	<b>192</b>
Perspectivas para o agronegócio em 2022		InpEV faz 20 anos e inaugura Museu Campo Limpo	
<b>nutrição animal</b> .....	<b>72</b>	<b>biotecnologia</b> .....	<b>194</b>
Venda de suplementos minerais cresce 6,6% em 2021		CropLife Brasil lança campanha pela biotecnologia	
<b>TRAIVEEnsina</b> .....	<b>76</b>	<b>biológicos</b> .....	<b>196</b>
É o fim do crédito rural subsidiado?		Essere Group apresenta 'Biológico não é tudo igual'	
<b>coluna Renato Seraphim</b> .....	<b>78</b>	<b>prateleira &amp; negócios</b> .....	<b>198</b>
Dez startups do Agro para ficar de olho em 2022!		Executivos, empresas e grandes negócios no agro	
<b>espaço CropLife</b> .....	<b>84</b>	<b>coluna Renato Seraphim   Paraguai</b> .....	<b>202</b>
Quem ganha com a ilegalidade no campo?		Paraguai: a "Pérola" do Agro Latino-americano	
<b>depoimento</b> .....	<b>86</b>	<b>legislação</b> .....	<b>206</b>
Feres Soubhia, uma Alvorada sem fim!		Avaliações técnicas dos agrotóxicos!	
<b>complexidade</b> .....	<b>88</b>	<b>radar agrorevenda</b> .....	<b>208</b>
A moderna agricultura é complexa		Distribuição Brasil em números	
<b>tecnologia</b> .....	<b>92</b>	<b>por onde andamos</b> .....	<b>210</b>
SuperAgro 2022 é vitrine de inovações		eventos e encontros do Agronegócio Brasileiro	
<b>espaço Ourofino</b> .....	<b>94</b>	<b>o que vem na próxima AgroRevenda</b> .....	<b>218</b>
Ourofino Agrocência reforça portfólio e traz novidades		A próxima edição está recheada de novidades	
<b>Falando de Bichos</b> .....	<b>97</b>		
Tudo de Pet. Tudo de Bom.			

# ESSERE

SOMOS CIÊNCIA, TECNOLOGIA E PRODUTIVIDADE.

RÁPIDA SOLUÇÃO

RENTABILIDADE



Nossa missão é entregar inovação ao agricultor para gerar produtividade e rentabilidade, oferecendo soluções de alta performance para contribuir com a alimentação no mundo.

**SOMOS TODOS AGRO. SOMOS TODOS RESULTADO. SOMOS TODOS ESSERE.**



## ESSERE

GROUP

PROPÓSITO NA ESSÊNCIA

entrevista

**Charles Tang**



# O Brasil é a potência econômica do futuro

Charles Tang, Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Brasil - China

Riba Velasco

Ele é um homem do mundo. Nasceu em Shanghai, foi criado nos Estados Unidos, em Hong Kong e no Brasil. Viveu, estudou e trabalhou em diversos países, inclusive na Europa. Recebeu e aceitou proposta para atuar no Brasil. Acompanhou de perto o 'milagre econômico' dos anos 1970 e implantou o sistema de leasing para os bancos Bozano Simonsen, Safra, BMG, Banco de Boston, Banco Montreal e Banco Holandês. "Era uma época em que a maioria dos executivos internacionais se apaixonava pelo Brasil. Um país que crescia como a China atual e onde não existia violência. A maioria procurava empregos novos quando recebiam ordens de transferência e em pouco tempo conseguiram oportunidades melhores", conta. No fim, criou empresas de leasing para onze grupos financeiros, incluindo uma instituição bancária da Espanha.

Graduado em Economia na Universidade de Cornell (EUA), e Direito na Universidade Estácio de Sá (RJ), deu aulas no Brasil, fez doutorado em Ciências Políticas na Universidade Paris V (França), dirigiu uma empresa brasileira de ativos minerários e outra de consultoria, ministrando diversas palestras em seminários e conferências pelo planeta inteiro. Hoje, é o renomado e cobiçado Presidente da CCIBC - Câmara de Comércio e Indústria Brasil-China, e integra o corpo de institutos e câmaras de várias regiões da China. Sem falar que escreve textos, comentários e análises para jornais impressos, emissoras de televisão e institutos de pesquisa de inúmeros países. E redigiu o livro 'Aliança Brasil China - Uma Estratégia para a Prosperidade'.

Foi assim que o simpático e otimista economista construiu uma verdade para si e comunicada insistentemente: "O Brasil tem mais condições do que a China ou Japão de ser uma superpotência econômica". E outra: "A China é o país que mais compra produtos brasileiros, sendo responsável pelo saldo positivo na balança comercial do Brasil. E os chineses revezam com os Estados Unidos a posição de maior investidor na economia brasileira. Por isso, o país deveria encarar a China com prioridade".

A Revista AgroRevenda encontrou a sabedoria e experiência de Charles Tang em Campinas, no fim do ano passado, durante o encontro Top Farmers. Mais uma vez, palavras certas, críveis, secas. História completa dos últimos cinquenta anos. Para um Agronegócio inteiro entender. Acompanhe.

**AgroRevenda** - Como foi sua chegada ao Brasil?

**Charles Tang** - Eu tinha 23 anos e fui enviado por um banco de investimentos de Wall Street para ser assistente do economista famoso, o Roberto Teixeira da Costa, o criador da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), e que foi chefe de um homem que parece ter se dado bem, o Jorge Paulo Lemann. A segunda vez que vim foi

“A China é o maior comprador dos produtos brasileiros. O maior investidor no país. Um dos maiores financiadores de projetos aqui dentro nos últimos anos”.

para implantar o Leasing no Brasil, que não existia. A pedido de Joseph Safra. Depois, tive que sair do banco para ganhar dinheiro como consultor e eles contrataram para o meu lugar um goiano chamado Henrique Meirelles, que começava uma brilhante carreira como gerente da empresa de leasing que eu havia montado.

**AgroRevenda** - O que é e o que faz uma Câmara de Comércio e Indústria?

**Charles Tang** - A Câmara foi criada a partir do pedido pessoal do Vice-Primeiro Ministro da China, em 1986, para construir a ponte de amizade entre o povo chinês e o gigante da América do Sul. Por causa de meu background financeiro e internacional, a Câmara já fez mais de US \$6 bilhões em negócios, aquisições, fusões entre os dois países. Na área agrícola, há mais de trinta anos, fui convidado por uma cooperativa para conversar e eles disseram que era a primeira vez que viam um cliente na frente deles. Pois tudo era feito pelas trades. E pediram que eu levasse outros clientes para conhecer as áreas de plantio no Brasil. Eu levei o presidente da China Grãos e Óleos, a maior compradora da soja brasileira, e o presidente da Bolsa de Commodities de uma importante região do nosso país. Na época, poucos no Brasil se interessavam pela China e vice-versa. Tivemos o privilégio de ajudar em muitos projetos de empresas brasileiras que se instalaram na China e empresas chinesas que vieram ao Brasil. Em 2002, tivemos o orgulho de ter realizado a primeira feira de promoção comercial brasileira na China desde 1984. Com palestras, internet, revistas e trabalhos culturais e esportivos, tivemos sucesso e criamos uma maior compreensão e amizade entre os dois povos.

**AgroRevenda** - E o Agro do Brasil?

**Charles Tang** - Apesar dos desarranjos políticos, econômicos e estruturais do Brasil, o setor sempre sustentou a economia nos últimos trinta anos e vai seguir assim. Eu defendo a ideia de que os brasileiros têm melhores condições do que China e Japão para ser uma potência econômica em escala mundial. A China precisa importar comida e energia. O Japão, como sabemos, não tem nada, apenas os japoneses. E são duas potências econômicas.

**AgroRevenda** - De onde vem essa convicção?

**Charles Tang** - Sou brasileiro por opção. Como todo executivo estrangeiro, a gente chega ao Brasil, passa a amar uma mulher brasileira e se apaixona pelo país. E mergulha no trabalho. A primeira exportação de carne bovina para a China foi negociada em um almoço na minha casa, quando reuni o Ministro de Quarentena e Controle Sanitário da China, o Ministro da Agricultura do Brasil, Pratini de Moraes, o então presidente da Sadia, o Furlan, e o Secretário Geral do MAPA, Márcio Fortes de Almeida. E o ministro chinês autorizou a venda de 25 mil toneladas de carne brasileira para os chineses. E nenhum frigorífico brasileiro tinha SIF (Serviço de Inspeção Federal) nem nada. Quem ajudou nesse ponto foi o Pedro Bordon. Além de termos tido um papel crucial, com muito orgulho, de ter criado um canal de comercialização para o algodão brasileiro. Criando laços entre produtores de Goiás e os importadores chineses.

**AgroRevenda** - Que outros laços históricos de produção uniram os chineses e brasileiros no agro?

**Charles Tang** - Na produção de soja, tivemos pioneiros chineses plantando no Rio Grande do Sul, mas não havia demanda no Brasil na época e nem

escala para exportação. Na área de suco de laranja, um chinês fez a primeira fábrica, mas também não havia interesse pelo consumidor e nem embalagens adequadas.

**AgroRevenda** - O senhor fala agora de uma 'nova fase' chinesa. Qual é?

**Charles Tang** - É a era em que o país está entrando agora. O presidente Xi Jinping, quando era jovem, passou por grandes dificuldades. O pai dele foi um dos colaboradores íntimos de Mao Tsé-Tung (fundador da República Popular da China), mas acabou desgraçado, preso. E Jinping passou por muitas dificuldades, até mesmo viveu em cavernas e, por isso, criou uma consciência social muito grande nele. Por isso, ele se empenhou em acabar com a pobreza extrema na China. E foi o primeiro país do planeta a conseguir. E agora deseja criar uma prosperidade comum para toda a população. Que não haja mais trilionários convivendo com gente faminta. A nova mensagem é que os muitos ricos contribuam mais com a sociedade, os mais necessitados. Para todos aproveitarem melhor a prosperidade do país. Seria um 'capitalismo com consciência social' já que somos uma economia de mercado.

**AgroRevenda** - Como estão os números do comércio Brasil e China?

**Charles Tang** - A exportação brasileira para a China permanece muito forte. E contribui demais para a economia do país. Em três anos, o superávit da balança comercial brasileira soma mais de US\$ 100 bilhões. Quando cheguei ao país, o Brasil tinha passado até por moratórias. Hoje, tem mais de US\$ 350 bilhões em divisas, uma condição invejável. E as vendas externas para os chineses vão permanecer fortes porque a sociedade chinesa está crescendo e consumindo

do muito. Também com produtos de maior valor agregado.

**AgroRevenda** - Mas o senhor não teme os problemas que estão incomodando o comércio internacional em meio ao segundo ano de pandemia?

**Charles Tang** - Vamos analisar o contexto geral. O que vem atrapalhando os agricultores brasileiros é a questão dos fertilizantes, inseticidas e defensivos. Os preços estão em alta, há falta de insumos e muita dificuldade em comprar. E não vejo possibilidade dos preços voltarem aos patamares antigos. Mas a boa notícia é que os produtos brasileiros do agro também estão valorizados. E vão subir. Existe uma inflação mundial. É um fato. E nem Brasil e China vão escapar dessa realidade. Ao mesmo tempo, os Estados Unidos estão com uma inflação de 6%, um fato inédito na história econômica americana.

**AgroRevenda** - Como o senhor analisa a guerra verbal e comercial entre líderes políticos de Brasil, China, Estados Unidos, Austrália e os europeus?

**Charles Tang** - São disputas comerciais. Sempre haverá divergências envolvendo taxas, produtos, preços, ocupação de mercados, proteção a setores, subsídios. O importante é que todas as nações precisam uma das outras. Ofensas não ajudam em nada. Os países não têm amizades, mas interesses. E é dever dos cidadãos de cada lugar defender os interesses nacionais. O mais importante é que todos avaliem bem quais são os reais interesses de cada nação em determinado momento.

**AgroRevenda** - O governo brasileiro erra ao criticar tanto a China?

**Charles Tang** - A China é o maior comprador dos produtos brasileiros, o maior investidor, financia inúmeros

“ O Brasil continua sendo um país que não tem um ambiente tão bom para os negócios. O ‘Custo Brasil’ e a burocracia dificultam a atração de investimentos na competição global de créditos”.

projetos aqui dentro. Há anos. Por isso os brasileiros têm superávit na balança comercial e uma posição invejável de reservas.

**AgroRevenda** - O interesse dos investidores e empresários chineses em fazer negócios no Brasil pode diminuir por causa disso?

**Charles Tang** - O interesse chinês em investir no mundo continua amplo, embora a pandemia, os conflitos de comércio global e as disputas entre as maiores potências econômicas do mundo tenham afetado um pouco o passo desses investimentos. A aliança estratégica e comercial entre os dois gigantes é importante para ambos. Logicamente, quando os governos de dois países colaboram um com o outro, a parceria se fortalece, em vez de estremecer as relações quando ocorrem provocações.

**AgroRevenda** - Quais são os problemas mais graves da China atualmente?

**Charles Tang** - Em 1983, quando voltei

à China pela primeira vez, não havia lá Bolsa de Valores, Câmbio, Mercado, nada. O país estava iniciando sua caminhada para a economia de mercado. Logicamente, hoje, há pressão sobre regulamentos, fiscalização, problemas financeiros graves como o Evergrand. Porém, entendam, a China não vai deixar isso ocorrer. Vai punir empresas mal geridas e os donos delas. Não ocorrerá nenhuma crise na China dessa natureza. Mas há outras pressões. A Covid-19, os problemas de inundações em várias províncias, a inflação interna de custos consequente da ‘guerra comercial’ com os americanos. O que é um confronto claramente ‘perde-perde’ para ambos. Mas o país tem reservas de 3 trilhões de dólares e o déficit americano com a China só cresce.

**AgroRevenda** - E os rumos positivos chineses, quais são?

**Charles Tang** - A marca que o país está deixando e deseja firmar é a de uma China forte, com alta tecnologia, que



nunca mais vai sofrer humilhações nas mãos de potências ocidentais. Hoje, os chineses têm tecnologia superior a dos Estados Unidos. Digitalização, mísseis supersônicos. Mas, lembro bem de uma profética frase do ex-presidente americano Jimmy Carter, dita nos anos 1970. “Os Estados Unidos sofriam porque, desde a Independência do país, em 1776, durante apenas dezesseis anos não estava envolvido em alguma guerra”. É o mesmo com a China. Agora, depois de tantos conflitos armados, a China cresce, se desenvolve, tem um comércio intenso com o planeta inteiro e ainda está transformando a África em um continente de esperança, depois de séculos da colonização branca ocidental. A China colocou dinheiro pesado em bases de infraestrutura de 26 países africanos. Que vem revertendo em altas taxas de crescimento do Produto Interno Bruto dessas nações. Um feito memorável.

**AgroRevenda** - O Brasil vai permanecer firme nesse radar?

**Charles Tang** - A China considera o Brasil um parceiro importante. E o povo chinês gosta do povo brasileiro. Na segunda edição do meu livro, mudei o título para ‘Brasil e China - Modelos de Prosperidade Econômica’. O Brasil tem mais condições de ser uma potência do que a China. Veja como os

agricultores brasileiros conseguiram transformar o segmento nos últimos quarenta anos. E para quem está desanimado hoje, com muita confusão, é claro, não esqueça de que o Brasil é fácil de mudar. Juscelino Kubitschek mudou em cinco anos uma sociedade rural em uma sociedade industrial. Fernando Collor mudou em menos de um governo o conceito de uma nação. Em cada plano econômico fracassado, houve uma reestruturação financeira e econômica do país. Eu vivi em sete países e nunca vi um povo mais patriota e disciplinado do que o povo brasileiro. E todos se espantam quando falo, mas não existe gente que mais necessita do sonho e de dias melhores. E faz sacrifícios por tudo isso. Durante o ‘apagão’ dos anos 1990, bateu continência aos pedidos do Governo Federal. Na época da campanha de doação de ouro pelo país, durante o Governo Castelo Branco, nos anos 1960, todo mundo ajudou. No Plano Cruzado, em 1986, todo mundo queria laçar boi no pasto e ser fiscal de supermercado. Vou repetir um pensamento, principalmente agora, a menos de um ano da eleição presidencial. Todo presidente eleito precisa lançar seus projetos principais assim que assume. Com todas as pílulas amargas. Bem no começo. Porque só assim tem o apoio dos cidadãos.

**AgroRevenda** - E aquele recado vital para o Agro Brasil?

**Charles Tang** - Que os agricultores brasileiros continuem nessa força para levantar cada vez mais a economia do país. Garantindo a segurança alimentar do seu povo. E como é um celeiro do mundo, ainda garante a segurança alimentar de países como a China. O Brasil é um dos países de menor emissão de carbono do mundo. O país teve competência para

desenvolver o Programa do Álcool há cinquenta anos e é abençoado com recursos hídricos e índices solares e de vento para fazer crescer com rapidez a energia renovável sem emissão de carbono. Ao mesmo tempo, demorou anos para iniciar a implantação do 5G. A China já inicia o seu 6G. Vários países da Europa e Ásia já têm frotas de caminhões e outros veículos movidos a hidrogênio. Esperamos poder ajudar a difundir essa fonte de energia limpa no Brasil. O acordo de satélite sino-brasileiro mostra o caminho para avançar, com sucesso, a tecnologia brasileira em parceria com empresas chinesas. E se ainda tiver um líder com visão de prosperidade, o Brasil vai ser uma grande potência econômica mundial.

**AgroRevenda** - Qual a principal lição dada pelos ‘Tigre Asiáticos’ aos países em desenvolvimento nas décadas de 1960 e 1970?

**Charles Tang** - Que o caminho da pobreza até a riqueza não é nem muito longo ou demorado. E nem tão difícil como imaginado. Foi necessário lutar agilmente e ferozmente para enriquecer suas nações, implementando um modelo econômico de prosperidade através de ganhos com exportação.

**AgroRevenda** - O que mais prejudica o futuro do Brasil?

**Charles Tang** - Embora algumas das reformas realizadas e a intenção de outras possam tornar o país ‘mais amigável a negócios’, o Brasil continua sendo um país que não tem um ambiente para negócios tão bom. O ‘Custo Brasil’ e a burocracia do país tornam o país menos atrativo na competição global por investimentos. Pela falta de poupança interna, a retomada econômica pós-pandêmica no Brasil vai depender de investimentos e financiamentos externos.

AR



**Pro@fix**



**Shocker**

**Twixx-A**



**Algon**



**Auin**<sup>CE</sup>

**Garanta a safra de seus clientes e maior rentabilidade para a sua distribuição.**



Somos a plataforma mais inovadora de bioinsumos do mundo, comprometida com a agricultura brasileira e com o sucesso dos agricultores, desenvolvendo soluções inovadoras em um portfólio multicultura e multifuncional de alta eficiência e abrangência, com foco total na necessidade do cliente.

**#SaiadoComum**

# Agrivalle<sup>®</sup>

**ATENÇÃO**

ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; SIGA AS ORIENTAÇÕES DA BULA PARA O DESCARTE CORRETO DAS EMBALAGENS E RESTOS OU SOBRAS DE PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO E NA BULA OU FAÇA-O A QUEM NÃO SOUBER LER; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

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

[f](#) [@](#) [in](#) /agrivallebrasil



Casa do  
adubo  
Desde 1977



Casa do  
adubo  
Desde 1977



AGRICULTURA

PECUÁRIA

29

# Casa do Adubo, 85 anos de história no Agro do Brasil

Grupo fatura mais de R\$1,4 bilhão com foco no pequeno e médio agricultor e pecuarista, buscando escala e eficiência. Tradição e Modernidade para superar a marca de R\$ 2 bilhões de insumos já em 2022

Riba Velasco

São quase 100 anos de trabalho. Quatro gerações que carregam a energia da atuação familiar e da atual complexidade do agronegócio moderno. Sangue das famílias Cobre, Bento e Chiabai, que pelas relações matrimoniais foram se unindo em uma “grande família Casa do Adubo”. A história de empreendedorismo da Casa do Adubo e Casal Agrodistribuidor, que têm presença física nas Regiões Norte, Nordeste, Centro Oeste e Sudeste do Brasil, em onze Estados, atendendo pequenos e médios agricultores e pecuaristas, com uma equipe que supera os mil colaboradores, dos quais 700 estão no campo, em prol do desenvolvimento da atividade rural, orientando mais de 100 mil clientes a cada ano, sobre como melhor aplicar tecnologias inovadoras e sustentáveis em suas propriedades. ...



O início foi em Afonso Cláudio, município da Região Serrana do Espírito Santo, com uma propriedade rural e uma loja, na qual Emílio, Ivo e Raimundo ergueram a 'Irmãos Chiabai', em outubro de 1937, dois anos antes do início da segunda guerra mundial. Empresa fundada para atuar no ramo de secos e molhados, armarinhos, feragens, tecidos e comércio de café, que prosperou em quinze anos graças ao trabalho firme da família, à diversidade do agro estadual, à força do café capixaba, à volta do crescimento pós-guerra e ao processo de industrialização da economia brasileira. Em 1952, a sede foi transferida para a capital do Espírito Santo, Vitória. O País pisou no acelerador da produção agropecuária em duas décadas, mesmo com muita turbulência política, e iniciou o processo de conquista do Cerrado para corrigir o

solo e plantar grãos. Foi exatamente quando a empresa alterou a razão social para Casa do Adubo Ltda., de olho em acompanhar o desenvolvimento dos setores agrícola e pecuário do Estado de origem. Estevão Covre, genro de Emílio, assumiu o controle da empresa com os filhos Nicolau, João e Júlia, ajustando o foco da empresa para o agro. As atividades na área rural prosperaram e os proprietários decidiram investir em novas unidades, inaugurando a primeira filial, em 1977, em Cariacica (ES), onde está a Administração Central atualmente. Neste mesmo ano, José Carlos Bento, então genro de Estevão, entrou para a sociedade. A empresa seguiu avançando, aumentou o número de fornecedores para atender novos e mais clientes, e suportou a difícil caminhada nacional nos anos 80, açoitada por vários planos econômicos fracassa-

dos, moratória da dívida externa nacional e pela hiperinflação.

Nos anos 1990, a Casa do Adubo Ltda. aprimorou o radar de oportunidades em estratégias muito claras, passando a ofertar um conjunto cada vez maior de produtos aos clientes e apostar muito na assistência técnica para as fazendas, levando ao campo um exército de engenheiros agrônomos, técnicos agrícolas, médicos veterinários e zootecnistas. Fizeram parcerias estratégicas com as principais marcas da indústria e investiram em tecnologia para treinar o time de colaboradores, levando serviço, crédito e logística aos clientes. "Tudo precisa fazer sentido ao produtor, agregando valor à sua atividade. Essa é a base da estratégia de atender o médio e o pequeno agricultor que tem o vendedor da revenda como um consultor.



Loja em São Gotardo, MG



Loja em Marabá, PA

É uma complexidade enorme fazer isso em nível quase nacional, entregando na fazenda e sem deixar de olhar para a eficiência da operação e, assim, sermos competitivos”, emenda Estevan Covre Bento, filho de José Carlos e Diretor de Operações do grupo, que se orgulha de dizer que cresceu em um balcão de revenda, atendendo cliente, vendendo, limpando poeira de prateleira e arrumando loja.

A virada do século trouxe novos desafios. Todos aceitos pela companhia: oferta de produtos e serviços em diversos canais, incluindo o e-commerce, abertura de várias lojas, conquista da marca de mais de 300 mil clientes agro em sua base de informações. A terceira geração começou a dividir o dia-a-dia em processo estruturado, dando espaço para a quarta geração.

Em 2007 é fundado um braço do grupo focado no comércio atacadista: a Casal Agrodistribuidor. Mas tudo isso sem deixar de lado a Distribuição de defensivos agrícolas, medicamentos veterinários, fertilizantes e outros insumos agropecuários. O início foi apenas no Espírito Santo, mas com muito empenho a operação da Casa do Adubo e da Casal Agrodistribuidor cresceu junto com o movimento do Agronegócio Brasileiro. E a distribuição abriu espaços em outros Estados: Bahia, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rondônia, Mato Grosso, Acre, Pará, Maranhão, São Paulo e Tocantins.

O desafio é montar a estratégia de cada loja, se adaptando as culturas de cada região para se manter competitivo localmente. Para isso, usamos os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE) e de empresas de

consultorias, como a Spark, analisando minuciosamente os potenciais de cada mercado para definir a nossa forma de acesso. “Pode até parecer semelhante trabalhar com café nas diferentes regiões do Brasil, por exemplo. Mas temos diferenças relevantes entre o Café Conilon de Rondônia e o Arábica das Montanhas Capixabas”. Como uma revenda se adapta em diferentes locais? E como manter na mesma loja o equilíbrio de receita de diferentes culturas? Buscamos um trabalho dedicado pelo nosso time. Temos consultores de cana, soja, café, reflorestamento, tomate... Muitas vezes em uma mesma unidade. Tudo depende do potencial de cada região. Só depois de entendermos bem o mercado, desenhamos nosso modelo de acesso. Um outro ponto super relevante é o alinhamento com os fornecedores. Eles, além de nos suportarem com produtos

de qualidade, possuem papel importante na capacitação técnica do nosso time, detalha Estevan Covre Bento.

O Grupo seguiu aperfeiçoando esse perfil de revenda agropecuária na essência. Atendendo tudo o que o produtor demanda dos consultores de venda. “O pequeno produtor, geralmente, faz o que aprendeu ou ouviu de órgãos locais de assistência técnica, do consultor da cooperativa ou da revenda. Esse perfil de cliente é aquele que tem a porteira aberta, que quer, gosta e precisa da visita. E nós acabamos exercendo o papel de consultor dele. Entendemos a realidade na propriedade, nos envolvemos com todo o ciclo produtivo, orientamos sobre o solo, a adubação e

manejo de cada cultura. E então fazemos nossas recomendações e vendemos nossos produtos. E se o produtor produz melhor, ele ganha mais dinheiro e passa a seguir com ainda mais fidelidade o que o nosso consultor orienta. É essa parceria de ‘ganha a ganha’ que buscamos”, reforça Estevan. Porém, para isso, a Casa do Adubo precisou montar uma equipe altamente treinada, oferecendo um modelo de gestão de eficiência. “O gerente de uma loja de insumos tem um desafio muito grande. Ele chega a estar a quatro mil quilômetros de Vitória/ES, gere pessoas, caminhões, tem orçamento, depósito, atende clientes chaves, e acompanha ocasionalmente os consultores em visita as propriedades. Precisamos su-

portar esse empreendedor na gestão da loja. Treiná-lo para contratar melhor, ser mais eficiente em custo, tudo. Ele é nosso ‘sócio’ à distância”, ratifica.

Em 2018, a companhia se associou ao Axxon Group, que junto trouxe um Diretor Administrativo Financeiro, mas sem perder o controle familiar e mantendo a mesma estratégia. “Estruturamos uma governança plena para todos os processos de tomada de decisão, fundamentada em análises, para todos os negócios. Com uma meta muito clara: investir, crescer”, justifica Sandro Cupello, Diretor Administrativo Financeiro. Ideia compartilhada pelo CEO do Grupo Casa do Adubo: “Sabíamos que o mercado iria procurar pela gente. Éramos uma empresa média, mas com forte crescimento ano a ano. Estruturamos governança corporativa de forma dinâmica a partir de 2012, auditando balanços com empresas renomadas desde 2014, bem como montamos um Conselho de Administração já com Conselheiros Independentes em 2017, de forma que a transação com o Fundo Axxon no segundo semestre de 2018 acabou sendo algo bem planejado. Resultado, em 2021 multiplicamos o faturamento de 2011 por mais de dez”, comemora Raphael Perim Covre.



Loja em Imperatriz, MA



Loja em Patrocínio, MG

Trinta novas unidades foram abertas, com as marcas Casa do Adubo e Casal Agrodistribuidor. O faturamento anual saltou para R\$ 1,4 bilhão em 2021, colocando a empresa na condição de uma das maiores distribuidoras de insumos agropecuários do Brasil. São 85 anos de história que não querem parar e agora perseguem novos objetivos. “O momento do Agro é fantástico, muito positivo. Isso fez com que alcançássemos resultados até acima do que esperávamos. Acreditamos ainda que 2022 e 2023 serão anos ainda muito positivos”, resumiu confiante Estevan Covre Bento.

# Estevan Covre Bento

- # Diretor de Operações da Casa do Adubo - Vendas, Marketing e Compras
- # Engenheiro Agrônomo formado na Universidade Federal de Viçosa - UFV
- # Casado | Dois filhos
- # 40 anos
- # Integrante do Conselho Diretor da Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (ANDAV) desde 2012



“Precisamos ser relevantes para o cliente”.

**AgroRevenda** - Como foi o início de sua vida profissional?

**Estevan Covre Bento** - Cresci num balcão de revenda, atendendo cliente, vendendo, limpando poeira de prateleira, arrumando a loja. Criei-me na revenda como um vendedor. E, desde o início, eu gostava da área de vendas. Depois de graduar-me Engenheiro Agrônomo, meu pai me convidou para ficar no Espírito Santo. Comecei como agrônomo, contratado via uma cooperativa. Depois fui efetivado, assumindo em 2016 a gestão da loja 09 em Venda Nova do Imigrante - ES. Trabalhei em uma frente de expansão em MG, o número de lojas aumentou e o negócio também cresceu. Fui em 2009 o primeiro Gerente Regional do Grupo.

**AgroRevenda** - Aí, ocorreu o acidente com seu pai, não?

**Estevan Covre Bento** - Sim, ele faleceu em um acidente de carro ao visitar clientes em 2011. Passado o susto, reorganizamos a operação e fizemos a sucessão da terceira geração para a quarta. Organizamos as questões família-empresa e definimos as regras para todos. Isso foi base para um novo ciclo de crescimento, com muita sinergia e sem conflitos familiares. Crescemos muito entre 2012 e 2018, praticamente dobrando o número de lojas.

**AgroRevenda** - E os negócios?

**Estevan Covre Bento** - Entendendo o movimento de consolidação que ocorria

no segmento de vendas, definimos em 2018 vender uma participação do nosso negócio para um fundo de investimento. O objetivo era de iniciarmos um novo ciclo de crescimento e expansão da empresa com a empresa capitalizada. Abrimos mais 30 unidades, com as marcas Casa do Adubo e Casal Agrodistribuidor.

**AgroRevenda** - Como você analisa a transição de um negócio familiar para uma estrutura essencialmente corporativa?

**Estevan Covre Bento** - Não foi fácil. Afinal, somos uma empresa de 85 anos. Mas foi um processo organizado, liderado pelo Raphael, meu primo e atual CEO,

“Na ponta do agricultor, o desafio é continuar sendo relevante para ele, entregando serviço em um cenário cada dia mais competitivo de consolidação do segmento da distribuição. Atendendo o pequeno agricultor brasileiro com escala e eficiência”.

com ajuda externa, e apoio e entendimento de toda a família. Fizemos um projeto de Governança Corporativa que contou com o apoio da MPrado e da Dom Cabral. Escrevemos um acordo de acionistas, organizamos a separação da família da empresa, definimos as regras de negócio, foi criado o Conselho de Administração, dentre outras. Tudo isso nos preparou para que essa transição fosse bem-feita e o mercado nos enxergasse como uma empresa que tem 'o olho do dono', mas com uma boa governança.

**AgroRevenda** - Como administrar tanta gente?

**Estevan Covre Bento** - A tecnologia e a informação é a base da nossa estratégia. Temos mais de trinta desenvolvedores no time de TI, melhorando nossos sistemas, controles e processos. Temos um outro time de informações suportando os nossos gerentes na gestão e na tomada de decisão. Definimos

regras e criamos políticas e processos que suportam lojas. O Acre é hoje nosso mais distante exemplo de como as coisas funcionam. São quatro mil quilômetros que separam a loja da nossa sede. E opera apenas com a presença do gerente e do time local, sem visitas dos diretores.

**AgroRevenda** - E o futuro?

**Estevan Covre Bento** - Olhamos tanto para as nossas equipes (quase 50) quanto para outras estratégias, como digitalização, e-commerce, omnicanalidade. Neste momento discute-se quais serão nossas próximas 30 lojas e o desafio que teremos para abri-las. Sem dúvida, 'pessoas' e capital de giro são os pontos mais desafiadores dessa jornada. Na ponta do agricultor, o desafio é continuar sendo relevante para ele, entregando serviço em um cenário cada dia mais competitivo de consolidação do segmento da distribuição. Atendendo o pequeno agricultor brasi-

leiro com escala e eficiência.

**AgroRevenda** - Como é este olhar digital?

**Estevan Covre Bento** - Já estamos com um site novo para vender sementes, defensivos e fertilizantes, com crédito próprio, ferramentas financeiras de parceiros bancários ou até mesmo em Barter de soja ou café. Atender na plataforma pecuaristas, produtores de hortifruti, cereais, café ou qualquer outro cultivo. O cliente vai poder escolher entre retirar na loja mais próxima ou receber na fazenda. Se ele não tiver um técnico para orientar quanto ao produto, ele poderá solicitar na plataforma uma visita para garantir que estará comprando o produto correto para o problema que possui.

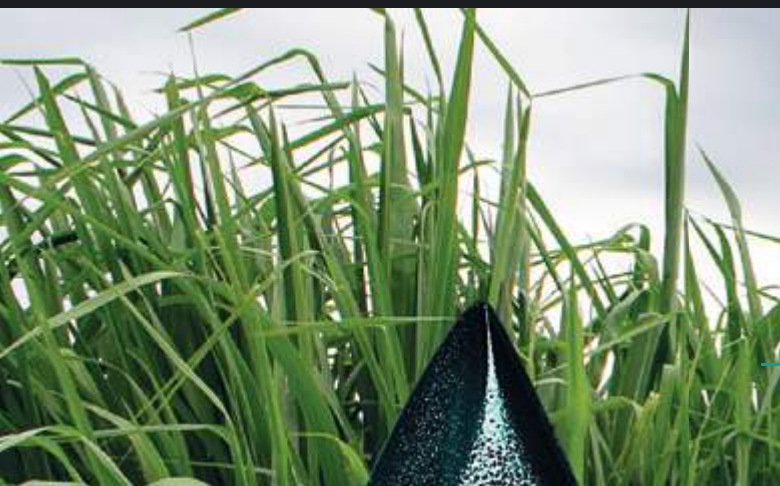
**AgroRevenda** - Abrir o capital ao mercado está nos planos?

**Estevan Covre Bento** - É um sonho, mas acho que ainda não temos tamanho. Mas estamos nos preparando para quando chegar a hora ter o 'dever de casa' pronto.

**AgroRevenda** - A Fazenda Brasil é igual em todos os lugares?

**Estevan Covre Bento** - Não, são muitas as complexidades. Como exemplo, cada estado tem um órgão regulador com regras específicas, regime tributário diferente, logística, geografia e tamanho de cliente variando. Existem culturas cuja negociação é feita em barter, mas em outras o cliente quer comprar na duplicata e no prazo safra. Também são muitos negócios: pecuária, floresta, soja, milho, café, hortifruti, etc. Gerenciar e construir o modelo de acesso para cada um destes negócios, manter uma equipe bem treinada e possuir um portfólio **AR**

# A TECNOLOGIA AVANÇADA ORIGINAL PARA SEMENTES DE PASTAGEM EM SUAS MÃOS



A semente #Advanced é feita para quem inova, planeja, muda e se adapta. Na hora de plantar sua forrageira, conte com mais de 35 anos de evolução neste segmento cheio de desafios.



Precisa e ideal na ILPF



Com fungicida e inseticida



Absorção inteligente de água



Compare e comprove.



Associada Rede ILPF

Distribuidor Autorizado



**casa do  
adubo**  
Desde 1937

# Raphael Perim Covre

- # CEO do Grupo Casa do Adubo
- # Nasceu em Vitória (ES) | 38 anos
- # Graduado em Economia (Universidade de São Paulo) e Direito (PUC – SP) Especialização em Agronegócio na ESALQ – USP
- # Passagem pelos Bancos Votorantim, Fibra e Fator
- # Casado | Dois filhos

“Somos a principal plataforma de acesso para pequenos e médios produtores. E eles vão ficar maiores junto com a gente”.



**AgroRevenda** - Como foi a sua experiência de ir estudar e trabalhar em São Paulo?

**Raphael Perim Covre** - Saí de Vitória aos 18 anos, fui estudar na capital paulista e acabei ficando doze anos. Comecei como trainee de banco e depois fui trabalhar em áreas voltadas à estruturação de operações do mercado de crédito e capitais, inclusive ao seguimento Agro. E acabei construindo uma carreira de sucesso no mercado financeiro.

**AgroRevenda** - Como foi a volta à Casa do Adubo?

**Raphael Perim Covre** - Foi em 2012. O pai do Estevan tocava o negócio de Agricultura, além de olhar a parte financeira, e o meu pai a Pecuária. Eles representavam a geração que fez o que é o negócio da Casa do Adubo. Mas era necessária uma nova roupagem para o negócio, principalmente em termos de governança, para continuar crescendo. Quando o pai do Es-

tevan faleceu de forma repentina, em um acidente, voltei para atuar na parte financeira e de tecnologia da empresa, que já havia endereçado alguns novos investimentos em lojas, de forma que precisavam de apoio, mesmo que, a priori, pudesse ser temporário. Tocamos a governança com a família. Uma época em que havia um comitê diretor, sem uma presidência formal. Profissionalizamos a gestão, auditamos balanço, segregamos patrimônio

familiar e caixa, bem como outros ativos. Elaboramos um planejamento de negócios para um ciclo de expansão, que já havia sido imaginado pela empresa antes de minha volta. Sabíamos que o mercado estava aquecido em potenciais fusões e aquisições no setor, de forma que imaginávamos que seria uma questão de tempo sermos abordados. Éramos uma empresa média, mas com forte crescimento ano a ano. Em 2017, alinhado com a família, optei por ficar de fato no negócio, assumindo a posição de Presidente, além de tocar o financeiro e a tecnologia. Montamos um Conselho de Administração em julho de 2017, já com a participação de Membros Independentes, e fizemos a transação com o Fundo Axxon no final de julho de 2018. Resultado, em 2021 multiplicamos o faturamento de 2011 por mais de dez. Isso só em compra

e vendas de insumos. Não temos operações trading de cereais, não somos armazém geral, nem cerealista ou sementeira. Não passamos o grão dentro do balanço.

**AgroRevenda** - Como surgiu a sociedade com a Axxon?

**Raphael Perim Covre** - Recebemos várias abordagens, com as primeiras propostas ainda em 2013, mas optamos por não aceitar nenhuma majoritária nesta primeira fase de expansão da empresa, pois acreditávamos muito na escala do negócio e queríamos participar ao máximo deste ciclo de crescimento. Depois que nos organizamos, com o 'dever de casa' realizado, entendemos que faria sentido ter um novo sócio, financeiro que nos desse tranquilidade para focar em implementar o projeto de expansão, construído a quatro mãos.

Estabelecemos as regras de governança, com designação de gestão, Conselho de Administração e fechamos negócio.

**AgroRevenda** - Como é conciliar sua formação cosmopolita, de mercado financeiro, com o Brasil do interior, interagir com pequenos e médios produtores e revendas?

**Raphael Perim Covre** - Quando fui estudar em São Paulo, minha ideia era voltar. Mas ganhei espaço na capital paulista. Porém, nunca saí do Agro, dado que trabalhei sempre com clientes do segmento. Estruturando operações de crédito e de mercado de capitais para clientes. Montei uma área para operações agro em um banco, com os hoje difundidos títulos do agronegócio, bem como algumas frentes de recursos do crédito rural oficial. Quando voltei ao



Loja em Araguaína, TO

“O produtor cresce, mas não é de uma hora para outra. É uma jornada. E pedalamos juntos com ele. Sempre priorizando relacionamento e um serviço de qualidade. Nosso foco e nossa vantagem competitiva estão em criar a acessibilidade de preço, serviço e fidelidade via atendimento”.

Espírito Santo, eu sempre acompanhei o negócio a distância, em interações acerca da empresa com meu pai, além de apoiar o meu tio, José Carlos, nos temas relacionados as finanças. Cabe ressaltar que eu cresci vivenciando o negócio, desde moleque. Assim, quando iniciei na área de Finanças e Tecnologia em julho de 2012, eu estava bem à vontade para, neste momento trabalhando com a família, tracionarmos os negócios, em busca de prosperá-los para um novo patamar. E gostei de estar em um espaço de mais autonomia, negociando diretamente com pessoas que acreditavam que estávamos no caminho certo. Tocando gestão financeira, questões tecnológicas, automatizando e melhorando os processos.

**AgroRevenda** - Qual o grande objetivo da Casa do Adubo?

**Raphael Perim Covre** - Levar ao pequeno e médio a mesma qualidade de produtos e atendimento que tem o grande produtor. Eles merecem o mesmo tratamento. E nossa diferen-

ça é ser a principal plataforma com este foco de acesso. Vamos sempre pensar em estruturar as operações para permanecer ao lado deles. Para crescerem com a gente. E ratificar com nossa missão e valores: atendimento de qualidade, foco no cliente, portfólio amplo e qualificado de insumos, uma história de credibilidade e experiência que vem sendo escrita há 85 anos, entregando o que vendemos, não deixando o cliente na mão. Transparecemos segurança e não trocamos as mãos pelos pés, para que todos os anos possamos continuar caminhando juntos com nossos colaboradores, fornecedores, credores e, principalmente, clientes.

**AgroRevenda** - E como é crescer juntos?

**Raphael Perim Covre** - O produtor cresce, mas não é de uma hora para outra. É uma jornada. E pedalamos juntos com ele. Sempre priorizando relacionamento e um serviço de qualidade. Nosso foco e nossa vantagem competitiva

estão em criar a acessibilidade de preço, serviço e fidelidade via atendimento. O Mercado Agro ao pequeno e médio produtor tem um custo de acesso maior. É sempre mais complexo atender em ticket, logística e crédito este perfil de cliente, de modo que começar ou escalar um negócio como este tem uma barreira natural a entrada, ou de desincentivo, para novos players, sejam fornecedores ou outras revendas. E saber fazer isso, em escala, replicando e expandindo este modelo é a nossa grande vantagem, a nossa fortaleza. E buscamos construir e preservar nossos valores com esse perfil de cliente e de relacionamento.

**AgroRevenda** - A entrada de marketplaces preocupa?

**Raphael Perim Covre** - Vamos analisar: por qual as grandes plataformas não vieram ainda com força para o setor? Podemos viver uma grande disrupção de tecnologia, mas, na atual conjuntura legal, logística e de financiamento, penso não ser fácil mudar, ou pelo menos escalar. Algumas das grandes plataformas tentaram entrar, mas recuaram por questões legais, principalmente. Primeiro ponto é ser muito complexo atender ao normativo para defensivos, vacinas e outros produtos de venda restrita. Existem regulamentações federais, estaduais, além de diversos normativos de órgãos regionais, que tornam tudo ainda mais difícil, burocrático e sem padronização, inclusive em termos de sistemas de fiscalização no controle a esta comercialização. Para exemplificar, o receituário agrônomo, no texto da lei, demanda a presença física do técnico ou agrônomo na propriedade, sendo que tem Estado que exige o georreferenciamento do local de aplicação do produto, com a inserção dos dados do comprador e do insumo, manualmente, em um sistema que não permite, pelo menos por ora,

“

## Tradição e inovação marcam a expansão da Casa do Adubo

Com uma história baseada em trabalho, dedicação e paixão, a Casa do Adubo alia a tradição de oferecer os melhores produtos agropecuários com a modernidade tecnológica das soluções de seus fornecedores.

Empenhada em contribuir com o sucesso dos clientes, a revendedora oferece atendimento especializado e entrega pontual.

A Casa do Adubo é um distribuidor de destaque no Sudeste, e estamos felizes por acompanhar a expansão para outras regiões. A Mosaic Fertilizantes se orgulha de ter parceiros que se dedicam, assim como nós, a oferecer o que há de mais inovador e tecnológico aos produtores rurais para que suas lavouras se tornem cada mais sustentáveis, produtivas e rentáveis.



**Eduardo Monteiro,**  
Vice-Presidente Comercial  
da Mosaic Fertilizantes

”

# MPasto

**REBANHO  
MAIS PESADO.**



**Melhor  
aproveitamento  
de nutrientes**

**+50% em  
carne e  
carcaça/ha\***


**Ganho  
adicional de  
GMD\*\* = 200  
gramas/cabeça/dia**


# RENTABILIDADE MAIS ALTA.

**MPasto** é a linha de fertilizantes desenvolvida especialmente para a nutrição da pastagem. Com **MPasto**, seu gado come melhor, fica mais saudável e pesado, e a sua rentabilidade vai lá em cima. Pode confiar: **MPasto** é da Mosaic Fertilizantes. Peça ao seu distribuidor.

[www.nutrimosaic.com.br/mpasto](http://www.nutrimosaic.com.br/mpasto)

DE  LHO  
NO PASTO

 @nutri.mosaic

 /nutrimosaic

integrações. O segundo ponto de dor é o capital de giro: é necessário financiar o produtor no ciclo de cada cultura, de acordo com a safra de cada região. A plataforma tradicional realiza vendas a prazo apenas no cartão de crédito, com pagamento mensais, ou com boleto de quitação antecipada. O terceiro pilar, por sua vez, é a questão logística, para a qual as plataformas brigam para garantir a entrega mais rápida do Brasil. Em algumas grandes capitais estas plataformas chegam a entregar em até uma hora. Mas, quando se pensa logística no agro, nos mais remotos rincões do país, temos que recordar da precariedade das nossas rodovias, da presença de longas distâncias em estradas de terra, esburacadas, que com chuvas tornam o desafio ainda maior, principalmente quando se busca trabalhar com rotas periódicas, para atender pequenos e médios tickets de vendas, entregando produtos de venda restrita, que exigem um tipo de transporte especializado. Por fim, o quarto ponto é ter tecnologia, que apesar das plataformas terem a melhor disponível, precisariam conseguir conciliar interligar os demais pontos para tracionar vendas no agro.

**AgroRevenda** - Como os quatro pontos combinam com a estratégia de vocês?

**Raphael Perim Covre** - Nós temos a estratégia de construir um projeto de adensamento, abrindo unidades que, de acordo com a estrutura fundiária de cada região, distem um raio de atuação eficiente em termos de atendimento ao cliente. Dessa forma, conseguimos atender pelas nossas lojas, que representam 25% do nosso faturamento, bem como com a presença física do nosso corpo técnico de vendedores em campo, representando 75% das vendas realizadas dentro da porteira dos nossos clientes. As vendas por tele vendas e e-commerce são sempre alocadas na

unidade mais próxima do comprador, de forma a utilizarmos a o time de campo para atender ao normativo da venda do produto restrito, bem como a loja para ponto de retirada ou gestão da entrega. Nossa logística entrega em rotas geralmente semanais, respeitando sempre o Plano Safra de cada cultura, sendo a tecnologia a nossa aliada em orquestrar todo o processo, desde o momento da venda, para a qual nossos vendedores de campo contam com automação de cadastro e pedidos desde 2012, temos rastreabilidade do produto vendido, monitoramos remotamente todas as unidades, gerenciamos crédito para o prazo safra internamente e com parceiros, monitoramos o pedido até a efetiva entrega.

**AgroRevenda** - Quem vai sobreviver nesse jogo?

**Raphael Perim Covre** - Aquele que efetivamente gerar valor ao cliente, seja com informações e orientações, bem como com capacidade de atendê-lo pelo canal que pretender comprar, no tempo e forma que desejar receber a mercadoria, com estrutura de crédito capaz de financiá-lo na safra. Não é uma aposta cara?

Para começar, sim. Brinco com meus amigos: se eu não estivesse nesse negócio, eu não abriria um (Rs!). Mas temos história, credibilidade e escala. Quanto mais crescemos, mais retorno trazemos para a operação, diluindo custos fixos, ganhando market share e eficiência operacional com processos mais estruturados.

**AgroRevenda** - Valeu a pena trocar a Avenida Faria Lima pela Casa do Adubo?

**Raphael Perim Covre** - Com certeza valeu! Partimos de uma média empresa em 2012 para um orçamento acima de R\$ 2 bilhões, apenas em insumos, em 2022. A entrada da Axxon em 2018 foi para capitalizar, carimbar a governança

plena na gestão do negócio, dar segurança financeira para a entrega do plano de crescimento que aceleramos desde então. E tem muita coisa ainda por vir: ainda existe muita oportunidade no mercado de revenda de insumos.

**AgroRevenda** - E os próximos passos?

**Raphael Perim Covre** - Temos que ter humildade e sabedoria para continuarmos crescendo com segurança. Estamos em um mercado resiliente, mas de ciclos de altos e baixos. Vamos continuar trabalhando para abocanhar um pouco mais desse ecossistema de oportunidades. Estamos nos preparando para dar novos passos, em um novo ciclo de expansão e captura de sinergias em termos logísticos e, principalmente, de crédito. Acreditamos que estamos vivendo um momento muito positivo no setor, que pode ser medido pela euforia de crédito ao segmento. Hoje, toda a Avenida Faria Lima, em São Paulo, é Agro. Fora isso, muitas agfintech buscando o seu lugar ao sol. O receio é, em um ciclo de baixa de commodities, termos um 'voo de galinha', com os players financeiros puxando liquidez. Saber surfar este momento muito positivo para crédito, aproveitando para crescer, mas estando pronto para quando a maré baixar. 2022 sinaliza ser mais um ano de ciclo positivo ao agro, mas previsões para 2023 ainda são complexas de serem feitas. Acreditamos que o novo Presidente da República eleito, independentemente de quem for, vai precisar ser prudente, transmitir uma mensagem de conciliação, de forma que esperamos que a economia, em termos de juros e inflação, volte a trazer um cenário favorável aos investimentos. Assim sendo, pretendemos estar prontos para quando este momento chegar, para continuar acreditando no país e na força do nosso agronegócio, rerAR

“

A Bayer agradece a parceria com Casa do Adubo, este importante parceiro com representatividade em diversas regiões do país. Nossa aliança torna-se a cada safra ainda mais sólida e hoje a Casa do Adubo se consolida com um de nossos principais parceiros no Brasil.

A Casa do Adubo atua de maneira diferenciada com pequenos e médios produtores, levando as principais soluções e inovações da Bayer para este público tão relevante em nosso setor.


Bayer e Casa do Adubo, ambas com uma longínqua história de atuação junto ao produtor rural, trabalham juntas e alinhadas para assegurar os mais altos padrões de responsabilidade social e sustentabilidade.

Parabéns Casa do Adubo,  
por sua admirável trajetória!



**Tiago de Biase,**  
Diretor Executivo de  
Negócios da Bayer

”



# É tanta inovação, que não cabe em uma só cultura.

Conheça a solução Bayer  
no **controle dos nematoides\***  
da batata e do café.

**ATENÇÃO** ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

Janeiro/2022

\*Batata: Nematóide-das-galhas (*Meloidogyne javanica*) Pinta preta (*Alternaria grandis*) Café: Nematóide-das-galhas (*Meloidogyne exigua*)



**Verango<sup>®</sup> Prime.**  
**O resultado que você quer ver.**



Quer saber mais?  
Aponte seu celular  
ou acesse  
[agro.bayer.com.br](http://agro.bayer.com.br)



**VERANGO<sup>®</sup>**  
**PRIME**

# Sandro Lopes da Costa Cupello

- # Diretor Administrativo Financeiro (CFO)
- # 45 anos | Nasceu no Rio de Janeiro
- # Casado | Dois filhos
- # Economista (Universidade do Estado do Rio de Janeiro -UERJ) Mestrado em Economia (IMEC) | MBA (Universidade de Toronto)
- # Passagem pelo Axxon Group e Brookfield Asset Management (Brasil e Canadá)



“Somos a empresa mais antiga, mais brasileira e mais eficiente”.

**AgroRevenda** - Como um 'carioca da gema' pôs o pé no Agro?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - Verdade. Não tenho nenhum amigo agrônomo ou muito relacionado ao "mundo agro". A cidade do Rio de Janeiro é uma cidade muito urbana e relativamente distante do contexto agro brasileiro. Meu início de carreira era focado em outros setores, e minha experiência profissional no Brasil e no Canadá era mais voltada para a área financeira, com uma

base matemática intensa. Eu acabei me juntando ao time da Casa do Adubo porque eu trabalhei num passado recente como CFO no Axxon Group. A gente acabou se separando por um tempo curto, mas a vontade de voltar a trabalhar juntos acabou falando alto e esse momento acabou casando com a compra de 49% da Casa do Adubo pelo Axxon. Eles precisavam de um CFO de confiança, a gente se conhecia muito bem então acho que foi uma da-

queas coisas de destino mesmo que casou o nosso momento quase que perfeitamente.

**AgroRevenda** - O que é o Axxon?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - Axxon é uma gestora de fundos de investimentos em participação de empresas privadas, o chamado private equity, mais bem sucedidos em apoiar empresas de médio porte com capital e gestão no Brasil. Ba-

sicamente, investidores do mundo inteiro investem em um fundo, que nada mais é que um veículo de investimento, e contratam o Axxon para tomar decisões de gestão de participação em empresas privadas no Brasil. Uma vez adquirida essa participação, o Axxon fornece o suporte ao negócio através da participação no Conselho de Administração e na indicação de posições executivas nessas empresas. O Axxon não tem uma preferência específica em termos de setor para investir e a proposta de valor deles é muito clara: agregar valor ao negócio através da implantação de ferramentas de gestão em empresas privadas de médio porte que estão em processo de amadurecimento da governança corporativa e de uma cultura mais voltada para resultado.

**AgroRevenda** - Quais as suas atribuições no Grupo Casa do Adubo?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - Como Diretor Administrativo Financeiro, eu tenho diversas áreas sob minha gestão. Crédito, Planejamento, Gerencial, Cobrança, RH, Expansão, PMO, Contabilidade, Fiscal, entre outros. Mas acredito que minha missão, na prática, e em linha com o meu comentário anterior sobre a proposta de valor do Axxon, é contribuir com a proposta do Axxon de agregar valor aos negócios com a melhoria na governança corporativa, com uma cultura de resultado e criação de valor com projetos. Traçando um pouco para prática, apenas como exemplo ilustrativo, a gente tem desenvolvido diversos projetos em diversas áreas que visem suportar o processo de tomada de decisão baseado em dados em diversas áreas

como RH, estoque, crédito, entre outros, aliviando o micro gerenciamento das lideranças. Com 85 anos de operação, naturalmente temos um time com muita experiência aqui dentro e que vinha fazendo um excelente trabalho. Acho que a vinda de uma pessoa no meu perfil, que não era do setor, de outra cultura, um trato diário mais institucional e uma visão "fresca" sobre certos temas, contribuiu em alguns aspectos no negócio. A gente sempre soube que o nosso plano de expansão era muito ambicioso e que seria muito difícil ser bem-sucedido se não desenvolvêssemos projetos para ganhar escala e eficiência operacional. Jogamos hoje na "Champions League" dos grandes distribuidores do Brasil. Pintamos o mapa do Brasil com novas lojas e ganhamos um protagonismo interessante no setor.

## LÓGICA GRUPO CASA DO ADUBO

- # Levar a pequenos e médios produtores rurais e revendas um pacote e atendimento de qualidade, muitas vezes restrito aos grandes produtores
- # Atuação em todas as culturas e criações
- # Oferecer escala, logística e vendedores externos de 'porteira em porteira, com produtos, informação e serviço de qualidade
- # Diversificar e mitigar risco dentro do próprio negócio
- # Portfólio de qualidade e diversificado

## VELOCIDADE DE ABERTURA DE LOJAS CASA DO ADUBO E CASAL

- # Nível já atingido: 4 meses
- # Média planejada: 11 meses
- # Média real: 14 meses

## ABERTURAS CASA DO ADUBO 2019 A 2022

- # Mato Grosso: Sinop, Confresa, Barra do Garças
- # Minas Gerais: Varginha, Passos, Pouso Alegre, São Gonçalo, Uberlândia e Patrocínio
- # Maranhão: Imperatriz
- # Rondônia: Ariquemes
- # Tocantins: Araguaína
- # Pará: Paragominas e Redenção
- # São Paulo: Capão Bonito, Mogi Mirim, Pilar do Sul, Vargem Grande do Sul e Franca

“Que a Casa do Adubo seja a empresa mais eficiente do setor, principalmente, mas não exclusivamente, para o pequeno e médio produtor. Que a gente consiga oferecer uma solução para o cliente e não somente produtos e que o nosso cliente enxergue o nosso valor, retribuindo com uma parceria benéfica para ambos”.

**AgroRevenda** - São as características fundamentais da atual Gestão Empresarial, certo?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** -Exato. São estratégias de gestão que vale para qualquer tomada de decisão, em qualquer empresa, de qualquer área. Seja comprar um caminhão, abrir uma fábrica, expandir o negócio. As coisas são diferentes, mas são sempre iguais. Os fundamentos são semelhantes, os processos também, independentemente do segmento. Eu brinco com eles que “o mundo é uma tabela” e a gente só precisa conectar os pontos. E tudo em nome de abrir novos horizontes, manter uma visão estratégica de crescimento sustentável e duradouro.

**AgroRevenda** - Qual o legado que você acredita já ter fixado na Casa do Adubo?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - Tomando como base os feedbacks que recebo

anualmente das pessoas aqui, acredito que o maior legado foi no impacto cultural, a forma de pensar o processo de tomada de decisões e, principalmente, de encarar os desafios. Eu brinco que as vezes eu me sinto mais como um psicólogo ou filósofo do que economista. Aquela formação matemática que eu tive foi menos relevante para mim do que as habilidades comportamentais que eu espero ter deixado como legado aqui.

**AgroRevenda** - E o que você sente de mais animador depois de três anos atuando no Agro Brasil?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - A oportunidade é ótima, fascinante. É um mercado muito atrativo. Em pouco tempo, saltamos de um faturamento de R\$ 120 milhões para mais de R\$1,4 bilhão. E com novas e ótimas perspectivas para os anos seguintes. Não tem como não ficar animado.

**AgroRevenda** - O Agro brasileiro é um bom negócio para os investidores do país e do exterior?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - Com certeza. É um setor que tem a vantagem de estar inserido numa dinâmica onde o governo tem pouco espaço para atrapalhar. Quando você consegue juntar as vantagens competitivas naturais que o Brasil possui, com empresas cada vez mais se profissionalizando, você cria uma junção de forças muito potente. Para mim, poder atuar num segmento assim, é extremamente empolgante.

**AgroRevenda** - Que cenário você gosta de vislumbrar?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - Que a Casa do Adubo seja a empresa mais eficiente do setor, principalmente, mas não exclusivamente, para o pequeno e médio produtor. Que a gente consiga oferecer uma solução para o cliente e não somente produtos e que o nosso cliente enxergue o nosso valor, retribuindo com uma parceria benéfica para ambos. Temos um bom caminho para explorar e o desafio é muito interessante. E o desafio está dentro da nossa cadeia de negócios, que ainda não fazemos plenamente, mas vamos fazer.

**AgroRevenda** - Por exemplo?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - Um serviço de logística para os clientes da Casal Distribuidora. Como se fosse um marketplace.

**AgroRevenda** - As exigências legais para alguns produtos não são complicadores?

Em parte, sim, mas essa gestão tende a ser menos desafiadora para quem é do setor. Mas não deixa de ser uma barreira de entrada importante para no-

**AQUI  
TEM  
PRODUTOS**



# Quando a história da pecuária se une ao sucesso dos clientes



## **Sabe aquela máxima de que quando chegamos tudo era mato?**

Com a Casa do Adubo foi assim. Em 2022, serão 85 anos de história na pecuária! Ou seja, participou do desenvolvimento da pecuária brasileira e viu o agronegócio se transformar numa potência global. Para nós, da Tortuga®, é uma honra ser parceiros da Casa do Adubo e participar ativamente dessa jornada de sucesso há mais de 50 anos.



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



0800 110 6262 | [www.tortuga.com.br](http://www.tortuga.com.br)

vos entrantes.

**AgroRevenda** - Apostar no pequeno e médio produtor e revendedor é uma estratégia segura para o futuro?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - Entendemos que, para conseguir vender para esse perfil de cliente, é necessário ser muito eficiente. Bem mais do que atender grandes propriedades e vendas. Não temos muita margem de erro. Precisamos atingir uma logística eficiente, com todos os vendedores dando resultado. A economia é feita de ciclos e são nos maus momentos, que sobrevivem os vencedores. Nesse sentido, não é fácil vermos uma empresa que tem 85 anos, nem aqui no Brasil e nem em outros lugares do mundo. A nossa empresa optou por ser sustentável ao longo de todo esse tempo. E a eficiência operacional é nossa proposta de valor, o nosso diferencial. Sempre aprendendo com os erros, fazendo as contas e ajustando processos.

**AgroRevenda** - Quais suas maiores

apostas como executivo do Grupo?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - Com preços favoráveis, os produtores investem. Estamos buscando nos posicionar como parceiro estratégico para os clientes. Estamos abrindo lojas e expandindo nossa operação. Temos uma tradição de relacionamento de longo prazo com nossos clientes e fornecedores. Exatos 85 anos. Estamos apostando na nossa imagem e credibilidade para crescer. Conhecemos os desafios do agricultor, entendemos os problemas dele e somos parceiros dele. Exemplo disso é que nunca precisamos colocar 1 hectare de terra no nosso balanço.

**AgroRevenda** - Como é ter uma mente aberta ao mundo e atuar com empreendedores que lavram a terra e cuidam de rebanho no interior do Brasil?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - Eu nasci no subúrbio do Rio de Janeiro e hoje moro na Barra da Tijuca. Já morei no pé do morro e também no Canadá.

Nessa jornada, acabei lidando com pessoas de várias culturas. Para sobreviver, você acaba precisando desenvolver a habilidade de se encaixar em várias situações. Aprendi a desenvolver meus valores e princípios que são minhas bússolas para lidar com todo tipo de situação. Trato com respeito gente que valoriza o trabalho e faz um trabalho maravilhoso como o nosso produtor agrícola.

**AgroRevenda** - O que o Sandro da Casa do Adubo almeja?

**Sandro Lopes da Costa Cupello** - Pessoalmente, almejo ver meu time se capacitando e assumindo cada vez mais autonomia nos negócios. Somos uma das mais antigas empresas brasileiras, mas também quero ajudar a sermos reconhecidos como a empresa mais parceira e eficiente. Acredito que temos a mentalidade certa para isso. Meu desejo é entregar um bom resultado, manter nosso time coeso e me divertir nessa jornada de sucesso da empresa e da **AR**



Loja em Barra do Garças, MT



# Uma parceria que gera uma Simbiose perfeita

Por definição, o termo “simbiose” expressa uma relação entre espécies diferentes, na qual ambas são beneficiadas sendo essa associação necessária para a sobrevivência. Sediada em Cruz Alta-RS, a empresa Simbiose é a maior produtora de insumos microbiológicos do Brasil. Apostando na premissa de que as soluções estão na própria natureza, a Simbiose retira da terra a matéria-prima para o desenvolvimento da planta e combate às pragas. Para isso, busca o desenvolvimento tecnológico em parceria com as instituições de pesquisa e, há mais de 15 anos, produz tecnologia sustentável para garantir mais produtividade e lucratividade ao agronegócio.

A Simbiose conta atualmente com um diversificado e inovador portfólio de produtos e soluções biológicas nas áreas de controle de insetos, doenças e nematoides, assim como de fisiologia vegetal. Está organizada em diversas regionais de vendas e dispõe de um corpo técnico composto por mais de 300 profissionais.

Em 2018, a empresa iniciou um novo ciclo de crescimento global, expandindo seus negócios para as Américas e iniciando parcerias com países da Europa. “Para sustentar este crescimento, a Simbiose, vem investindo fortemente nas áreas de pesquisa, desenvolvimento de produtos, expansão de fábricas, e parcerias estratégicas. Tudo isto com único objetivo: levar para os profissionais da área de assistência técnica e agricultores, produtos e tecnologias sustentáveis que tragam soluções para os problemas das diferentes regiões e culturas”, afirma Marcelo de Godoy Oliveira, presidente da empresa.

## COMPETITIVIDADE

A empresa mostra sua competitividade em diversos cultivos. No caso da soja, o carro-chefe do agronegócio brasileiro, onde houver área plantada no país, a Simbiose está

presente. “Todas as regiões produtoras de soja utilizam as nossas tecnologias”, revela Marcelo Godoy.

Na cultura do algodão, o produto Vircontrol SF, lançado recentemente, exerce o controle da lagarta *Spodoptera frugiperda*, originária do milho, mas que migrou para outras culturas. Só para tentar eliminar essa lagarta, o produtor de algodão entra até 13 vezes na lavoura. Esta tecnologia, desenvolvida em conjunto com a Embrapa, está diminuindo o número de aplicações e está substituindo a molécula química por um ativo biológico que não traz nenhum prejuízo ao homem e ao meio ambiente.

## TRATAMENTO DE SEMENTES

Em termos de tratamento de sementes, a Simbiose dispõe de produtos como o NemaControl e o StimuControl. O primeiro é um nematocida extremamente eficaz no controle do *Pratylenchus brachyurus*, o nematoide que mais prejuízo traz para as lavouras atualmente. Em todas as culturas somadas, essa praga usurpa da agricultura brasileira nada menos que R\$ 30 bilhões/ano. E a Simbiose, através de pesquisa, encontrou na natureza do Cerrado brasileiro uma bactéria que é um inimigo natural desse nematoide e tem a capacidade de controlá-lo.

Já o StimuControl é um biofungicida com o mesmo princípio de proteger a raiz da planta contra o ataque de fungos patogênicos.

## INVESTIMENTO EM PESQUISA

Um percentual superior a 20% do faturamento da empresa é reservado para pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e tecnologias. “Mantemos parcerias com 30 instituições de pesquisa no país, entre elas a Embrapa e universidades, envolvendo alguma tecnologia. Quando se desenvolve uma tecnologia de forma conjunta, a instituição parceira recebe royalties pela venda do



Marcelo Godoy,  
CEO do Grupo  
Simbiose Agro

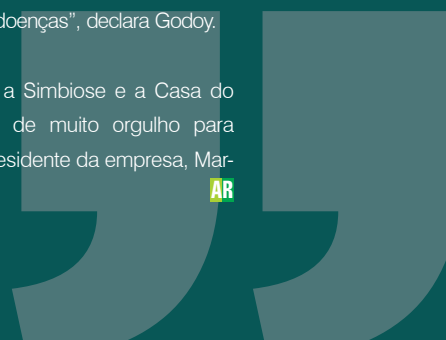
produto, gerando emprego, renda, conhecimento, inteligência e estimulando o desenvolvimento de novas soluções”, argumenta o presidente da empresa.

## O FUTURO DOS BIOLÓGICOS

No entendimento de Marcelo de Godoy, CEO do grupo Simbiose Agro, o crescimento dos produtos biológicos deu-se devido às pragas e doenças começarem a criar resistências às moléculas químicas. Em decorrência dessa realidade, o produtor migrou para o biológico e teve um resultado de desempenho melhor com um custo menor e preservando o ambiente. “O agricultor entendeu que precisa colocar dentro do seu pacote de tecnologia ativos biológicos, que venham a fortalecer os ativos químicos. O produto biológico é um parceiro fundamental do produto químico; os dois vão caminhar juntos”, observa o empresário.

“A agricultura mundial só será viável – econômica, social e ambientalmente – se introduzir no seu pacote tecnológico soluções biológicas. É fundamental que ela coloque dentro do seu sistema de controle de pragas e doenças, ou de estímulos de plantas, ferramentas com ativos biológicos. Na Europa e Estados Unidos isso já é uma realidade. Aqui no Brasil, esse conceito também está crescendo, já há o entendimento do agricultor sobre a necessidade do uso de produtos biológicos no controle de pragas e doenças”, declara Godoy.

“A parceria entre a Simbiose e a Casa do Adubo é motivo de muito orgulho para nós”, finaliza o presidente da empresa, Marcelo Godoy.





Com  **FlyControl**<sup>®</sup> não tem erro!

O FlyControl<sup>®</sup> é um inseticida microbiológico recomendado para o controle da **Cigarrinha-do-Milho**.



Fácil  
aplicabilidade



Baixa dosagem  
por aplicação



Dispensa  
refrigeração



Residual  
prolongado

 **Simbiose**<sup>®</sup>

[www.simbiose-agro.com.br](http://www.simbiose-agro.com.br) | (54) 3199-0200



**PRIMEIRA TECNOLOGIA  
PARA A SOLUBILIZAÇÃO  
DE FÓSFORO DO BRASIL**



# BiomaPhos

*Fundamental*

Para o seu cultivo

Bioma



[www.bioma.ind.br](http://www.bioma.ind.br) | (41) 3627-9071



# Casal Agrodistribuidor

Braço distribuidor do Grupo oferece atacado especializado para atender a média e pequena revenda

São mais de oito milhões e meio de quilômetros quadrados. E o produtor rural brasileiro atua no campo em cada pedaço desse território, de Roraima ao Rio Grande do Sul. São mais de cinco milhões de propriedades, a maioria de pequenos e médios agricultores e pecuaristas, que estão, essencialmente, em pequenos municípios. Gente que não está nos radares das grandes indústrias de insumos e nem das grandes plataformas de vendas. No entanto, para acessá-los, requer-se profissionais dedicados ao atendimento, com portfólio completo, levando soluções como prazo safra, barter, treinamento, geração de demanda além de manter presença cotidiana nas lojas e nas fazendas dos clientes. "Para dar uma dimensão desse contingente de empreendedores rurais brasileiros, basta olhar para Minas Gerais,

um Estado que possui mais de 800 municípios. Em pelo menos 700 deles, não há presença física de cooperativas ou grandes redes de vendas. São áreas onde as médias e pequenas lojas são protagonistas no acesso ao agricultor e pecuarista. Elas têm um porte menor, é o dono atendendo ao lado de três ou quatro colaboradores, com uma filial no máximo. É onde entra a Casal Agrodistribuidor, que é um atacadista especializado. Nós treinamos os balconistas da revenda, levamos ele para o campo, fazemos eventos juntos, entregamos com rapidez, disponibilizamos estoque imediato, estrutura de crédito, prazo safra e barter. Eles são nosso único foco. Atendemos com o que chamamos de tripé comercial. Vendedores de loja a loja, os agrônomos gerando demanda, e um telemarketing robusto que suporta todas as vendas", explica Estevan Covre Bento.

Buscamos o reconhecimento como melhor parceiro dessas vendas, levando produtos, equipamentos e insumos com rapidez para o cliente competir, com crédito e atendimento. Nos últimos anos, a Casal abriu unidades em nove Estados. Atingindo um patamar invejável no segmento: três mil vendas atendidas, por seus dez Centros de Distribuição. Atendimento em 13 estados brasileiros, nas culturas de soja, café, pecuária, hortifruti, milho, cana, arroz e feijão. "A complexidade do Brasil impõe muitos desafios. Em um Estado, por exemplo, conseguimos em quatro meses inaugurar uma unidade. Em outro, só conseguimos em vinte meses. Mas apostamos demais neste modelo de acesso. Queremos no futuro atender os quatro milhões de agricultores espalhados pelo Norte, Nordeste, Centro Oeste e Sudeste. Esse é o nosso sonho e os clientes da Casal são fundamentais nessa jornada", emenda Estevan Covre Bento. **AR**

## CASAL AGRODISTRIBUIDOR

- # Atende três mil vendas
- # Possui dez Centros de Distribuição
- # Atende 13 estados brasileiros
- # Culturas: soja, café, pecuária, hortifruti, milho, cana, arroz e feijão

## OPERAÇÃO

- # Lojas físicas
- # Televendas
- # Logística eficiente
- # Vendedores externos
- # Geradores de Demanda



Casal Agrodistribuidor em São Paulo, SP.

## ABERTURAS CASAL DISTRIBUIDORA 2019 A 2022

- # Pará: Marabá
- # Acre: Rio Branco
- # Rio de Janeiro: Nova Friburgo
- # Mato Grosso: Cuiabá
- # Minas Gerais: Sete Lagoas
- # Rondônia: Ji-Paraná
- # Maranhão: Imperatriz
- # Tocantins: Araguaína
- # São Paulo: Indaiatuba



Loja Casa do Adubo em Uberlândia, MG



Loja Casa do Adubo em Ceasa, ES



Loja Casa do Adubo em Venda Nova do Imigrante, ES



Loja Casa do Adubo em Sinop, MT



**José Paulo Peron,**  
Diretor da Unidade de Negócios,  
Bovinos & Equinos Zoetis Brasil

“

A missão da Zoetis é contribuir para fortalecer o mundo e a humanidade por meio da evolução no cuidado com os animais, melhorando a produtividade e eficiência da pecuária através de tecnologias, produtos, soluções e serviços.

Esta missão só se torna possível com parcerias, como a que temos com a Casa do Adubo, que leva essa mensagem da Zoetis para todos os pecuaristas da região, realizando um trabalho comercial complementar e sinérgico com a atualização técnica realizada no campo pela nossa equipe.

”

Escaneie o QR Code

e tenha acesso a um conteúdo exclusivo de produtividade, eficiência e bem-estar animal.



# CONTROLE DE PARASITAS

## PROTEJA SEU REBANHO DOS PARASITAS, INCLUSIVE DA MOSCA-DO-CHIFRE.



PROTEÇÃO POR DENTRO E POR FORA



A MARCA DO DIA A DIA NO CAMPO



zoetis

SAC: 0800 011 19 19 | adm-sac@zoetis.com | zoetis.com.br | /zoetisbrasil | @zoetisbr | /zoetis brasil

# A fisiologia vegetal transformando



**Roberto F. Risolia**  
Diretor Comercial  
Stoller Brasil



**Stella C. Cato**  
Diretora Pesquisa e  
Desenvolvimento Stoller Brasil

O Agro tem passado por várias mudanças nos últimos anos, dentro e fora da porteira. O Brasil conquistou importância mundial em diversas culturas, graças à exploração sustentável de nosso território por produtores empreendedores que souberam fazê-lo.

A ciência tem sido fundamental nesse processo: a exploração do cerrado, o plantio direto, a ILPF (integração lavoura pecuária floresta), a evolução da genética são exemplos que nos mostram que o conhecimento que temos no Brasil são fatores propulsores do enorme sucesso do agro.

Dentro da porteira, os ganhos em produtividade são uma meta cada vez mais desafiadora. A história nos mostra que com bom planejamento e adoção de práticas de manejo adequadas, é possível explorar cada vez mais o potencial produtivo das plantas.


Nas últimas décadas, os avanços em fisiologia vegetal, a ciência dedicada a estudar todos os processos da vida vegetal, incluindo como as plantas crescem, se desenvolvem e interagem com todo o ambiente ao redor, tem ofertado aos agricultores tecnologias de alto desempenho para a nutrição de plantas, resistência a estresses, que melhoram a eficiência das plantas em aproveitamento de água e nutrientes etc. Inclusive, por meio da fisiologia vegetal, podemos melhor entender como as plantas interagem com microrganismos, melhorando o desenvolvimento de produtos biológicos, como os inoculantes, por exemplo.

## **De Olho na Planta: Inovação e conhecimento**

Há tempos que a preocupação com a adubação para correção das deficiências do solo, a genética, a proteção

de cultivos, os ajustes de máquinas e equipamentos e as práticas de manejo já preenchem a agenda do produtor.

A Stoller desenvolveu o conceito “De olho na planta”, trazendo com ele inovação que permite aos agricultores potencializar a produtividade das plantas ao longo de seu ciclo produtivo, nutrindo e tornando-as muito mais fortes. Com isso, temos lavouras mais capazes de explorar



seu potencial genético e preparadas para vencer os diversos estresses, que estão sempre presentes.

Isso fazemos baseados em ciência, com pesquisa e desenvolvimento, em prol do agricultor e suas necessidades. Além de infraestrutura laboratorial e estações experimentais. Contamos com nossos parceiros, com quem mante-

mos relações duradoras pautadas pela transparência e performance, sempre com muita proximidade com o produtor rural, visando confiança e satisfação.

Enfim, os conceitos desenvolvidos pela Stoller unem essa visão da planta, dentro da realidade e desafios do produtor, com qualidade tecnológica, buscando otimizar a performance.

### **Trabalho em time: a chave para a ação que transforma**

Essas tecnologias só entregam rentabilidade ao agricultor, quando construímos isso como um time. Unindo Stoller, nossos canais e o produtor. Esse sempre próximo, nos apoiando com as suas necessidades e nos ajudando com as melhorias no dia a dia.


A Casa do Adubo é um grande parceiro nesta construção. Temos imensa satisfação em celebrar uma parceria essencialmente fundamentada no compartilhamento de valores, integrados para o sucesso do Produtor.

Cada passo de nosso trabalho, cada peça colocada em seu devido lugar, nos fortalece neste caminho. No próximo ano a Stoller faz 50 anos de Brasil, e junto com a tradição dos 85 anos da Casa do Adubo, provam a força destes alicerces. Tradição com Inovação em seu DNA, pois assim se mantem viva, crescente e atual.

### **O futuro nos fortalece**

A conectividade, Agricultura 5.0, digitalização e robôs, avanços genéticos e de soluções fisiológicas e biológicas entre outras tecnologias já são realidades e estarão cada vez mais presentes. Por aí vêm mudanças que impulsionarão ainda mais nosso negócio.

E isso muda muito e de maneira constante. Só não muda o contato humano, a confiança.

E todo o Agro pode ter certeza de que estaremos lá, juntos, Stoller, Casa do Adubo e os produtores construindo esse futuro. 

O Café 360° atua nos componentes de produtividade, maximizando a produtividade e qualidade, sempre.

# Café 360°

by Stoller

RAIZ

FOLHAS

FLORES

# OLHE PARA TODOS OS ÂNGULOS DA SUA LAVOURA.



**Produtor**, ficou interessado em conhecer mais sobre esse novo conceito, escaneie o QR code e saiba mais!



## A história e os números

### LINHA DO TEMPO GRUPO CASA DO ADUBO

- # 1937: fundação da empresa 'Irmãos Chiabai', em Afonso Cláudio (ES)
- # 1952: transferência da sede para Vitória (ES)
- # 1973: surge a marca 'Casa do Adubo Ltda.'
- # 1973: Estevão Covre assume o controle da empresa com os filhos Nicolau, João Bosco e Júlia
- # 1977: inauguração da primeira filial, em Cariacica (ES). José Carlos Bento, genro de Estevão, ingressa como sócio
- # 2007: fundação da Casal Distribuidora
- # 2017: Raphael Perim Covre assume a presidência do Grupo
- # 2018: firmada sociedade com Axxon Group
- # 2019 – 2022: Inauguração de 30 novas unidades

### GRUPO CASA DO ADUBO

- # Sede administrativa em Cariacica (ES)
- # Faturamento: mais de R\$ 1,4 bilhão em 2021
- # Meta de faturamento em 2022: acima de R\$ 2 bilhões
- # Mil colaboradores | 700 na Área Comercial
- # 50 Unidades (Casa do Adubo e Casal Agrodistribuidor)
- # Presença física em 11 Estados
- # Presença física nas regiões Norte, Nordeste, Centro Oeste e Sudeste
- # Parcerias com as principais marcas do setor agropecuário
- # Mais de 100 mil clientes com vendas em 2021
- # Logística própria, e-commerce, alto padrão tecnológico e entrega rápida
- # Atendimento personalizado com consultores de vendas zootecnistas, veterinários, técnicos agrícolas e agrônomos



Loja em Nova Friburgo, RJ



O campo que  
impulsiona o Brasil é

# #BomDeSoja

TOS

PRODUTO PERIGOSO. DE USO AGRÍCOLA. CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO.  
VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO. LEIA O RÓTULO E A BULA.

ATENÇÃO



Armero® Araddo® Galil® ExpertGrow® Across®  
Plethora® Emerge® Cronnos® Trivor® Cheval®

ADAMA. Pronta para quem é #BomDeSoja. E para quem quer ser.

Listen • Learn • Deliver

ADAMA.COM

# Grupo Publique acelera para 2030

Comunicação 360° no Agronegócio, plataformas multicanais, soluções instantâneas, mergulho digital e ofertas que levem rentabilidade, saúde e felicidade a todos os clientes e parceiros

Começava o segundo trimestre de 2020 e o futuro parecia sombrio. O mundo ameaçava parar, com milhares de mortes pela Covid-19, hospitais e postos de saúde lotados, confinamento em casa, corpos esparramados por ruas de vários países. Cadeias produtivas inteiras pisando fundo no freio. Estradas, cidades e aeroportos pra-

ticamente desertos. O que poderia ocorrer com milhões de empregos, milhares de empresas, com a nossa vida? Em abril, o Agro Presidente do Grupo Publique, Carlos Alberto Silva, o 'Carlão da Publique', convocou uma reunião on line com toda a equipe para discutir o futuro incerto. "Paramos de viajar pelo Brasil inteiro, discutimos novas opções de atuação, adotamos todos os caminhos digitais como nunca, reforçamos a obrigação de cuidarmos da nossa saúde e de nossas famílias e abraçamos totalmente a causa da empresa e de todo o time. A única saída era trabalhar ainda mais, inovar, criar novas e várias soluções para parceiros e novos clientes. Manter o negócio ainda mais ativo, mesmo em meio a uma pandemia", lembra Carlão.

O novo mutirão manteve absolutamente todos os produtos da Publique ativos e ainda mais reforçados. Edições impressas e digitais das Revistas AgroRevenda e Noticiário Tortuga. O site do Grupo Publique e o Portal AgroRevenda foram repaginados. A Publique, Agência do Agronegócio Brasileiro, permaneceu criando campanhas, coordenando as redes sociais

de diversas empresas, planejando e erguendo eventos para todos os clientes. E todo o mercado se manteve antenado em todas as nossas ações, com as edições semanais da AgroRevenda News (AR News) e o informativo Publique News.

"A equipe da Publique já trabalha em *home office* desde 2012. Então, não tivemos nenhum problema de adaptação do nosso trabalho durante a pandemia. E, com isso, conseguimos ajudar na adaptação dos nossos clientes, além de continuar mantendo um atendimento de qualidade e fazendo novos negócios", enfatiza Priscila Pontes, Agro Gestora de Contas e Atendimento.

"Com a pandemia da COVID-19 muitas empresas passaram a entender a necessidade do trabalho a distância de seus profissionais. Passaram a otimizar melhor o tempo de seus colaboradores e isso não modificou o seu desempenho no mercado e nem a entrega de seus serviços e produtos. Com o Grupo Publique foi a mesma coisa, só que começamos a nos reinventar bem antes de tudo isso. Na época desta reestruturação on-line da empresa, tudo era muito diferente, muita gente não entendeu, mas houve aceitação e logo todos perceberam uma nova ideia surgindo com soluções para ambas as partes, cliente e agência. O engajamento da equipe também aumentou, otimizamos



mos nossos setores de Criação e Planejamento e focamos em estratégias diferenciadas e entregas mais rápidas para todos os nossos clientes”, complementa Gutche Alborgheti, Diretor de Criação do Grupo Publique.

A Plataforma Fala Carlão intensificou as gravações com os profissionais do segmento que mantinham o Agro Brasil de pé, alimentando e levando produtos de saúde e conforto para quase um bilhão de pessoas no planeta inteiro. Já a Plataforma ‘Recalculando’ ganhou novo sentido, com a importância redobrada de cuidar da saúde, mantra que passou a circular pelos cinco continentes. E dá-lhe informação sobre como se alimentar cada vez melhor e manter atividade física rotineira, mesmo que no quintal de casa. Assim como o Suplemento ‘Falando de Bichos’, lançado no fim de 2019, como parte integrante de conteúdo da Revista AgroRevenda impressa e digital, que passou a orientar milhares de famílias que tocavam a vida digitalmente, dentro de suas residências, ao lado de filhos, parentes e inúmeros animais de companhia, pets que exigem boa nutrição, cuidados e carinho muito especiais.

Até mesmo o espaço da Plataforma ‘Turista Profissional’ ganhou um novo brilho. Qual? Que destino você prepara para si mesmo na próxima viagem que puder fazer? É a esquina da sua casa ou aquele país distante que embala seus sonhos desde a infância? Ali, você vai acompanhar reflexões sobre nossos desejos, o planejamento necessário para transportar nossa alma com segurança e a próxima parada já fixada pelo Carlão: em abril de 2022, fazer o ‘Caminho da Fé’. Caminhando ou pedalando. Ter um dedo de prosa com Nossa Senhora Aparecida, à beira da Rodovia Dutra. Vale a pena você navegar por ali. Paradoxalmente, e importante, é que a

“ A única saída era trabalhar ainda mais, inovar, criar novas e várias soluções para parceiros e novos clientes. Manter o negócio ainda mais ativo, mesmo em meio a uma pandemia”.

**Carlão da Publique,**  
Presidente do Grupo Publique

introspecção provocada pela presença domiciliar forçada parece ter provocado um turbilhão de energia produtiva nos integrantes do Grupo chamado Publique. O ‘Fala Carlão’ ganhou versões diferentes no Canal do Boi, o ‘Especial de Sábado’ e o ‘Domingão do Carlão’. Semana inteira de boa formação, histórias de vidas, superação, profissionais de sucesso, seres humanos e estilos de vida. Chegou 2021 e o pé apertou ainda mais fundo no acelerador. Novos profissionais chegaram para dar conta do recado. Foi lançado um novo suplemento para a marca Revista AgroRevenda, o Caderno AgroCooperativas, para destacar as conquistas nacionais e internacionais de mais de 1.500 empreendimentos rurais centenários e que não param de lançar marcas, alimentos e produtos agropecuários. Informação de qualidade transmitida pela versão impressa, entregue a mais de 2.500 executivos de distribuidores e cooperativas do Brasil inteiro. Também acessada pelo canal digital da Plataforma AgroRevenda.

“A criação do caderno AgroCoopera-

tivas era uma quase uma obrigação para Grupo Publique. Isso porque as cooperativas agropecuárias brasileiras, cerca de 1.600, formam um verdadeiro universo, com desempenho impressionante e constante crescimento, sempre em níveis muito elevados. Estima-se que elas movimentem por ano R\$ 350 bilhões e respondam por metade da produção agrícola brasileira. O suplemento é um espaço dedicado exclusivamente a essas organizações, suas iniciativas, conquistas e reivindicações. Ele mostra também quem são, o que estão entregando e o que pretendem seus líderes”, indica Roberto Francisco, editor do suplemento

O time virou Seleção. Carlos, Gutche, Priscila, Adriana, Paulo, Cairo, Patrícia, Riba, Leandro, Lavínea, Audrey, Marcia, Mylene, Roberto, Fany, Felipe, Ana, Pedro, Sabrina, Thainá, Raphael, Eder, José Carlos, Bárbara e Júlio. Espalhados por três regiões brasileiras: Sudeste, Nordeste e Sul. Em mais de dez municípios do país. O Papo de Prateleira expôs todas as tecnologias erguidas

“ A equipe da Publique já trabalha em *home office* desde 2012. Então, não tivemos nenhum problema de adaptação do nosso trabalho durante a pandemia.”



**Priscila Pontes,**  
Agro Gestora de Contas e Atendimento  
do Grupo Publique



**Paulo Bonanni,**  
Agro Gestor Comercial  
do Grupo Publique



**Adriana Bonanni,**  
Agro Gestora  
Administrativa e Financeira  
do Grupo Publique



**Vinícius Godoy,**  
Agro Gestor Comercial  
do Grupo Publique



**Ana Flávia Lourenço,**  
Agro Jornalista e  
Apresentadora do  
Grupo Publique

pela Indústria e repassadas às fazendas brasileiras pela logística impecável da Distribuição brasileira. E integrou com mais consistência ainda o elenco de ofertas audiovisuais que compõem o novíssimo Podcast Radar Agro, outro lançamento da empresa em plena pandemia. E quando o ano foi terminando, com o Brasil avançando bem na vacinação contra o Covid-19, nossas equipes reiniciaram a tradicional cobertura em tempo integral do que é relevante no segmento, já reconhecida por todo o Agronegócio do Brasil. O Programa Fala Carlão esteve ao lado dos ganhadores de modernos tratores na segunda temporada da 'Promoção Força no Campo Bradesco'. Acompanhou os principais eventos reabertos presencialmente e, de quebra, o Agro Presidente Carlão recebe o 'Prêmio Profissional do Período', na cerimônia da 19ª Mostra da Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio (ABMRA). Outra vitrine de destaque foi conduzida pelos profissionais que produzem o programa 'Noticiário Tortuga', veiculado de segunda-feira a sexta-feira no Canal

do Boi, valorizando as iniciativas da Pecuária de Corte e Leite, Pequenos Ruminantes e Equinos, orquestradas no país por profissionais, associações, empresas, pesquisadores, universidades e entidades representativas, sob o patrocínio da DSM, corporação líder em Suplementos Nutricionais e dona da Marca Tortuga.

"A equipe da Publique Agência, que produz sobre encomenda da DSM, o programa Noticiário Tortuga, vem crescendo e se renovando a cada dia para entregar um conteúdo de excelência. O programa está de cara nova, totalmente reformulado, com novos quadros e mais interatividade com o telespectador. E agora, no horário nobre do Canal do Boi, às 7 da manhã", comemora Cairo Rodrigues, editor do NT.

Houve mais reviravolta. A Revista AgroRevenda foi totalmente remodelada, abriu o leque de cobertura para as novas áreas e tecnologias, como Crédito, Cédulas de Investimentos, Fintechs, Agricultura 5.0 e um salto vertiginoso

na consolidação de negócios turbinada por investimentos nacionais e multinacionais, mas também regada a trabalhos regionais e consolidados, que crescem igualmente, porém dentro de parâmetros distintos. E ambas iniciativas vêm ganhando espaço de destaque nas capas da publicação.

Depois de quase dois anos de pandemia, foram dez edições. 1.356 páginas de conteúdo dirigido à Distribuição de Insumos Agrícolas e Veterinários do Brasil e da América Latina. Sempre destacando o trabalho e as soluções tecnológicas das indústrias que atendem a fazenda brasileira pelo trabalho de milhares de revendas, lojas, cooperativas, marketplace e espaços de conexão digital. E apostando ainda mais, não só em 2022, mas nos próximos oito anos. Um nome centrado no tra-

balho de um setor que movimenta em torno de R\$ 40 bilhões por ano. E com tradição no mercado editorial, marca presente desde 2005 e crescendo ano após ano, tanto no formato digital quanto na versão impressa. Ancora de forma sustentada a criação de novos produtos, conteúdos e espaços em todos os canais digitais e virtuais dentro da PLATAFORMA AGROREVENDA.

Cresce uma média de 50% a cada ano, atraindo novos investidores e consolidando parcerias comerciais, dentro de um universo que já alcança 500 das maiores indústrias do Agro Brasil. Mantém especialistas e profissionais articulistas no Brasil e exterior, que examinam os caminhos que a Distribuição e a Revenda Internacionais vêm seguindo nas áreas de Digital, Relacionamento com Produtores Rurais e

“ A Publique sempre foi uma Agência criativa por natureza. Em todos os sentidos. Estrategicamente falando, há mais de 10 anos reestruturamos toda a empresa para trabalhar 100% em *home office*.”

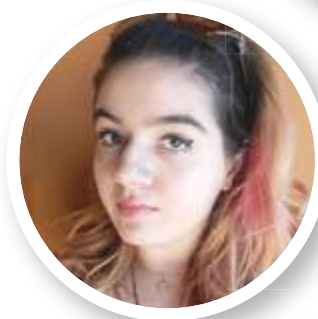
**Gutche Alborgheti,**  
Agro Diretor de Criação do Grupo Publique



**Lavinia Carvalho,**  
Agro Diretora de Arte  
do Grupo Publique



**Thainá de Almeida,**  
Agro Designer Gráfica  
do Grupo Publique



**Sabrina Costa,**  
Agro Designer Gráfica  
do Grupo Publique



**Zé Leandro Arnaldi,**  
Agro Diretor de Arte  
e Web Designer do  
Grupo Publique



“ É com pequenos passos e muitas mãos que se constrói uma equipe de sucesso. Sinto-me orgulhosa de fazer parte do sucesso da Plataforma AgroRevenda”.

**Patrícia Opik,**

Agro Diretora Comercial da Plataforma AgroRevenda



**Riba Vellasco,**  
Agro Diretor de  
Conteúdo do Grupo  
Publique



**Roberto José Francisco,**  
Agro Jornalista do  
Grupo Publique



**Márcia Benevenuto,**  
Agro Jornalista do  
Grupo Publique



**Mylene Abud,**  
Agro Jornalista do  
Grupo Publique



a Indústria do segmento, Logística, Treinamento e Capacitação de Equipes para aumentar as margens e a lucratividade. Nos últimos cinco anos, no caminho inverso da maioria dos veículos de informação segmentada ou noticiário geral, a REVISTA AGROREVENDA mais do que duplicou o número de páginas, passando de 200, qualificando a cobertura informativa, investindo em grandes reportagens e aumentando a visibilidade dos atores da cadeia produtiva do Agribusiness que mais cresce no planeta. As edições impressas da Revista chegam às mãos dos principais executivos das redes de varejo e distribuição de insumos, CEO's das maiores cooperativas e corporações do segmento, além de ser distribuída nos trinta maiores eventos do agronegócio realizados no país inteiro. Em cada número, traz o pensamento e a análise categorizada dos maiores expert's envolvidos com o negócio dos insumos, além de estampar a história humana, de suor e trabalho dos pioneiros e empreendedores do setor, vivida nos últimos cinquenta anos, e que retrata o salto de produção e tecnologia vivido por um país que importava alimentos

e hoje é o terceiro maior fornecedor e exportador de alimentos e artigos para a Saúde e o Conforto de quase um bilhão de pessoas em todo o planeta. É a única revista que mantém um espaço exclusivo e parceria firmada com a entidade máxima brasileira que representa a Distribuição Brasil, a Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (ANDAV), além de parceria sólida com os profissionais e as equipes de criação ligados à Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio (ABMRA). Sem falar na ação integrada com as maiores entidades nacionais e os órgãos representativos do Agronegócio do Brasil, como ABAG, ANDAV, SINDIVEG, CEP-PEA, ABCZ, ACNB, ANCP, Sindirações, ABPA, MAPA, ANDA, CropLife Brasil, ABSOLO, APROSOJA, ASSOCON, ABIEC, APEX BRASIL, EMBRAPA, CNA, B3 e OCB. A única que chega às mãos de um universo calculado em vinte mil leitores, de forma totalmente gratuita, levando informação exclusiva sobre empresas, encontros, concursos, premiações, casos de sucesso, lançamentos, notícias corporativas, artigos, análises setorializadas, informes especiais,

feiras, exposições, congressos, seminários, dias de campo, amostras, etc.

“É com pequenos passos e muitas mãos que se constrói uma equipe de sucesso. Sinto-me orgulhosa de fazer parte do sucesso da Plataforma Agro-Revenda como uma profissional da Área Comercial. Que venham muitas conquistas pela frente”, espera Patrícia Opik, Agro Diretora Comercial.

Na última semana de trabalho do Grupo Publique em 2021, Carlão reuniu a equipe inteira em mais um encontro. Discussão de ideias, motivação e conagração. A pandemia

ainda preocupa, apesar de muito mais branda do que aquele momento de abril de 2020. A principal atividade foi com o colaborador mais novo da equipe. Um jornalista que contou sobre seu fim de ano desde 2017. Ele se veste de Papai Noel e ouve sonhos e desejos de crianças e adultos em um shopping de Londrina, no Norte do Paraná. Assim, venceu uma agonia que o atormentava a cada Natal e Ano Novo. Agora, continuamente, ganha vigor para seguir em frente. O mesmo destino escolhido pelo Grupo Publique para os próximos oito anos. Ao seu lado. Rumo a 2030!

AR



“ A equipe da Publique Agência, que produz sobre encomenda da DSM, o programa Noticiário Tortuga, vem crescendo e se renovando a cada dia para entregar um conteúdo de excelência”.

**Cairo Rodrigues,**

Agro Gestor de Digital e Audiovisual do Grupo Publique



**Eder Ignacio,**  
Agro Editor de Podcast  
e Assistente do Dept.  
de Audiovisual do  
Grupo Publique



**Julio César da Silva,**  
Agro Editor de Vídeos  
do Grupo Publique



**Pedro Morais  
Della-Sávia,**  
Agro Editor de Vídeos  
do Grupo Publique



**Fany Michel,**  
Agro Editora de Vídeos  
do Grupo Publique



**Marcos de Macedo,**  
Agro Filmmaker do  
Grupo Publique



**Felipe Rodrigues,**  
Agro Social Media do  
Grupo Publique

# Giro Publique

O Agro também é Saúde, Satisfação e Sonhos

O Grupo Publique comemora 34 anos de atividades no Agromercado brasileiro e mundial em setembro deste ano. Um empreendimento que começou essencialmente com notícias, organização e criação de campanhas e soluções dentro da área de leilões pecuários. Mas o tempo foi passando, e a empresa avançou e se diversificou, na velocidade do segmento e das transformações vividas pela sociedade. A Agência abriu o leque dos clientes e parceiros e novas Plataformas foram nascendo na Comunicação do setor. Distribuição de insumos, Relacionamento com a Mídia, Programas de Entrevistas, produção audiovisual, soluções digitais, cobertura de eventos. Mas o tempo não para e é preciso crescer mais. De olho nos resultados financeiros, que mantém empregos e corporações em atividade, mas abrindo corações e mentes para outras necessidades, que também nasceram há milhares de anos, na esteira da presença do ser humano neste planeta. Saúde, companheirismo, alegria, satisfação, sonhos, natureza. Sentimentos e sensações que acompanham cada um dos bilhões de profissionais que todo dia acordam para trabalhar, transformar a natureza, ajudar a produzir alimentos, equipamentos, serviços e soluções. Pois a Plataforma AgroRevenda quer informar a Agricultura e a Pecuária do Brasil sobre essas novas ofertas, que estamos levando cada vez para todos saberem e discutirem rentabilidade, mas nunca se esqueçam de olhar e cuidar da saúde, felicidade, amizade, do amor, meio ambiente. Levando as informações mais interessantes sobre o que erguemos em duas plataformas que lançamos neste perí-

odo de pandemia da Covid-19. Recalculando e Turista Profissional. Afinal de contas, o Agro é Pop. O Agro é Tech. O Agro é Tudo. Mas o Agro também é luz, vento no rosto, cuidado com o corpo, mente lúcida, sossego de alma. Vamos embarcar juntos nessa nova jornada?

## @CANAL.RECALCULANDO

Na edição #90, o médico veterinário e empresário Paulo Van Der Lann, sócio e fundador da Revenda Casa do Criador, em Porangatu, no Norte de Goiás. Ele conversou com o Carlão da Publique sobre o planejamento estratégico pessoal que elaborou para as próximas quatro décadas. O objetivo é chegar aos 100 anos com boa saúde mental e corporal. Você vai saber dos dez mandamentos e sete pilares que sustentam o dia a dia do Paulo para manter a Felicidade Interna Bruta.

O @canal.recalculando traz vídeo novo toda semana. Inscreva-se no canal, deixe seu Gostei e compartilhe com os amigos, para transformar o Recalculando em uma grande comunidade em prol do Bem-Estar.



## TURISTAPROFISSIONAL.COM.BR

Um autêntico viajante, desde 1992. Desde muito criança, Carlão sabia o destino que queria: viajar muito e conhecer o mundo. O site nasceu em 2003, quando ele voltou de uma viagem de carro de São Paulo a Ushuaia, a cidade mais ao Sul do Hemisfério do mundo, na Patagônia Argentina. E mostra o 'Diário de Bordo' desta viagem maravilhosa. Quase dezessete mil quilômetros rodados. Também exibe postagens semanais sobre rápidas visitas a locais perto de Porangaba, cidade natal e de moradia do Carlão, entrevistas feitas com gente que passeia pelo mundo, novidades sobre turismo, toda a relação de países conhecidos pelo Carlão e os planos já acertados para um 2022 de agradecimento a Nossa Senhora Aparecida (em abril, no 'Caminho da Fé'), população brasileira vacinada, e pé na estrada aos poucos, com prudência, mas muita sede de estradas rurais, pavimentadas, aéreas, fluviais, férreas, ciclísticas e a pé. Vale a pena você navegar por aqui. **AR**

### MANDAMENTOS

Gratidão  
Iluminação  
Único  
Felicidade  
Paciência  
Abençoado  
Persistência  
Prosperidade  
Saúde e Equilíbrio

### PILARES

Atividade física  
Alimentação saudável  
Autoconhecimento  
Controle do estresse  
Cultivar relacionamentos  
Lazer e descontração  
Fé e espiritualidade

Paulo Van Der Lann e os seus dez mandamentos e sete pilares para manter a Felicidade Interna Bruta.

A close-up photograph of a petri dish containing several streaks and colonies of bright yellow bacterial cultures on a clear agar medium. The dish is held by a hand, and the background is a soft-focus outdoor scene.

# PROCURANDO ALTERNATIVA?

PARA TER MAIS  
RENTABILIDADE E ALAVANCAR  
A PRODUTIVIDADE DOS  
SEUS CLIENTES

*#saiadocomum*

Com um dos mais modernos e inovadores centros de pesquisa e produção do mundo, a Agrivalle oferece uma linha de soluções em bioinsumos para proteger e potencializar a lavoura. Quer fazer parte do futuro da agricultura? Entre em contato conosco.

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

   /agrivallebrasil

**Agrivalle**<sup>®</sup>

## Biogénesis Bagó ‘pinta’ o Brasil de azul

Empresa fecha ciclo 2018 – 2021, chega a três mil municípios do país, torna-se a sexta maior do mercado e prepara projeto ambicioso para os próximos anos

“ Utilizamos diversas ferramentas para alcançar as metas que criamos, como o ‘Na Estrada’, que foi considerado um dos mais inovadores programas para o varejo veterinário brasileiro e que vem desempenhando um importante papel com a extensão rural no Brasil, ajudando diretamente quem atua na agropecuária a produzir mais e melhor, melhorando assim suas vidas, dos animais destinados à produção e da sociedade como um todo.”

**Marcelo Bulman,**  
Country Manager Biogénesis Bagó



A Biogénesis Bagó, empresa de biotecnologia especializada no desenvolvimento, produção e comercialização de produtos para saúde e produtividade animal, chegou ao fim de 2021 encerrando um ciclo vitorioso de quatro anos ‘pintando’ o mapa do Brasil de azul, com presença em mais de três mil municípios e ocupando espaço entre as dez principais empresas do mercado veterinário brasileiro. Em 2018, com um novo modelo de gestão ao mercado, estruturado a partir da chegada do Country Manager Marcelo Bulman, a empresa desenhou planos ambiciosos para o país, de forte crescimento em quatro anos, com investimentos em

equipe de profissionais, ferramentas e programas de relacionamento que visavam alcançar o produtor brasileiro e todos os outros elos da cadeia produtiva. “Começamos 2018 presentes em pouco mais de 300 cidades e hoje estamos em mais de 3.000 municípios brasileiros”, comemora Marcelo Bulman.

É um dos principais pilares do crescimento da companhia no Brasil foi a forte parceria cultivada com produtores, revendas e cooperativas estratégicas, espalhados por todo o país. “Sempre buscamos parceiros que sejam fornecedores mesmo, que contribuam para o nosso negócio, e com a Biogénesis estamos tendo uma troca muito boa. Nós sentamos, planejamos juntos e definimos o que é melhor para a nossa realidade. A empresa não trabalha só com vendas, ela tem produtos de qualidade e a prestação de serviço, capacitação de mão de obra e treinamento de equipe. É um pacote completo”, resume o gerente de Pecuaría da Fazenda Conforto, Alexandre Bueno

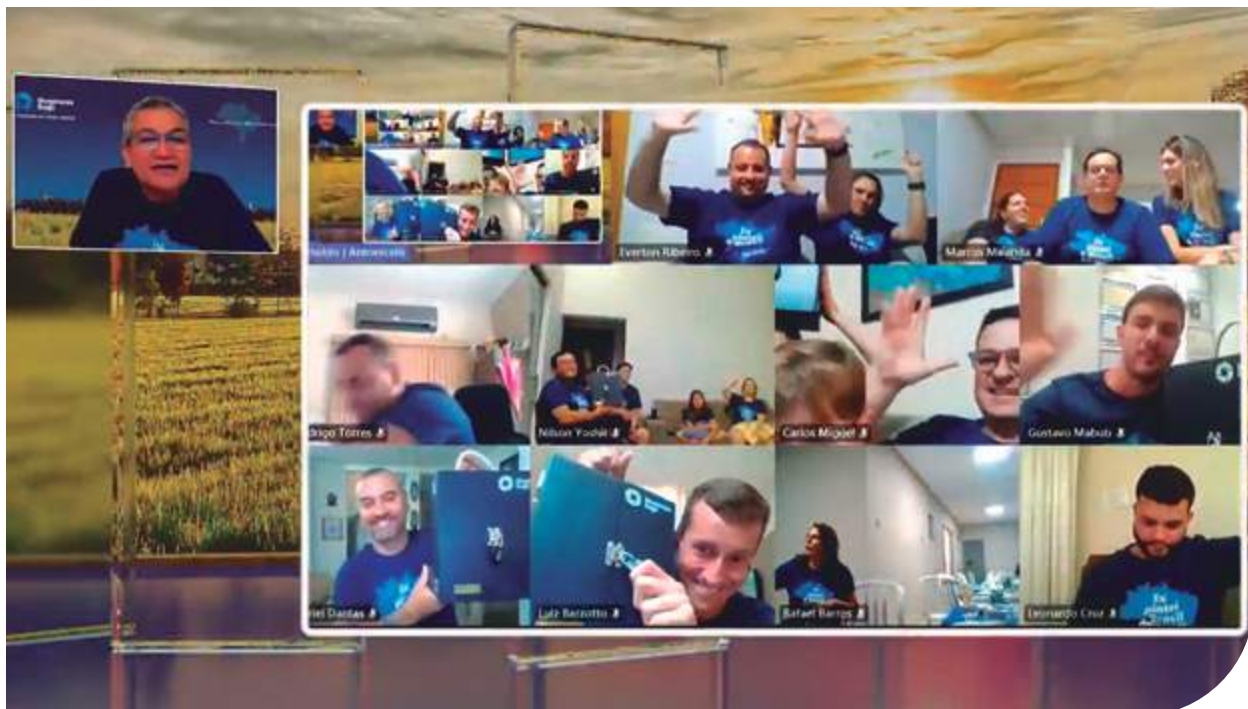


Sebastián Perretta, Diretor Comercial da Biogénesis Bagó, no programa especial do Fala Carlão.

de Oliveira, um dos maiores projetos de confinamento do Brasil, localizado em Nova Crixás (GO). É a mesma visão do proprietário da Mano Agrocomercial, Leandro Unamuzaga, de Uruguaiana (RS). Ele conta que a sua relação com a empresa teve um alinhamento de valores muito interessante desde o início. “Quando começamos a parceria, a Biogénesis Bagó vinha para crescer no Brasil e eu, como lojista ainda novo, também tinha esse anseio. Acredito que

partiu daí todo esse sucesso, com um trabalho focado das duas partes. Tenho um respeito e um carinho muito grandes pela Biogénesis e pela maneira que eles conduzem o trabalho. Tenho certeza que temos vida longa nessa parceria”, assinala Unamuzaga.

“Independentemente de qual é o negócio, ele é feito por pessoas e a Biogénesis tem uma equipe bastante engajada e trabalhadora. Temos um



Participação total dos colaboradores e das famílias na live especial de fim de ano



Paulo Bondan, Gerente Nacional de Vendas Biogénesis Bagó

relacionamento muito grande com todos eles, tanto nós da diretoria quanto os funcionários da loja”, comenta o proprietário da loja Natureza, Nilson de Alencar Buendia. Ele acrescenta que a Biogénesis faz um trabalho muito interessante, desenvolvendo o mercado a campo, visitando os pecuaristas e gerando negócios e uma demanda alta para os parceiros. “De 2000 a 2019, nós crescemos mais de 75% no faturamento da Biogénesis. Em 2020 e 2021, mais do que dobramos de crescimento. Isso é estrondoso”, detalha. O diretor-presidente do Grupo Alvorada, Feres Soubhia, conta que a empresa tem uma pessoa integralmente voltada para o seu negócio, acompanhando todas as filiais. “Nosso crescimento na Biogénesis Bagó é muito acima do mercado, pois temos uma relação de confiança e queremos estreitar ainda mais esse relacionamento. O Bulman está revolucionando a Biogénesis Bagó no Brasil e ele conta com uma equipe sensacional para isso”, destaca o empresário. Para o Sindicato Nacional

das Indústrias de Produtos para a Saúde Animal (SINDAN), que tem a Biogénesis como associada, a empresa trouxe para o mercado brasileiro toda a sua expertise na produção da vacina de febre aftosa e a visão de ampliar as áreas de atuação. “Observamos que a empresa vem expandindo o seu portfólio nos últimos anos, buscando atingir de maneira consistente outros segmentos. Aliado a isso, percebemos em todos os contatos e nas reuniões que fazemos como eles buscam oferecer um serviço de qualidade ao produtor brasileiro”, analisa o vice-presidente-executivo do SINDAN, Emílio Carlos Salani.

Para comemorar os resultados obtidos no ciclo 2018 – 2021 e vislumbrar as novidades para o futuro, a empresa promoveu um encontro digital com todos os colaboradores no dia 17 de dezembro passado. Foram duas horas de boa conversa, lembranças das conquistas, participação intensa das famílias dos funcionários em várias partes do Brasil, agradecimentos, emoção e surpresa com a caixa de premiação enviada a todos eles, contendo uma gratificação, um troféu e um livro sobre as conquistas da corporação, com uma página inteira

dedicada à história pessoal de cada colaborador. “Foi um momento de comemorar a nossa bonita história. Com cada um dos profissionais da nossa empresa. Todos fizeram parte dessa história. 130 colaboradores. 130 famílias”, falou Marcelo Bulman. “Lembro muito do encontro de 2018. E de outros vários momentos, inclusive quando chegamos ao Brasil, com muito desejo de crescer, os primeiros eventos, a chegada do Marcelo. Precisamos das pessoas para seguir adiante. Sem elas nada funciona. Elas fazem a empresa crescer, avançar. E os resultados alcançados no Brasil enchem a empresa de orgulho. Foi maravilhoso, excepcional. Hoje, competimos de igual para igual com as multinacionais, desenvolvendo atividades no Brasil, Uruguai, Paraguai, na Argentina, Bolívia, Colômbia, além do Sudeste Asiático, da China, Coreia do Sul, Taiwan, Oriente Médio, em bovinos, suínos, pets, em todas as espécies. Com planos ambiciosos de crescimento. Parabéns a todos”, agradeceu Sebastián Perretta, Diretor Comercial para América Latina e Desenvolvimento de Negócios. “É muito bom lembrar o que a gente falou e sonhou em 2018, que era colocar



Carlão da Publique ancora live especial de fim de ano da Biogénesis Bagó Brasil


ao menos um produto da empresa na prateleira de cada município do país e alçar a Biogénesis Bagó ao lugar que ela sempre mereceu. E conseguimos. Somos a sexta empresa do setor. Foram as equipes que fizeram a diferença. É muito orgulho! Agradeço ao Bulman pela confiança depositada nas equipes. E que venha 2022, com mais novidades e novos desafios”, cravou Paulo Bondan, Gerente Nacional de Vendas.

“De 2018 a 2021, fizemos um trabalho muito legal de engajamento e profissionalização dos vários elos da pecuária. Programas, projetos e ações que foram referência para a cadeia de distribuição de insumos e para o agro como um todo. E agora começa um novo ciclo, 2022 – 2026 com uma aposta no mercado veterinário brasileiro e internacional. Uma nova fase de conectividade com a pecuária brasileira. Podem aguardar”, prometeu o gerente de Marketing da Biogénesis Bagó, Carlos Godoy.

O evento teve como ponto alto o lançamento da música 'Brasil Azul', um tributo aos profissionais da Biogénesis Bagó que 'pintaram' o Brasil de azul e uma homenagem a todos aqueles que vivem do campo e da pecuária. A dupla sertaneja Denner & Douglas foi quem realizou a interpretação e a música já está disponível em todas as plataformas



Carlos Godoy, Gerente de Marketing da Biogénesis Bagó

digitais. “É uma criação dedicada a quem vive da pecuária e tem o sonho de produzir cada vez mais e melhor”, concluiu Godoy. O clipe e a música podem ser encontrados nas principais plataformas de streaming, como Spotify e Deezer, além do YouTube da Biogénesis Bagó. 



## BIOGÉNESIS BAGÓ GLOBAL

- # Maior provedora de vacinas antiaftosa do mundo
- # Produz três em cada 10 vacinas antiaftosa aplicadas na América
- # Capacidade anual de produção de 400 milhões de doses de vacinas contra febre aftosa | 30 milhões de doses de vacina antirrábica | 100 milhões de doses de vacinas combinadas
- # Portfólio de mais de 70 produtos e 650 registros em países da América Latina, China e Ásia
- # Sede na Argentina, com fábricas em Monte Grande e Garín (provincia de Buenos Aires)
- # Escritórios na Bolívia, América Central, Ásia, no Brasil, México e Uruguai
- # Crescimento de 15% no faturamento em dólares
- # Em três anos, crescimento de 14%, cinco vezes mais rápido do que o mercado do setor
- # Nomeada pela revista inglesa 'Animal Pharm' como melhor empresa de saúde animal da América Latina em 2014, 2016, 2018 e 2020

## BIOGÉNESIS BAGÓ BRASIL

- # 6ª empresa do Brasil em Medicina Veterinária
- # Planta fabril na cidade de Araçoiaba da Serra (SP)
- # 130 colaboradores
- # Presença em 3 mil municípios do Brasil

# LeveAgro lança novo modelo de negócios

Agfintech oferece novos espaços para representantes de vendas de insumos

A LeveAgro está disponibilizando em sua plataforma um novo modelo de negócios para representantes de vendas de insumos agropecuários e seus clientes. A agtech e fintech é a primeira plataforma de comercialização de fertilizantes agrícolas em tempo real do Brasil e, a partir de agora, pode atender os compradores diretamente ou via embaixadores, como são chamados esses representantes comerciais. O modelo oferece diversas vantagens aos embaixadores, como gestão de clientes, negócios, comissões, entregas; tecnologia de ponta e diferenciada para os clientes; financiamento desde as compras de matérias-primas até o cliente final; e suporte em vendas com o fornecimento de material de marketing online e offline.

“A LeveAgro quer revolucionar a forma de vender no agro, pois não acreditamos no modelo atual, que é antiquado e caro para escalar. Queremos fazer parcerias com agrônomos, consultores e corretores para vender os produtos oferecidos na plataforma. Hoje, o sistema está trabalhando exclusivamente com fertilizantes, porém a empresa irá oferecer crédito, seguros, entre outros produtos”, explica o CEO da LeveAgro, Eduardo Nunes.

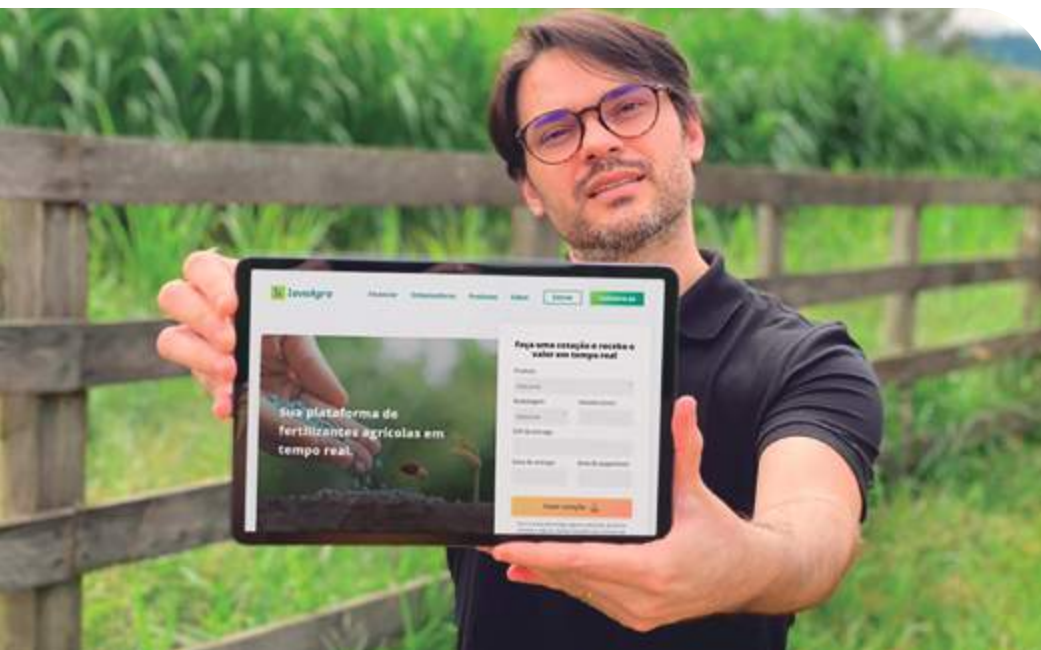
Além disso, os embaixadores contam com um retorno maior sobre o trabalho, independência de horário e local para desenvolver as vendas. E sem necessidade de exclusividade. Em termos de remuneração do embaixador, há o ganho de uma comissão sobre

as vendas que ele fizer trabalhando autonomamente conectado à plataforma LeveAgro e podendo enviar propostas diretamente a seus clientes. “Dessa forma, mantemos um time de suporte menor, com embaixadores bem remunerados e engajados com a companhia”, conta Nunes.

O embaixador paga para usar a plataforma, de acordo com o plano escolhido, e pela exclusividade do cliente. Isso permite transparência contratual que a comissão será paga apenas para ele. “Esse novo modelo ajuda a solucionar um problema grave, que foi exacerbado recentemente com a falta de fertilizantes, trabalhando como ponte entre produtores rurais e fornecedores nacionais e internacionais de maneira rápida”, acrescenta Nunes. Também há diferenciais para o cliente, que tem um ponto de contato direto com uma equipe de suporte. “O atendimento é mais rápido e ele não paga nada a mais por isso”, orienta o executivo.

Na LeveAgro, o processo de cotação de fertilizantes, análise de crédito, emissão de CPR (Cédula de Produto Rural) é simples e rápido. As cotações na plataforma são gratuitas, ilimitadas e podem ser feitas até um ano à frente, tornando-a um potencial benchmark de preços de fertilizantes no país. As vendas online possuem prazos de pagamento de até 180 dias, tanto para agricultores pessoa física quanto revendas e agroindústrias.

AR



Eduardo Nunes - CEO da LeveAgro

# MAGNIVA

INOCULANTES PARA SILAGEM

TECNOLOGIA NO  
**CONTROLE**  
DA SILAGEM

ACESSE E CONHEÇA  
TODA A LINHA MAGNIVA



☎ 0800 701 0752



PARA CADA  
**DESAFIO, UMA**  
**TECNOLOGIA**  
ESPECÍFICA!

Magniva é uma marca comercial Lallemand Animal Nutrition.



A evolução da saúde animal

LALLEMAND ANIMAL NUTRITION

**LALLEMAND**

# 21ª Conferência Internacional DATAGRO

Evento promoveu a integração das esferas automotiva, energética e ambiental



Deputado federal Arthur Lira, Presidente da Câmara dos Deputados

Há 21 anos, a DATAGRO realiza a tradicional 'Conferência Internacional sobre Açúcar e Etanol', oportunidade em que as lideranças de todos os elos da cadeia de produção, comercialização e financiamento do setor se reúnem para discutir e planejar o futuro. Na edição 2021, os debates tiveram o objetivo de dar continuidade à integração entre todos os elos da cadeia produtiva, antes mesmo da COP26 de Glasgow. O tema central foi 'Na Rota da Mobilidade Sustentável' e promoveu o compartilhamento de perspectivas sucroenergéticas, na presença do deputado federal Arthur Lira, Presidente da Câmara dos Deputados.

Pela primeira vez, o evento foi realizado em formato híbrido, sendo que 150 convidados e toda a imprensa

interessada participaram de forma presencial, no Grand Hyatt Hotel, em São Paulo, com transmissão digital ao vivo, em português e em inglês, devido ao grande número de participantes de outros países, como Índia, Tailândia, Uruguai, Inglaterra e Estados Unidos. Reforçando, assim, o compromisso de levar informação e debater perspectivas e soluções para toda cadeia produtiva e econômica do setor sucroenergético no cenário pós-pandemia do coronavírus.

O painel "Perspectivas de produção e balanço oferta e demanda de açúcar e etanol no Brasil nas safras 2021 | 2022 e 2022 | 2023", apresentado no segundo dia do evento, sob a moderação de Flavio Castellari, diretor-executivo do Arranjo Produtivo Local



Plínio Nastari, Presidente da DATAGRO

do Álcool (Apla), e palestra de Plínio Nastari, presidente da DATAGRO, analisou as influências negativas para a produção na região Centro-Sul do Brasil. Além disso, Plínio apresentou suas estimativas sobre a safra atual e projeção inicial de 2022/2023.

A conferência também reuniu grandes líderes do setor e contou com a participação do Ministro de Minas e Energia, Bento Albuquerque; Abinash Verma, Diretor Geral da Indian Sugar Mills Association (Nova Deli – Índia); Christopher Podgorski, Presidente e CEO da Scania Latin America; José Orive, Diretor Executivo, International Sugar Organization (ISSO); Cintia Ticianelli, Presidente do SINDICANALCOOL (MA); Evandro Gussi, Presidente e CEO da UNICA; Marcelo Ometto, Presidente do Conselho de

Administração da Usina São Martinho; Pablo Di Si, Presidente e CEO da VW América Latina; Rangsit Hiangrat, Diretor Executivo da Thai Sugar Millers Corporation (Bangkok – Tailândia); Ana Malvestio, Sócia da PwC Brasil e líder

de consultoria tributária de empresas do agronegócio; Ricardo Mussa, CEO da Raízen; Rob Johansson, Diretor de Economia e Análise de Políticas da American Sugar Alliance; e Plínio Nastari, Presidente da DATAGRO. **AR**



150 convidados e presentes no Grand Hyatt Hotel, em São Paulo

TECNOLOGIAS RECORDISTAS APLICADAS EM MAIS DE **2,5 MILHÕES** DE HECTARES NO BRASIL

**BRANDT**  
Professional Agriculture™

**BRANDT**  
Manni-Plex  
TECHNOLOGY

**BRANDT**  
SmartSystem  
TECHNOLOGY

RECORDE MUNDIAL

**MILHO** ▶ **644,6**  
sc/ha  
DAVID HULA

RECORDE MUNDIAL

**213,2** ◀ **SOJA**  
sc/ha  
RANDY DOWDY

**BRANDTBASIL.COM**

# Perspectivas para o agronegócio em 2022

Diferenças vão marcar os mercados interno e externo

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros - Coordenador Científico do Cepea



O agronegócio é um setor bastante integrado internacionalmente do ponto de vista das suas exportações, que representam em torno de 25% do seu PIB (enquanto para a economia brasileira, a cifra é de 15%). As exportações do agronegócio aproximam-se da metade do total brasileiro. A China é o principal

importador (37%) e União Europeia (com 15%) vem em segundo. Aproximadamente 44% do faturamento externo vêm do Complexo Soja e 16% de carnes. Portanto, as exportações são fundamentais para o agronegócio e para o Brasil. Há, porém, uma grande concentração em termos de destinos e produtos, o que gera desconforto e

preocupação. O crescimento econômico mundial previsto pelo FMI para 2021 é de 5,9% (após uma queda de 3,3% em 2020) e, para 2022, 4,9%. Daí para frente a projeção é de uma média de 3,3%. Haverá, portanto, recuperação em 2021. Seguirá havendo recuperação econômica mundial em 2022. Essas cifras são representa-

tivas dos grupos de economia tanto avançadas como emergentes. Entretanto, o Brasil destoa ao ter um crescimento de 5,2% em 2021 e 1,5% (já otimista) em 2022. Para a China, os números são 8% e 5,6% e para Índia, 9,5% e 8,5%. Não há grande preocupação, portanto, quanto à demanda mundial em geral e pelos produtos do agronegócio, em especial. Já a economia interna, o mercado doméstico, terá desempenho desapontador.

A preocupação vem do fato de a recuperação mundial se dever às políticas fiscais e monetárias que esquentam a demanda enquanto a oferta em diversas cadeias produtivas ainda não retornou à sua trajetória de longo prazo. Ademais, o mercado de energia – petróleo, gás, carvão (que em conjunto subiram 95% desde maio), eletricidade (prejudicada por efeitos climáticos) – desarticulou-se com a pandemia e com questões políticas entre países, ademais de uma arritmia nos processos de mudança das matrizes energéticas, fugindo da energia de origem fóssil. Mesma tendência observou-se nos mercados de insumos para a agropecuária. A recuperação da produção ainda não veio, dando combustível para maior inflação pelo mundo afora. Dessa forma, fortes tendências inflacionárias são observadas, que vêm sendo acompanhadas de elevação dos juros. Não se sabe como vai terminar o jogo de forças entre políticas fiscais expansionistas e monetárias contracionistas. Daí um apreciável grau de incerteza quanto às previsões mostradas acima.

De qualquer forma, a conjunção dessas políticas pode levar à valorização do câmbio, mormente do dólar americano, seguido das demais moedas mais fortes. Esse movimento

tem dois efeitos relevantes para o agronegócio brasileiro. Por um lado, o dólar alto tende a deprimir, em alguma medida, os preços internacionais de commodities. Aliás, quedas já são esperadas especialmente para o segundo semestre de 2022, principalmente para algodão e milho, mas também para soja. Taxas negativas em relação a 2021, entre 10% e 15%, são esperadas pelos mercados futuros. Entretanto, os patamares das commodities agropecuárias deverão permanecer mais próximos dos níveis relativamente elevados observados no período de 2010/15 do que os do quinquênio seguinte. Todavia, algo semelhante parece ocorrer com os agroquímicos, cujos preços também voltaram (no decorrer de 2021) aos elevados níveis de 2010. De fato, a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO) capta um co-movimento (alta correlação temporal) entre índices preços de produtos (FFPI) e insumos (GIPI) no mercado internacional. Os combustíveis, no mercado internacional, não reproduziram essa evolução, mas já retomaram os níveis pré-pandemia. No Brasil, produtos e insumos se viram empurrados pela evolução do câmbio no Brasil. De outro lado, desvalorizações do real ficam mais prováveis, embora essa tendência ainda não tenha aparecido com intensidade na pesquisa Focus do Banco Central. Mas o Fundo Monetário Internacional (FMI) já projeta o dólar a quase R\$5,90 para o fim de 2022. A marcha dos acontecimentos no plano político-institucional no Brasil não permite descartar desvalorizações significativas na moeda nacional no decorrer do próximo ano.

A questão que fica é o grau em que a desvalorização do real compensará a provável queda das commodities

em dólar. As projeções correntes sugerem que os preços internacionais internalizados sofrerão moderada queda no Brasil. Um cenário realista, entretanto, não levaria a projetar ameaças de quedas relevantes em relação ao patamar atual. O grau de desvalorização do real será dominante na formação dos preços do agronegócio. Evidentemente, os volumes a serem exportados ficam na dependência do avanço especialmente da economia chinesa, a qual parece que se manterá em avanço mais moderado, mas ainda significativo. Importa muito, também, como vão caminhar as questões sanitárias dos rebanhos da China e também como seguirão as decisões “aparentemente” erráticas desse país no tocante ao uso que faz dos eventos sanitários no Brasil.

O jogo de braço entre EUA e China ainda tem contornos indefinidos, sendo marcado por afastamentos seguido de aproximações. Enquanto questões comerciais não forem trazidas à baila, não há ameaças. Entretanto, a questão climática - ambiental pode assumir proporções mais preocupantes, com prevalência de medidas extra-mercado, como estabelecimento de quotas e tarifas ou proibições. Urge que o governo brasileiro faça um trabalho produtivo nessa área, mudando o humor de players da estatura de China, EUA e União Europeia em relação ao Brasil. Esses aspectos sócio-ambientais aparentemente ainda não estão precificados por falta de previsibilidade. Mas é razoável imaginar que, embora o agronegócio venha se empenhando seriamente nas questões ambientais, a imagem do país pode influenciar fortemente o estabelecimento de regras e políticas comerciais amplas.

## CENÁRIO MACROECONÔMICO INTERNO

As perspectivas quanto ao crescimento econômico brasileiro em 2022 vêm piorando sequencialmente. Taxas já próximas a 1% (ou menor) circulam entre especialistas. Enquanto uma fase mais moderada da pandemia se estabelece, os serviços passam a ganhar fôlego, mas a indústria se revela como o setor mais afetado pela crise. O investimento ganhou algum fôlego, mas foi baseado, entretanto, mais em importações de máquinas e equipamentos (enquanto a indústria nacional caía). A construção, em expansão forte, começa a mostrar sinais desanimadores face às condições menos favoráveis de financiamento e juros. Ademais, as incertezas político-institucionais abalam a confiança do investidor. A expectativa de inflação, captada pelo Banco Central, até que se acha moderada, embora em níveis ainda acima da meta oficial. Duas questões sobre a inflação. Por um lado, será largamente afetada pela trajetória do câmbio, que depende bastante dos rumos político-institucionais do país, que tendem a se agravar num ano eleitoral como 2022. Ainda do lado da oferta, o custo da energia pesa sobre a produção – e duramente sobre o consumidor – enquanto as condições climáticas permanecerem severas, com escassez de água. De qualquer forma, o Banco Central já iniciou um agressivo processo de elevação dos juros que tem limitado potencial para



conter o câmbio, nenhum em relação à oferta de energia e lento efeito sobre a inflação ainda bastante indexada no Brasil. Por outro lado, o efeito mais provável ainda em 2022 talvez seja o de contribuir para um crescimento ainda menor. Em síntese, o Banco não tem como produzir juros baixos, que foram estratégicos para a economia brasileira em 2019 e 2020. Da parte do governo, não há possibilidade à vista de que encontre espaço para uma política fiscal expansiva ou não contracionista enquanto as reformas fiscais e administrativas não se definem.

### O AGRONEGÓCIO EM 2022

O Produto Interno Bruto (PIB) volume do agronegócio brasileiro tem apresentado nos últimos 20 anos (2000 a 2019, para contornar o efeito do ano atípico de 2020) tendência de crescimento em volume médio de 1,6% ao ano, enquanto a agropecuária o faz a quase 4,7% (com valores semelhantes para lavouras e

pecuária). A diferença entre essas taxas e a agregada se deve ao crescimento muito baixo da agroindústria (0,6% em média). O crescimento do volume de grãos tem sido em torno de 7%. Já a renda do agronegócio (PIB-Renda) tem crescido à taxa média de 0,2% ao ano. Para a agropecuária, especificamente, o crescimento da renda tem sido em média 2,6%, sendo 1,8% para as lavouras e 4,2% para a pecuária. Na verdade, os preços reais da agropecuária (medidos pelos seus deflatores do PIB's) têm caído em média 1,8% ao ano; os agrícolas, especificamente, 2,6%; os da pecuária, 0,4%. Produção crescente e preços reais em queda têm sido a marca do desempenho do agronegócio brasileiro. Embora pontos fora da curva possam acontecer, a expectativa é de que o padrão médio de crescimento do setor se mantenha em 2022.

No mercado interno, a demanda deverá seguir relativamente fraca em consonância com o crescimento muito baixo esperado para 2022. Há, porém, um aspecto altamente relevante e provavelmente positivo para o agronegócio que se relaciona ao programa de transferência de renda – Bolsa Família ampliada ou Auxílio Brasil. Em 2020, foi espetacular o impacto social do Auxílio Emergencial de quase R\$300 bilhões quando finalmente foi implementado, que terminou por afetar os mercados em geral e o de alimentos em



especial. Estima-se que 53% dos recursos transferidos foram dispendidos em alimentação, equivalendo a 20% do VBP (Valor Bruto da Produção) agropecuário do ano. Na verdade, foi fundamental para grande parte da sociedade diante das dificuldades de oferta em geral e da disparada do dólar. Ainda não está clara a potência com que virá desta vez. Mas certamente é necessário que os produtores e demais agentes das cadeias produtivas mantenham-se em alerta para um impacto muito expressivo quando o programa passar a ser implementado. Em 2020, o agronegócio chegou a ser apontado como insensível à crise social no contexto da pandemia devido à alta dos alimentos, que, na realidade se deveu ao comportamento do dólar e à forma imprevista – no tempo e no volume de recursos – com que o auxílio foi implementado, não permitindo às cadeias produtivas se planejarem para esse salto de demanda doméstica. Algo da mesma natureza pode suceder em 2022, já em seu princípio.

No front externo, as exportações deverão manter seu desempenho mesmo que os preços internalizados sofram queda moderada (algo incerto até o momento). São bem conhecidas e reconhe-

cidas a competitividade e a resiliência do agronegócio brasileiro. Essas características serão mais uma vez postas à prova diante do quadro preocupante do suprimento de insumos altamente dependentes de importação. Embora, como indica a FAO, preços de produtos e insumos, no mercado internacional, tendam a seguir de formas semelhantes, no Brasil o quadro atual é de uma ameaça (além da alta de preços) de falta de suprimento de insumos na medida em que eventos e medidas extra-mercado ocorram. Outra preocupação relaciona-se à ocorrência em diferentes graus de descasamentos temporais entre operações de compra de insumos e venda de produtos por parte dos produtores num ambiente de alta volatilidade dos mercados, inclusive o cambial. **AR**



## AGRONEGÓCIO

- # Exportações de 25% do seu PIB (para a economia brasileira, é de 15%)
- # Vendas externas de quase 50% do total brasileiro
- # China: principal importador (37%) | União Europeia (com 15%)

## EXPORTAÇÕES

- # Complexo Soja (grão, farelo e óleo): 44% do faturamento
- # Carnes: 16% de carnes

## CRESCIMENTO ECONÔMICO MUNDIAL - FMI

- # 2020: -3,3%
- # 2021: 5,9%
- # 2022: 4,9%

## CRESCIMENTO ECONÔMICO - FMI

- # Brasil: 5,2% em 2021 | 1,5% em 2022
- # China: 8% em 2021 | 5,6% em 2022
- # Índia: 9,5% em 2021 | 8,5% em 2022

## DADOS ECONÔMICOS BRASIL

- # Previsão para o dólar no fim de 2022: R\$5,90
- # Mercado de energia subiu 95% desde maio (petróleo, gás, carvão)
- # Eletricidade prejudicada por efeitos climáticos
- # Quedas esperadas em preços de algodão, milho e soja: entre 10% e 15%

## AGRO BRASIL 2000 – 2020

- # PIB do Agronegócio últimos 20 anos: crescimento médio de 1,6% ao ano
- # Agricultura e Pecuária: crescimento de 4,7%
- # Agroindústria: crescimento de 0,6%
- # Volume de grãos: crescimento de 7%
- # Renda (PIB-Renda): crescimento médio de 0,2% ao ano
- # Renda da agropecuária: crescimento médio de 2,6%
- # Renda das lavouras: crescimento de 1,8%
- # Renda da pecuária: crescimento de 4,2%
- # Preços reais da agropecuária: queda de 1,8 % ao ano
- # Agrícolas: -2,6% | Pecuária: 0,4%

# Venda de suplementos minerais cresce 6,6% em 2021 e alcança 2,55 milhões de toneladas

Primeira reunião da entidade que representa as empresas do setor em 2022 teve como destaque Juliano Sabella, o novo presidente da ASBRAM para os próximos dois anos



Juliano Sabella, o novo presidente da ASBRAM para o próximo biênio.

O volume de vendas de suplementos minerais para a Pecuária do Brasil atingiu 2,55 milhões de toneladas no ano passado, um crescimento de 6,6% sobre 2020, o segundo melhor número obtido desde 2017, quando a Associação Brasileira das Indústrias de Suplementos Minerais (ASBRAM) iniciou o Painel de Estatísticas sobre a comercialização de produtos prontos, para diluir, ureia, proteico, energético, núcleos e concentrado. O total de animais suplementados também evoluiu bem e quebrou o recorde destes cinco anos: 68,3 milhões de animais, aumento de 5,6%. “O melhor resultado foi conseguido pelos produtos pro-

teicos, mas a variação ficou uniforme entre todos os tipos de suplementados monitorados. São bons números. Logicamente, abaixo de 2020, que teve um crescimento de 11,4%, mas aquele foi um ano recorde e 2021 teve ótima evolução sobre uma base que foi a maior de todas. E só não foi melhor efetivamente pela saída da China do mercado a partir de setembro passado, devido aos dois casos de ‘Mal da Vaca Louca’ verificados no Brasil, o que impactou no desempenho no último trimestre do período”, analisou Felipe Cauê Serigati, professor de Agronegócios da Fundação Getúlio Vargas e Consultor de Mercado da ASBRAM.

Olhando para os estados, o maior volume comercializado no ano passado concentrou-se em Mato Grosso enquanto Sergipe obteve a maior evolução, nada menos do que 45%. Já quem menos suplementou foi Mato Grosso do Sul, importante região produtora, com queda de 4,8% sobre 2020. A ASBRAM representa 62% do mercado de suplementos brasileiros (Pesquisa SIFs do MAPA - Ano Base 2020). Felipe Cauê Serigati vê com otimismo as perspectivas do setor para 2022. “Por enquanto, é apenas uma previsão. O cenário otimista indica uma queda de 0,3% no desempenho, mas é necessário cautela para analisar o dado por causa da ‘herança estatística’. Isto é, praticamente igualar o desempenho de um período de bom resultado não deixa de ser positivo. Em janeiro deste ano, as empresas venderam 155 mil toneladas e cinquenta e um milhão de animais foram suplementados. São bons indicadores porque estamos com várias regiões do Brasil convivendo com pastagens fartas para a alimentação animal”, completou o professor da FGV.

O painel de estatísticas da ASBRAM foi apenas um dos destaques da primeira reunião anual da entidade, realizada na capital paulista nesta última quinta-feira. O encontro foi aberto pela Vice-Presidente Executiva Elizabeth Chagas e também teve a condução do Presidente eleito da Associação para

o biênio 2022 – 2024, Juliano Sabella Acedo. O Executivo e Zootecnista é Diretor de Marketing do Negócio de Ruminantes Brasil da DSM (Tortuga). Juntos, convidaram o público presente e a audiência da web a acompanharem uma palestra do economista José Roberto Mendonça de Barros, Consultor na MB Associados e que já comandou as Secretarias de Política Econômica do Ministério da Fazenda e da Câmara de Comércio Exterior da Presidência da República. Ele falou sobre o desempenho do Agronegócio desde o início da pandemia da Covid-19, a forte recuperação nos preços das commodities, os problemas conjunturais envolvendo os fertilizantes, a escalada da inflação em praticamente todas as economias do planeta e a confiança dos empresários e do mercado para o Brasil em 2022. “É um momento bem complexo, que exige atenção máxima nos negócios e excelente gestão dos executivos. Mas enxergo a Pecuária com um bom destino neste ano. Os custos de produção certamente estão pressionando toda a cadeia, mas, ao mesmo tempo, os produtos estão valorizados como nunca nos últimos doze anos”, examinou.

E foi para acompanhar ainda mais de perto os custos de produção que a ASBRAM agora conta com um levantamento inédito, sobre o comportamento da comercialização do Fosfato. São dezoito meses de acompanhamento, desde janeiro de 2020. E o primeiro dado comparativo sobre um semestre já indica que o mercado já movimentou 481,3 mil toneladas nos primeiros seis meses de 2021, uma queda de 3,7% sobre o mesmo período de 2020. “É mais uma ferramenta de análise que colocamos à disposição dos associados da ASBRAM. Criar um painel de estatísticas bom e confiável não é uma tarefa simples. Exige tempo, negociação com as empresas envolvidas e um

acordo envolvendo os números enviados e as regras que desejamos respeitar, de ambas as partes. O importante é darmos subsídios para o mercado e os agentes vislumbrarem mais fielmente o que se passa e tomarem as melhores decisões em seus negócios”, explicou Elizabeth Chagas.

A executiva e o presidente eleito da ASBRAM ressaltaram a chegada do 12º Simpósio ASBRAM, que a entidade realiza nos dias 17 e 18 de março, no Royal Palm Resort, em Campinas (SP), e que vai debater o tema ‘O Brasil sustentável – Pronto para alimentar o Mundo’. “Vamos reunir essa importante parcela da cadeia do Agronegócio para reforçar os valores de um país e um segmento que trabalham por Saúde, pelas novas gerações, pelo Meio Ambiente, por um compromisso com o planeta e os seres humanos de todos os continentes”, convocou Juliano Sabella. Serão dois dias para um mergulho no mundo das tecnologias da boa nutrição do rebanho brasileiro, analisar os dados mais recentes da campanha para o uso correto dos minerais nas fazendas, comunicação no Agronegócio, sustentabilidade e espiritualidade. O Simpósio vai reunir especialistas como Fabiana Villa Alves, Coordenadora Geral de Mudanças Climáticas, Florestas Plantadas e Agropecuária Conservacionista do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA); o economista Ricardo Amorim; o escritor e ex-Secretário de Política Agrícola do MAPA, Diretor da BM&FBOVESPA e CEO da Bolsa Brasileira de Mercadorias, Ivan Wedekin; e o ex-Ministro do MAPA, Alysson Paolinelli. E ainda oferecer reflexões sobre ‘Sustentabilidade, Trabalho, Meio Ambiente e Espiritualidade’, com o Rabino Nilton Bonder. ‘Como a Comunicação pode nos ajudar em nossos negócios e nos desafios diários da nossa vida?’, com

Renato Meirelles, Presidente do Instituto Locomotiva, membro do Conselho de Professores do IBMEC e especialista em Ciências do Consumo e Opinião Pública. E ‘ESG: Desafios para líderes e gestão de pessoas’, com Maria Flávia Bastos, palestrante, escritora e colaboradora para o desenvolvimento da humanização nas práticas de gestão.

A reunião terminou com uma palavra rápida dos profissionais Cairo Rodrigues e Priscila Pontes, integrantes da Equipe do Grupo Publique, corporação cuja agência é responsável pela criação das peças de comunicação da ASBRAM para as redes sociais, além da programação dos materiais envolvendo o Simpósio ASBRAM. “É um prazer trabalhar ao lado da Beth, do Juliano e da equipe ASBRAM. Nosso objetivo é engajar as pessoas, as empresas afiliadas, promover a interação de todos os interesses com os clientes, o mercado e a sociedade brasileira em prol de mais alimentos, mais seguros, saudáveis e sustentáveis”, resumiu o jornalista Cairo Rodrigues. **AR**



Elizabeth Chagas, Vice-presidente Executiva da ASBRAM.

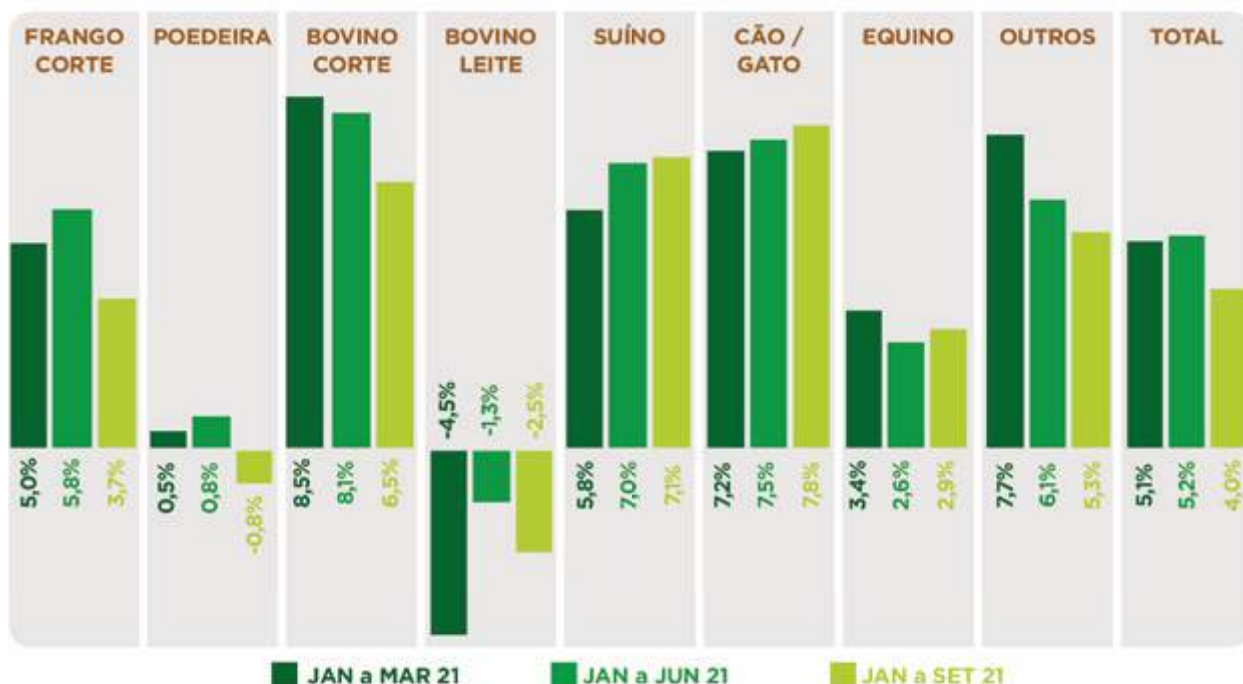
# Alimentação animal avança 4,5%

A produção total pode cravar 85 milhões de toneladas e 2022 promete



A produção brasileira de rações e sal animal registrou em 2021 um crescimento positivo e, de acordo com Arioaldo Zani, CEO do Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação Animal (Sindirações), “a estimativa é de avanço de até 4,5% e produção de 85 milhões de toneladas de alimentos, em resposta ao dinamismo da cadeia produtiva de proteína animal e também ao impulso do fenômeno da humanização dos pets”. O resultado confirma o bom desempenho do Agronegócio brasileiro e praticamente repete o desempenho de 2020, quando registrou crescimento de 5% e produção total de 81,5 milhões de toneladas. A suinocultura, por exemplo, deve alcançar recorde de exportações, principalmente por conta dos embarques para a China.

## PRODUÇÃO DE RAÇÃO 2021/2022 - VARIAÇÃO ACUMULADA



A avicultura de corte também alcançou promissor desempenho no atendimento à demanda externa, além da doméstica, enquanto a produção de ovos redundou crescimento marginal, ainda que sustentado pelo consumidor que optou por essa proteína animal mais ajustada ao seu orçamento financeiro. “Respectivamente, a contabilidade pode resultar incremento de 6%, 4% e até 1,5% nas rações para suínos, frangos de corte e poedeiras”, informou Zani.

De acordo com o Executivo do Sindirações, “as cadeias pecuárias de corte e leiteira enfrentaram os desafios do ano de maneira bastante distinta, apesar de ambas as atividades serem atingidas pelas péssimas condições de pastagens, custo proibitivo dos grãos, da suplementação mineral e dos concentrados e outros insumos indexados ao dólar”, diz. O confinador vislumbrou a arroba favorecida pelo efeito da paridade do preço pago pela carne bovina exportada, conseguiu compensar em boa medida o impacto da inflação do câmbio desvalorizado e assim investiu na suplementação mineral e na alimentação industrializada. “Por sua vez, a produção leiteira, com distribuição majoritariamente interna e despojada da receita dolarizada, padeceu bastante, inclusive por causa do esfriamento da demanda por lácteos em geral nas prateleiras do comércio varejista”, esclareceu o CEO. A previsão aponta para um avanço de 4% na alimentação de bovinos de corte e estabilidade no caso das rações para o rebanho leiteiro. Ainda segundo Zani, o convívio com os cães e gatos, ocorrência intensificada pelo recente isolamento social imposto pela pandemia, compeliu os respectivos tutores demandar mais alimentos comple-

tos e balanceados, cuja estimativa é ter incrementado 8% ao longo do ano.

A observação atenta ao desempenho da aquacultura brasileira revela o sucesso alcançado por essa atividade que, apesar de empreender mais recentemente, apresenta robusta demanda potencial por rações para peixes e camarões, alimentos industrializados que, na última década, cresceram à taxa de aproximadamente dois dígitos a cada ano, e que provavelmente somarão mais 7% em 2021. Zani arrematou: “As projeções mais otimistas permitem asseverar que, em 2022, as amenidades climáticas contribuirão na recomposição dos estoques globais e no razoável alívio nos preços dos cereais e oleaginosas, ainda que, no Brasil, os valores, pressionados pelo câmbio, continuarão posicionados em patamar superior ao historicamente praticado. A expectativa é de cenário bastante distinto daquele que sofreu as adversidades

**SINDIRAÇÕES**  
 # Fundado em 1953  
 # Reúne 140 associados 90% do mercado  
 # Sede em São Paulo  
 # É filiado à Asociación de las Industrias de Alimentación Animal de America Latina y Caribe (FEEDLATINA) e International Feed Industry Federation (IFIF)

que abateram as pastagens e a produtividade do milho da segunda safra passada e a preocupação com hipotética privação para abastecimento e cumprimento dos compromissos com a exportação, muito embora o setor deve manter constante vigilância diante da hipotética escassez de fertilizantes e defensivos”. **AR**

### PRODUÇÃO DE RAÇÃO (milhões tons)

SEGMENTO	JAN. A SET.			JAN. A DEZ.		
	2020*	2021**	%	2020*	2021**	%
AVES	30,9	31,8	3,0	41,4	42,9	3,7
FRANGOS CORTE	25,6	26,5	3,7	34,2	35,6	4,1
POEDEIRAS	5,28	5,24	-0,8	7,15	7,26	1,5
SUÍNOS	13,2	14,1	7,1	18,8	19,9	5,9
BOVINOS	9,1	9,3	1,8	11,9	12,2	2,3
LEITE	4,7	4,6	-2,5	6,4	6,44	0,0
CORTE	4,4	4,7	6,5	5,5	5,8	4,9
CÃES E GATOS	2,16	2,33	7,9	3,09	3,32	7,4
EQUINOS	0,46	0,48	3,0	0,62	0,63	2,1
AQUACULTURA	1,07	1,15	7,9	1,38	1,47	6,8
PEIXES	1,00	1,08	8,1	1,29	1,38	7,0
CAMARÕES	0,065	0,068	4,5	0,088	0,092	4,5
OUTROS	0,622	0,628	0,9	0,845	0,858	1,5
TOTAL RAÇÕES	57,5	59,8	4,0	78,0	81,2	4,1
SAL MINERAL	-	-	-	3,56	3,85	8,0
TOTAL GERAL	-	-	-	81,5	85,0	4,3

# É o fim do crédito rural subsidiado?



**N**otícias das últimas semanas sobre a paralisação da contratação de crédito rural utilizando recursos subsidiados vem mexendo com o mercado. Contudo, esta não é uma notícia necessariamente nova. Comunicados como esses vêm, de maneira cada vez mais recorrente, sendo transmitidos pelo governo como forma de anunciar algumas questões técnicas e outras mercadológicas. Situações que vêm ocorrendo no “mundo do crédito” já há alguns anos e que estão impactando de maneira representativa como os processos de financiamento das safras ocorrem hoje.

O fato é que, o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), foi criado na década de 60 como parte de uma política governamental, que visa financiar uma das importantes estratégias do nosso país: a de garantir segurança alimentar através da modernização e industrialização do campo. Essa modernização que vem sendo alcançada e projetada ao longo das últimas décadas depende

tanto dos sistemas produtivos agropecuários quanto dos sistemas financeiros que suportam o financiamento do agro. Este fenômeno vem causando consequências interessantes ao mercado, sendo uma das mais importantes, a viabilização da entrada de investidores privados visando substituir e/ou complementar os financiamentos rurais subsidiados pelo governo.

Durante quase 60 anos, as inovações tecnológicas no agronegócio têm sido constantes e suas relações com o financiamento são praticamente indissociáveis. Importante destacar o contexto que o SNCR foi criado, que sua participação não foi uniforme ao longo de todo esse período e que, talvez, seus dias estejam contados. É preciso ter calma! Ainda temos recursos subsidiados para as próximas safras, mas as mudanças estratégicas na matriz de financiamento do agronegócio brasileiro estão em pleno vapor, e o setor precisa se atentar e se preparar para isso.

Vale ainda recordar que nas décadas de 60 e 70, o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) cumpriu seu papel contribuindo para evolução da base tecnológica da produção agropecuária, com recursos suficientes e taxas de juros reais negativas, sempre pautadas pelos altos níveis de subsídios. Outro ponto que não se alterou desde então foi a alta participação de bancos públicos e cooperativos como os grandes credores do SNCR, fato que acaba sendo um dos principais motivos do desinteresse de bancos privados em financiar o setor.

Já nos anos 80 e 90, em função do cenário macroeconômico da época e necessidade de ajustes fiscais, ocorreu uma mudança de estratégia por parte do governo em relação ao crédito rural: foram reduzidas as linhas de financiamento por parte dos bancos públicos bem como os níveis de subsídios, tendo como resultado imediato menor disponibilidade de crédito e taxas de

juros mais altas, equiparando-se com as taxas de mercado. Como algumas das consequências destaca-se a criação de novas alternativas de financiamento, como a criação da Cédula de Produto Rural (CPR), que viabilizou o crescimento do financiamento de vendas a prazo por parte das indústrias de insumos, cooperativas e distribuidores. Parte das linhas de investimento suportadas pelo SNCR também foram substituídas por linhas de repasse do BNDES, com famílias e finalidades específicas. Outros programas como a Política de Garantias de Preços Mínimos (PGPM), o Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), além de um amplo programa de Renegociação de Dívidas também fizeram parte desse contexto.

A partir dos anos 2000, com estabilização da economia no Brasil e para acompanhar a crescente demanda do agronegócio por recursos, observa-se uma retomada e expansão do crédito rural, tanto pela volta dos subsídios quanto pela criação de novos instrumentos e novas linhas de financiamento para setor, que viabilizaram a expansão do crédito privado. Surgiu desse contexto uma das mais interessantes estruturas de financiamento dos sistemas agropecuários, que é a indústria de insumos, revendas e cooperativas agroindustriais atuando no papel dos bancos como financiadores do capital de giro da agropecuária.

Chegamos à situação atual, onde o financiamento em volumes suficientes e taxas de juros competitivas precisam suportar o crescimento constante do setor, conforme observado ao longo das últimas décadas. O modelo de crédito rural que, já demonstra sinais de cansaço e ineficiências desde a década de 1980, está sendo aos poucos direcionado a quem realmente necessita

desse recurso, em especial os pequenos produtores. Para os de maior porte e conseqüentemente com mais recursos para investir em sua profissionalização financeira, novas leis e políticas estão sendo criadas em um ambiente institucional mais favorável para expansão do financiamento privado com captação de recursos externos (sim, cada dia mais, o financiamento agrícola vindo de capital estrangeiro se torna uma realidade).

O redirecionamento de parte dos subsídios ao crédito rural para subvenção dos seguros agrícolas, por exemplo, faz parte das estratégias para atrair os investimentos privados para o setor. Os produtores e o setor já percebem a redução na oferta de crédito rural com taxas subsidiadas, e de linhas de investimento do BNDES.

Recursos privados para substituição desses financiamentos no curto prazo e para acompanhar o crescimento e expansão do agronegócio brasileiro existem, e já estão disponíveis, acessíveis para àqueles que consigam demonstrar para o investidor privado três coisas. A primeira é a correta quantificação do risco de sua atividade (caso do produtor) ou de seus recebíveis (caso dos fornecedores de insumos). A segunda é o correto cumprimento dos artigos estabelecidos nas legislações socioambientais, já que os recursos serão destinados apenas para propriedades que cumpram o chamado compliance legal, na prática, o ESG (sigla que define as ações e investimentos em âmbito social, ambiental e de governança). Por fim, o terceiro é a existência de mecanismos de mitigação de riscos, em especial, seguros agrícolas mais eficientes. Neste cenário, as novas metodologias e políticas de crédito, associadas com

novas tecnologias de decisão de créditos e gestão de riscos, viabilizam e proporcionam aceleração desta transformação na matriz de financiamento do agronegócio brasileiro.

Diante disto, é correto afirmar que o crédito rural subsidiado continuará existindo e cumprirá um papel diferente daquele para que foi criado, com um propósito de apoiar pequenos produtores e também aqueles cujo financiamento privado não tem apetite em operar. Para o restante da cadeia, a matriz de financiamento passará a ter uma participação muito maior de investidores privados, incluindo interessados internacionais. A captação desses recursos dependerá apenas da capacidade de entender e se adaptar a essas novas formas de acesso ao mercado de capitais. As revendas de insumos, cooperativas e indústrias do agro precisam estar preparadas para surfar esta nova onda e continuarem liderando o acesso do produtor a estes recursos financeiros, parte tão fundamental para o desenvolvimento do agronegócio nas últimas décadas e nas próximas que estão por vir!

AR



Luis Lapo, CRO da Traive

# Dez startups do Agro para ficar de olho em 2022!

Elas foram criticadas, chamadas de loucas ou com ideias erradas. E provaram que estavam no caminho certo.



**Renato Cesar Seraphim**

Seraphim.renatocesar@gmail.com

gifarmz, Solubio, Flexinterativa, Goflux, Grão Direto, Inovafarm, Safetrace, Se-edz, Terramagna e Traive. Todas elas, sem exceção, tiveram em 2021 seus negócios ampliados e acompanharam o crescimento do agronegócio.

Agora, para 2022, vou me arriscar novamente e citar as dez agtechs que eu mais acredito que irão brilhar em 2022. Escolher as 10 mais, em um ambiente onde temos 1.574 excelentes empresas e onde o Brasil se destaca no âmbito mundial, não foi uma tarefa fácil. Meus critérios foram bem simples: inovação do produto, ou seja, qual dor ele resolve para o agricultor - pecuarista, o quão simples é o processo de adoção (antes, dentro ou depois da porteira) e a qualidade das

Todo momento de fechamento de ano e início de outro é temporada para planejar o Ano Novo e fazer um fechamento do que se encerra. No ano passado, eu me atrevi a dar o meu olhar de executivo e de empreendedor e citei 13 startups do agro-

negócio, as famosas Agtechs, que eu acreditava que iriam brilhar em 2021. Em receitas, projeção e captação de recursos e de pessoas. Eu fiquei muito feliz em ver que a maioria das citadas tiveram esse sucesso. Empresas como Agristamp, Atomicagro, Bart Digital, Di-

O estudo foi divulgado em outubro pelo Economic Research Service, órgão do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA, na sigla em inglês).



Fonte: Ministry of Agriculture (MAPA)

pessoas envolvidas na gestão. Esse texto serve para que vocês possam conhecer um pouco mais sobre elas e fazer como eu, acompanhar o nível de crescimento e as entregas dessas para 2022.

O ano de 2021 foi um ano de grandes transformações no agronegócio e fomos reconhecidos como a agricultura mais competitiva e sustentável do mundo. Em um ranking com 187 países, estudo publicado em outubro passado pelo serviço de estudos econômicos do USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, na sigla em inglês), o Brasil liderou o crescimento da produtividade do mundo com taxas de crescimento em torno de 3.18% ao ano.

Grande parte desse dinamismo e dessa competitividade vem da nova geração, que está assumindo o comando do agronegócio brasileiro, segundo a última edição da pesquisa 'Hábitos do Produtor Rural', realizada pela Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio (ABMRA). A idade média dos produtores brasileiros em 2017 era de cerca de 46,5 anos, 3,1% menor do que o identificado no estudo anterior, realizado em 2013. Esse resultado foi impulsionado pelo aumento da presença de jovens de 20 anos a 35 anos, que saltou de 15% para 27%. Outro ponto que me chama a atenção é um outro estudo sobre digitalização no campo promovido pela GS1. Nessa pesquisa, que teve um foco em questões ambientais, sistema de gestão e de processos, ela mostra que a agricultura brasileira se encontra com um índice de 0,18 em uma escala que vai de 0 (Ausência de automação) a 1 (Digitalização Plena).

Alguns dados que me chamaram a atenção:

- 79% dos agricultores não utilizam sistemas alternativos de energia (oportuni-

dade para as empresas que fornecem energia solar, eólica etc.).

- 80% não possuem uma simples estação meteorológica.

- 63% ainda fazem a gestão de sua propriedade em planilhas de excel e 15% em anotações (oportunidades para empresas de softwares de Gestão, ERP, etc.).

- 67% das propriedades não possuem internet satisfatória (oportunidade para conectividade/5G).

- 80% não possuem 64% não possuem ou não tomam decisões com informações baseadas em imagens de satélite.

Todo esse dinamismo de nossa juventude na agricultura brasileira, e esse índice de digitalização, faz com que o ambiente para as startups seja muito fértil, o que dinamiza muito o ambiente de negócios e nos mostra as potencialidades e as oportunidades para as milhares de agtechs que surgem a cada dia, e reforça o meu pressentimento que algumas dessas serão os grandes unicórnios e consolidadores do futuro no setor do agronegócio. E tenho certeza de que algumas delas serão brasileiras.

As grandes empresas de tecnologia, na maioria dos casos, nasceram em garagens ou dentro das universidades, eu me arrisco a dizer que estamos vivendo esse mesmo movimento no setor das Agtechs. A minha pergunta de hoje é quem, a exemplo das 'Big 4', como conhecemos Alphabet (Google), Apple, Amazon e Facebook, serão as 'Big 4 Agtechs', ou seja, empresas que tinham uma ideia disruptiva e foram consolidando tecnologias e plataformas? Nesse ano, vou listar as minhas apostas, com os diferenciais que acredito estarem trazendo para o agronegócio brasileiro:

## IZAGRO

A Izagro tem como principal objetivo levar informações e conectar produtores com o mercado de uma forma escalável, ou seja, o de democratizar o

acesso as ferramentas digitais. Hoje, ela conta com quase 60 mil usuários em todo o Brasil, com uma área de quase oito milhões de hectares. Ela se propõe a ser a Zappos da agricultura, com um forte foco em captação de usuários, mapa de oportunidade, engajamento através de notificações e notícias, captura dessas oportunidades e efetividade de vendas, ou seja, levar o Lead diretamente até a efetivação da venda. O grande desafio será o de formar uma rede de consultores autônomos que levem a esse pequeno e médio agricultor produtos, serviços e crédito. O agricultor ganha uma rede de especialistas de fácil acesso e perto de sua região.

Site: [www.izagro.com.br](http://www.izagro.com.br)

## OPENEEN

Os Biodefensivos são o futuro do Agro e a openeen que ser a autoridade nesse segmento de transição para uma agricultura mais

consciente. O foco é o desenvolvimento e a distribuição de biofertilizantes e biodefensivos de base botânica para o setor agrícola. Toda produção vem de florestas própria, sendo a árvore de Neema grande protagonista, unindo toda a potência da natureza com tecnologia



de ponta para solucionar os desafios da agricultura, ampliando a produtividade de forma íntegra e integrada. O que me chama a atenção é o engajamento do time e o forte propósito, baseados em uma cultura organizacional sólida e inspiradora. O grande desafio é o de ganhar escala e reduzir a dependência do sistema de distribuição, ganhando força em vendas diretas e atuação em cooperativas, dando tração ao forte pipeline de biodefensivos que, por terem uma legislação mais rígida, irão requerer maiores investimentos nos assuntos regulatórios.

Site: [www.openeen.life](http://www.openeen.life)



#### **AEGRO**

Quando vejo que mais de 78% dos agricultores ainda fazem a gestão de sua propriedade por anotações em papel ou em planilhas excel, mais eu vejo as oportunidades para a Aegro, que, na minha opinião, tem um produto simples quando comparados a ERPs mais sofisticados, e com uma qualidade de time de gestão e de assistência técnica de excelente qualidade. Com esse aplicativo de gestão, o agricultor tem uma visão detalhada sobre a trajetória do seu recurso ao longo da safra, desde a compra de sementes até a venda da produção, através de indicadores reais que ajudam a monitorar e mensurar a qualidade do negócio. Presente no Brasil todo em mais de 4700 propriedades, já conta com mais de dois milhões de hectares assistidos. O grande desafio é escalar para mais agricultores e integrar algumas tecnologias para que o agricultor possa ter todas as soluções em um só lugar.

Site: [www.regrow.ag](http://www.regrow.ag)



#### **ALIARE**

Não sei se posso chamar a Aliare de Startup por seu tamanho e pela sua tração comercial, mas, se no ambiente de startups de tecnologia temos a as 'Big 4', a Aliare, ao lado da TOTVS, são as minhas fortes candidatas a ser uma das 'BIG 4' em agtechs. Ela é oriunda de três grandes empresas. O Grupo Siagri, focado no desenvolvimento de softwares para o agronegócio. A Datacoper, líder em CRM, e o BTG Pactual, que, através de seu Fundo de Impacto, busca fazer investimentos em companhias com alto potencial de retorno positivo. A Aliare torna-se a primeira plataforma de cooperação do agronegócio, conectando pessoas, ferramentas e empresas para transformar tempo em produtividade, unindo todos os aplicativos necessários no agronegócio em uma única plataforma.

Junto com isso, a Aliare possui uma incubadora para o agronegócio, onde já conta com seis startups trazendo mais inovações para essa total consolidação. A plataforma já nasce com mais de 52 mil usuários, atendendo quatro mil clientes.

O grande desafio da Aliare será consolidar as culturas de tantas soluções e empresas dentro de sua oferta.

Site: [www.aliare.co](http://www.aliare.co)

#### **6TH GRAIN BRAZIL**

A 6th Grain é uma empresa americana que viu no Brasil a sua grande oportunidade

de crescer. Com parcerias fortes na Europa com Syngenta e Basf, e na África com a fundação Melinda e Bill Gates, tem no entendimento dos algoritmos de alta precisão o desenvolvimento de modelos preditivos e que traz conhecimento em tempo real da produtividade e do monitoramento de pragas e doenças. A 6th Grain tem uma grande equipe de cientistas que atualmente inclui 12 PhDs, muitos deles com passagens anteriores com a NASA e um time de desenvolvedores com base na Rússia, terra dos melhores desenvolvedores de softwares do Mundo. Algumas parcerias sólidas, como a Sinagro, um dos distribuidores de insumos mais inovadores do Brasil, e recentemente com a Adubos Araguaia, em seus programas de relacionamento para a busca por alta produtividade. O seu principal produto é a curva ótima de produtividade, onde os agricultores podem, em tempo real, comparar a sua produtividade diária com produtividades anteriores. Ou até mesmo com os seus vizinhos, em uma assertividade muito maior do que outras ferramentas digitais existentes.

Site: [www.6gbrazil.com.br](http://www.6gbrazil.com.br)

#### **REGROW**

O mercado de carbono surgiu a partir da criação da 'Convenção das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas, durante a ECO-92, no Rio de Janeiro. Passados quase 30



anos, parece que agora ele mostra sinais de que irá crescer e o maior desafio será o de mensurar e monetizar o agricultor pelas práticas de uma agricultura mais sustentável e que possa ser capaz de alterar os rumos da mudança climática. O Brasil surge como forte candidato a esse mercado visto que somos grandes adotadores de práticas sustentáveis, como o plantio direto, que é capaz de absorver 300 kg de carbono a mais por hectare do que o plantio convencional, além de sermos capazes de produzir duas safras na mesma área plantada. A Regrow, com uma equipe multinacional de cientistas, agrônomos, engenheiros e desenvolvedores de software, tem a primeira plataforma digital a rentabilizar a agricultura através de um sistema único, mensurável, verificável e com a combinação da melhor agronomia da categoria com modelagem de solo e carbono.

Com monitoramento automatizado da saúde do solo e da cultura, possui três módulos, sendo o módulo de agronomia capaz de monitorar os estágios de crescimento da cultura, detectar o estresse dessa cultura e fazer as recomendações ideais de nutrientes. O módulo de Sustentabilidade ajuda a mapear as práticas de conservação em grandes áreas, mesmo de forma remota, e o módulo de carbono ajuda a quantificar o efeito da adoção de práticas de conservação nas lavouras, calculando as taxas de lixiviação de N<sub>2</sub>O e sequestro de carbono orgânico do solo (SOC). Só espero que todo o esforço por iniciativas para a redução na emissão de carbono não seja apenas mais um “blablabla” e efetivamente remunere empresas como a Regrow, que investiu em tecnologias para a correta mensuração, mas também para os agricultores que praticam efetivamente tais medidas de sustentabilidade.

Site: [www.regrow.ag](http://www.regrow.ag)



### **SARDRONES**

O uso de drone na agricultura brasileira está crescendo exponencialmente. Hoje, 27% dos agricultores já fazem algum tipo de operação com esse equipamento, seja para coletar imagens, racionalizar mapas, dispersão e plantio de sementes ou até mesmo para a aplicação de defensivos agrícolas. Pensando nesse mercado, a Sarsdrone é uma AGTECH de solução disruptiva, que promove um maior uso de CONTROLE BIOLÓGICO na agricultura e DISPERSÃO DE SEMENTES em Florestas através de Drones e Dispensers específicos. As grandes vantagens do uso de drones na agricultura é a maior flexibilidade de horário, podendo ser utilizado 24 horas por dia e aplicados no melhor horário, menor exposição a causas trabalhistas, uso em áreas com difícil acesso, além de melhorar a entrega dos produtos biológicos para os agricultores.

Contando com um time de agrônomos com passagens em diversas multinacionais e conhecimento de mercado, a SarsDrone tem um foco muito grande na cana de açúcar, por ser uma cultura que utiliza tradicionalmente o controle biológico com a Cotesia e otrichograma, onde atendem quase 200 mil hectares e rendimento de 400 a 700 hectares/dia. Outro destaque é o trabalho feito em florestas com o Governo do Estado de São Paulo para a dispersão de sementes de espécies locais para reflorestamento.

Site: [sardrones.com.br](http://sardrones.com.br)



### **PERFECT FLIGHT**

Fundada em São João da Boa Vista, interior de São Paulo, em 2015, pelos produtores rurais Kriss Corso e Josué Corso, a PerfectFlight tem o objetivo de criar um sistema para resolver as dores de produtores para gerenciar as pulverizações aéreas, através de relatórios de análises de pulverizações das aeronaves que realizam as aplicações.

O sistema foi construído em ambiente de nuvem (cloudcomputing), o que permite que ele seja executado em qualquer computador com acesso à internet. Com o software PerfectFlight, fica possível manter uma distância segura dos locais que devem ser preservados, evitando atingir lençóis freáticos e gerar uma série de problemas ambientais, como mortalidade da macrofauna e microfauna do solo e conseqüente contaminação de rios e lagos. Outra vantagem está relacionada à mitigação de riscos aos insetos polinizadores, principalmente as abelhas, já que garante margens de segurança para operação aero agrícola. Hoje, conta com mais de 8 milhões de hectares processado se possui o maior banco de dados de pulverização aérea do mundo, com um forte plano de expansão para outros países de vocação agrícola, como USA e Austrália.

Site: [www.perfectflight.com.br](http://www.perfectflight.com.br)



### **BIOME4ALL**

A saúde do solo deverá ser, em um curto espaço de tempo, uma das maiores preocupações do agricultor e pecuarista brasileiro. Se já não bastasse o fato de nossos solos serem pobres e ácidos, eles também são pobres quando falamos de microbiota. A técnica do plantio direto nos ajudou muito a melhorar esse fator, mas a Biome4all sai na frente ao trazer para o mercado uma tecnologia em bioinformática para interpretação genética desse solo. E que ajudará o agricultor na tomada de decisão. Para mim, isso é o perfeito uso da tecnologia e da ciência em favor da eficiência e da sustentabilidade.

O processo para a toma de decisão é relativamente simples.

Coleta de solo para uma amostra microbiana. Todo esse processo com rastreabilidade e guia de uso.

Decodificação da diversidade genética com técnicas de última geração para a identificação de fungos e Bactérias.

Análise dos dados: Taxonomia completa e funcionalidade da microbiota do solo.

Com todas essas informações em mão, o agricultor e o pecuarista podem cuidar da saúde do solo, obter melhores linhas de financiamento pela melhor responsabilidade ambiental, economia e redução do impacto ambiental devido à possibilidade de reduzir o uso de insumos químicos e aumento da produtividade.

Site: [www.biome4all.com.br](http://www.biome4all.com.br)



### **AGRIACORDO**

A Agriacordo é um marketplace com foco bem definido, pois visa atuar junto aos distribuidores de insumos do Brasil, ou seja, em um mercado alvo de R\$ 170 bilhões de reais, onde existem atualmente 6.415 empresas autorizadas a comercializar insumos. Em um mercado com algumas ineficiências, como margem de lucro baixa, a maioria dos produtos já 'comoditizados' e existir uma grande flutuação de preços entre regiões e cultivos, a Agriacordo se propõe a ser um conector das indústrias com esses distribuidores e cooperativas, e criar também um canal de comunicação entre estes, oferecendo total transparência nos preços praticados. Ligando a oferta e a demanda em um simples clique, os usuários têm acesso a preços, produtos e condições de todo o Brasil. Atuando somente com os insumos agrícolas como fertilizantes, defensivos, sementes e especialidades, o foco é somente em empresas B2B, e sem pretensões de ir para o consumidor final. Em quatro meses de operações, já conta com 148 empresas cadastradas, onde 77 já fizeram algum tipo de transação.

Site: [www.agriacordo.com.br](http://www.agriacordo.com.br)

O grande aprendizado para mim em toda essa prospecção é que, além de dar palpites, também estou liderando uma Agtech. Desde setembro, estou trabalhando para desenvolver a Valeourobiotec, onde queremos ser uma plataforma de tropicalização de Biosoluções para o Brasil. Várias empresas internacionais querem entrar no maior mercado de insumos agrícolas do mundo. E, muitas vezes, querem trazer as suas soluções desenvolvidas em agricultura de clima temperado para uma agricultura de clima tropical.

A Valeouro propõe-se a ser essa plataforma de conexão aberta entre essas empresas com universidades, distribuidores e agricultores. Com um pipeline de mais de 30 produtos, queremos, já em 2021, trazer cinco inovações para o mercado brasileiro.

Inovações essas que prometem ser um marco nessa tropicalização e, conseqüentemente, no maior uso e na melhora da consistência dos resultados para o agricultor com o uso dessas bio soluções. Tenho de confessar que não está sendo fácil, daí a minha admiração e a minha busca por conexões com essas agtechs. Mas, quanto mais eu conheço essas agtechs, mais confiante fico no sucesso delas. E o que eu tenho mais aprendido com alguns desses visionários e empreendedores que eu listei são:

Eles são apaixonados e acreditam muito nas ideias que eles criaram.

Não desistem, são obstinados.

Esforçam-se para levantar a barra diariamente. Muitas dessas empresas precisaram se reinventar e essa reinvenção não foi feita nos ciclos de planejamento, foram adaptando-se e reerguendo-se diariamente.

Eles tiveram que se levantar de críticas e de muitos que os chamaram de loucos ou que a ideia estava errada. E provaram a todo momento que essas pessoas estavam erradas.

O último, e não menos importante: eles souberam delegar e trouxeram pessoas ou sócios que agregassem ao negócio. O negócio não se sustenta por uma simples ideia ou por uma única pessoa.



# Ações afirmativas são aliadas na inclusão

Venda tradicional, digital, franquia, consolidação, desafios, moedas digitais, antecipação do crédito, garantia de pagamento. O céu é o limite na revenda do Brasil



Kwami Alfama é CEO da multinacional Tereos Amido & Adoçantes Brasil

Aos 19 anos, desembarquei no Brasil para estudar Engenharia Mecânica e lembro como se fosse ontem da inquietação que senti ao me deparar com a falta de diversidade no ambiente acadêmico brasileiro. Hoje, aos 46 anos, o incômodo ainda se faz presente, aumentando junto a cada degrau que subo em minha carreira. Enquanto homem negro, contrário as estatísticas fazendo parte dos ínfimos 4,7% de profissionais negros que ocupam altos postos hierárquicos, presidindo a multinacional Tereos Amido & Adoçantes Brasil.

Nós, negros, somos 56% da população brasileira e representamos as piores taxas em diversos cenários. É notório que a conta não fecha e precisamos impulsionar transformações por meio de oportunidades. Não podemos

esperar mais 20, 30 anos para que tenhamos representatividade no topo. Tenho muito orgulho da minha história, trajetória e de onde cheguei, mas não quero continuar sendo o único ou um dos poucos que conseguem chegar às altas posições de liderança. Não podemos continuar vivendo histórias de 'heróis'. A mudança deve começar agora, levando como premissas básicas diversidade, inclusão e equidade.

Acredito que ações transformadoras possam modificar o mundo e é com esse pensamento que visualizo as ações afirmativas nas empresas como uma ferramenta arbitrária às desigualdades. A efetiva e verdadeira inclusão passa não só pela contratação de pessoas de todos os perfis, mas por assegurar a proporcionalidade em todos os níveis hierárquicos,

principalmente nos níveis mais altos. Acho super importantes os programas para contratação de trainees e estagiários negros, mas são cargos iniciantes, o que significa que levariam cerca de uma década ou mais para que ocupem posições de liderança.

Aproveito minha ocupação como CEO para estimular mudanças e dar visibilidade a profissionais negros em suas infinitas competências, nas mais diversas áreas. Procurando abrir o debate sobre diversidade no mercado agro, desenvolvi, neste ano, um grupo de D&I na Tereos com foco no recorte de gênero e raça, onde discutimos pontos a melhorar dentro da companhia e estabeleci metas que refletem no bônus anual do time executivo. Porque, no final das contas, não dá para discutir diversidade sem diversidade. **AR**



# Quem ganha com a ilegalidade no campo?

Além de perda de arrecadação e faturamento, insumos agrícolas ilegais colocam em risco a segurança alimentar

Christian Lohbauer



**O** Brasil perdeu quase 300 bilhões de reais para o mercado ilegal, só em 2020. O dado é do Fórum Nacional Contra a Pirataria e a Ilegalidade e considera os prejuízos acumulados pelos 15 mais importantes setores industriais.

Infelizmente, o agronegócio faz parte dessa estatística.

Insumos agrícolas como defensivos, sementes, fertilizantes e medica-

mentos veterinários viraram alvo de quadrilhas que faturam bilhões com contrabando, falsificação e fabricação de produtos que não atendem às normas de segurança, eficácia ou de comercialização.

Para se ter ideia da dimensão desse mercado, no primeiro ano de atuação do Programa de Vigilância em Defesa Agropecuária para Fronteiras Internacionais (Vigifronteira) - criado no final de 2020 pelo governo federal para

combater o trânsito e o comércio irregular de animais, vegetais, produtos e insumos agropecuários nas áreas de fronteiras internacionais - foram apreendidas 1,2 mil toneladas de produtos irregulares e clandestinos.

Entre eles estão 209,25 toneladas de agrotóxicos, 174,89 toneladas de fertilizantes, 573,4 toneladas de sementes, 6.604 produtos veterinários e 149,51 toneladas de produtos alimentação animal.

No caso dos defensivos agrícolas, somente em dezembro de 2021, operações do Ministério da Agricultura, Ibama e das polícias federal e rodoviária, apreenderam quase 50 toneladas de produtos. A maior parte, fruto de contrabandos provenientes do Paraguai e da China.

Em outras ações, duas fábricas ilegais – que adulteravam produtos comerciais regulares e contrabandeados - foram fechadas. Tudo em um único mês.

### SUCESSO DO SETOR ATRAI A CRIMINALIDADE

O desempenho do agronegócio, que ganha cada vez mais importância para a economia nacional e impulsiona a comercialização de insumos, transformou o setor num objeto de desejo de quadrilhas especializadas em burlar a lei para lucrar com a venda de produtos que, apesar do preço atraente, fazem muito mais mal do que bem.

Por isso mesmo, os problemas de ilegalidade se concentram nos estados onde a agricultura é a base da economia.

Depois de anos de acompanhamento, o IDESF (Instituto de Desenvolvimento Econômico e Social de Fronteiras), produziu um perfil da ilegalidade no Brasil e um ranking nacional de apreensões de defensivos agrícolas. De acordo com dados coletados desde 2018, no primeiro trimestre de 2021, Mato Grosso do Sul liderava as estatísticas de volume de agroquímicos apreendidos, com 50,7 toneladas, ou 23,6% do total. Em seguida, vinham Minas Gerais, São Paulo, Paraná, Mato Grosso e Rio Grande do Sul.

Além de grandes produtores agrícolas, esses estados possuem, pelo menos

mais uma característica em comum: são fronteiriços e/ou comportam rede rodoviária importante para o escoamento.

A fiscalização é fundamental para impedir que esses produtos cheguem ao campo. Mesmo assim, segundo o IDESF, hoje, 30% das sementes, 25% dos defensivos químicos e 27% dos defensivos biológicos comercializados no país são ilegais.

### BOLA DE NEVE

É fácil entender por que a situação é preocupante. Defensivos contrabandeados, falsificados ou produzidos em desacordo com a lei não passam pelo crivo do rigoroso sistema regulatório brasileiro que avalia substâncias químicas e ativos biológicos antes de autorizar a comercialização e o uso. Da mesma forma, sementes sem procedência conhecida são produzidas sem seguir as regras impostas pelo Ministério da Agricultura.

Portanto, quem compra e utiliza produtos ilegais não tem qualquer garantia de que eles sejam seguros.

A primeira vítima, em geral, é o próprio agricultor. O emprego de insumos ilegais pode resultar em não controle de pragas e doenças, em baixa produtividade e, claro, em prejuízo econômico. E os riscos estão mais próximos do que se imagina.

Entre 2019 e 2020, um inseticida destinado ao controle de lagartas, especialmente na cultura da soja, liderou os casos de apreensão de contrabando. O produto tem uso autorizado no Brasil, desde que as formulações tenham concentração máxima de 5% do princípio ativo. No entanto, lotes desse inseticida contrabandeados e apreendidos no país continham formulações com 36% do princípio ativo.

É sempre bom lembrar que agroquímicos e biodefensivos ilegais podem contaminar o solo e a água trazendo impactos brutais para o meio ambiente. Entre eles, mortandade de peixes e aves.

E, sem os devidos estudos, análises e testes, não há como saber quais os reais impactos para a saúde humana. Sementes sem certificação de qualidade também representam riscos potenciais para toda a agricultura nacional já que, além de não garantirem boas produtividades, ainda podem introduzir pragas e doenças que não existem no Brasil.

Em resumo, ilegalidade é como a bola de neve que vai crescendo à medida em que rola.

Além de possibilitar a contaminação ambiental e de alimentos por substâncias desconhecidas ou até proibidas, prejudicando a saúde humana, pode resultar em perda de mercado para produtos brasileiros exportados para outros países.

Um mal que pode ser evitado!

AR



Christian Lohbauer é cientista político e presidente-executivo da CropLife Brasil.

# Feres Soubhia, uma Alvorada sem fim!

Aposta no Brasil, no trabalho e na saúde. Um depoimento do empresário nascido no interior de São Paulo e que revolucionou a Distribuição no Centro Oeste e Norte do país, venceu a Covid-19 e segue investindo sem parar



**D** Nada foi marcado ou combinado para a nossa primeira REVISTA AGROREVENDA de 2022. Inicialmente, era uma entrevista do programa 'Fala Carlão', comandando pelo Carlão da Publique, o Agro Presidente do Grupo Publique, dentro da série 'Fim de ano Especial Biogénesis Bagó', que foi exibida em duas semanas do fim do ano passado, para tratar da saga vivida desde 2018 por uma das gigantes da Medicina Veterinária do Brasil. Uma conversa com Feres Soubhia, fundador do Grupo Alvorada, parceiro da Biogénesis e uma das maiores redes de distribuição de insumos agropecuários e para animais de companhia do Brasil. E

um grande amigo do Carlão e parceiro das antigas da Plataforma AgroRevenda. Feres nasceu em Tupi Paulista (SP) e o comércio e a produção rural sempre estiveram presentes na rotina da família. Graduado em Engenharia no Centro Universitário FEI, de São Bernardo do Campo (SP), em 1982, iniciou uma trajetória empreendedora no ramo varejista em agosto de 1986, em Dourados, interior de Mato Grosso do Sul, quando abriu a primeira loja da Alvorada. O sonho ambicioso dele mirava ter quatro filiais. Quando atingiu esse número, o sonho passou a 15 lojas. Hoje, são quase quarenta e a meta foi levada a duzentas filiais abertas até 2030, atendendo todo o território nacional.

No meio deste caminho vitorioso, houve suor, ousadia, problemas com o sobe-desce da economia nacional. E os episódios mais dramáticos, quando Feres foi contaminado pelo vírus da Covid-19 e perdeu amigos por causa da pandemia. No fim de 2021, Feres conversou com Carlão sobre o salto tecnológico do Agro, a vitória sobre a doença e todos os planos que vem tocando e pretende implementar no Grupo Alvorada nos próximos oito anos. Um show de otimismo, fé no futuro, espírito empreendedor e confiança nas equipes de trabalho. Acompanhe os melhores momentos:

"Estamos bastante animados com o Agro. Infelizmente, ainda, neste período de pandemia. Mas não podemos parar. Eu acabei pegando a Covid-19. De início, sem sintomas, mas depois de uma semana, de um dia para o outro, a situação piorou bastante. Tive que ir a São Paulo, fiquei internado durante quase um mês, e entubado doze dias seguidos. Foi uma experiência terrível".

"Essa é uma doença traiçoeira. Cada organismo reage de uma maneira. E acabei perdendo muitos amigos. A pandemia chegou para antecipar a ida de muitas pessoas que hoje poderiam estar somando, com a sabedoria deles. É um período triste, mas, como sou otimista, penso que a situação está melhorando, aos poucos".



“O importante em nosso segmento é construirmos confiança entre todas as partes, com todos os bons parceiros. São inúmeras empresas de porte no Agro brasileiro, todas muito confiantes e competentes.”

**Feres Soubhia,**  
Fundador do Grupo Alvorada

“Fundamos nosso negócio em 1986, em Dourados (MS). A ideia era entrar em uma atividade duradoura, que se perpetuasse e tivesse um crescimento significativo. Mas eu não imaginava que chegaríamos ao patamar que atingimos. O negócio foi tomando força, o agronegócio saltou de nível, os investimentos que os pecuaristas tiveram que fazer com o tempo tomou corpo, aumentando o volume de dinheiro. E conseguimos expandir. Quem poderia imaginar, 35 anos atrás, que íamos ter mais de vinte milhões de protocolos de IATF (Inseminação Artificial em Tempo Fixo), fazer plantio direto, agir com genética, soja e milho transgênicos. Tudo o que era necessário para o agricultor e o pecuarista investirem no negócio deles para terem um resultado melhor”.

“Há trinta anos, se alguém falasse que ia matar um boi com vinte meses e 18 arrobas, eu iria rir. A gente comprava boi de três anos para engordar. O negócio tomou uma grande importância porque cresce demais, a coisa caminhou para podermos fazer negócios a médio e longo prazos. Depois de onze anos, a Alvorada entrou no Agro, em Rondônia e Goiás”.

“Quando o Carlão veio pela primeira vez a Mato Grosso do Sul, em 1986, para um leilão em Ponta Porã, viu áreas com campo nativo, barba de bode. Hoje, a região é a maior no cultivo de soja no Estado. Foi o ano em que fundei a Alvorada. E concordo com a ideia de que se compararmos o nível tecnológico do Agronegócio com uma prova da Fórmula 1, ainda estamos na volta de aquecimento dos pneus”.

“A evolução do Agro é muito grande. Estamos identificando pragas e passando herbicidas com drones, aperfeiçoando os levantamentos com satélites. Hoje, a Alvorada está na Região Centro Norte

e queremos expandir para São Paulo e Minas Gerais, Região Leste e aumentar o raio de ação no Centro Norte. No ano passado, resolvemos separar a parte de Distribuição, Atacado, da parte de Varejo, e fundamos a Aurora. A Alvorada tem hoje 34 lojas e sete unidades Aurora com Centro de distribuição. Também estamos montando um CD em Campo Grande para redistribuição, além de uma fábrica de nutrição e compra de grãos para fazermos o barter. E ainda projetamos entrada na Nutrição, com três ou quatro indústrias, para ter logística necessária e atender melhor ainda os nossos clientes”.

“Conseguimos crescer 27% em 2020, no primeiro ano da pandemia. E mais ainda, 55%, em 2021. Porém, temos necessidade de nos preparar ainda mais. Caso contrário, seremos atropelados pelo próprio negócio. O investimento tem que ser feito dentro do próprio negócio. Reinvestimos tudo. E, logicamente, em nossa equipe de mais de 700 colaboradores. Dando as melhores condições para eles em todas

as cidades onde estão produzindo, para poderem realizar as tarefas da melhor maneira possível. Assim, o grupo vem crescendo bem e solidamente”.

“Entramos no mercado pet há dois anos, com a loja conceito OutPet, numa área de 1.800 m<sup>2</sup>. Iniciamos a Alvorada Digital no fim do ano passado, comércio eletrônico com B2B e agora B2C. Transação com Distribuição, Aurora e depois o Varejo. Não podemos ficar para trás. Temos várias parcerias de peso, vendas on-line, além de partirmos para o nosso Marketplace. Vamos entrar no mercado de cabeça”.

“Procuramos realizar um trabalho conjunto, criar empatia enorme entre diretores, gerentes e coordenadores. Não tem como dar errado estar no mercado ao lado de fornecedores competentes. Logo, vamos abraçar o Agro totalmente daqui para frente. Verticalização total. E uma aposta sem fim nas equipes”.



# A moderna agricultura é complexa

O produtor deve buscar constantemente aprimorar a sua capacidade de fazer gestão

Fernando Mendes Lamas - Pesquisador da Embrapa Agropecuária Oeste



**A** cada safra que se inicia, novos e maiores desafios são impostos àqueles que produzem grão, fibra e energia. Os novos desafios exigem muita habilidade sob as óticas estratégica, tática e operacional. Consideremos alguns exemplos: bem no início da sa-

fra, quando o produtor pensa que está devidamente preparado, um fornecedor, que lhe vendera algum produto com seis meses de antecedência ao uso, cancela o pedido em momento próximo àquele em que seria necessária a utilização. O que fazer? O produtor vende par-

te da safra bem antes da colheita, em alguns casos antes da semeadura. Na hora da colheita, o preço de mercado é bem superior àquele que ele comercializou. O que fazer? Esses são apenas alguns exemplos de desafios que o produtor tem que superar, mas ainda exis-



tem muitos outros. De todo o fertilizante utilizado na agricultura brasileira, o Brasil importa algo próximo a 84%. De acordo com a Associação Internacional de Fertilizantes (dados publicados em <https://bit.ly/3cTxrAh>), o Brasil importa 95%, 80% e 55% dos fertilizantes potássicos,

nitrogenados e fosfatados, respectivamente. Os fertilizantes, de uma maneira geral, têm elevada participação nos custos de produção das principais culturas, de 20 a 30%. Essa dependência deixa o Brasil de certa forma com elevado grau de vulnerabilidade.

Para que possamos produzir de forma competitiva, os fertilizantes são muito importantes e até indispensáveis. São muitas as cultivares de soja, de algodão e híbridos de milho disponíveis no mercado. Qual ou quais utilizar? Vai depender da região, do sistema de produção, do tipo de solo, etc. Como decidir? Todas apresentam pontos positivos e negativos. Enfim, o produtor precisa estar muito bem-informado para que ele possa tomar suas diversas decisões. A moderna agricultura possui uma série de “facilidades”, no entanto, é preciso analisar com profundidade todas as ferramentas disponíveis. Os custos de produção estão cada vez mais elevados. Melhorar a eficiência no uso dos insumos agrícolas (fertilizantes, sementes, inseticidas, fungicidas e herbicidas), constitui estratégia fundamental para a sustentabilidade da atividade.

Quando se utilizam adequadamente plantas de cobertura, entre outros benefícios, estas auxiliam no controle de plantas daninhas e, conseqüentemente, reduzem os gastos com herbicidas e minimizam a competição com a espécie cultivada. Plantas de cobertura também contribuem para melhoria dos aspectos físicos, químicos e biológicos do solo, o que melhora a eficiência dos fertilizantes. Este seria apenas um exemplo, existem diversos outros, tais como o clima, fator que interfere de forma significativa na quantidade e na qualidade do produto. Otimizar as práticas agrícolas de modo a minimizar os efeitos adversos do clima é uma estratégia fundamental.

Os preços de venda dos principais produtos agrícolas (soja, milho, algodão, mandioca e feijão) estão relativamente elevados. Existe uma forte pressão de demanda, especialmente pelo mercado externo, para soja, milho, algodão e carnes. O caso dos preços da mandioca e do feijão se deve muito à redução da área cultivada e aos efeitos negativos das geadas de junho – julho, e do longo período de seca. Embora os preços dos produtos agrícolas estejam relativamente altos, a relação de troca entre produtos e insumos está menos favorável ao produtor. De acordo com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), em Cascavel, no Paraná, em janeiro de 2021, eram necessárias 15,17 sacas de soja para comprar uma tonelada de Cloreto de Potássio. Em maio de 2021, eram 19,1 sacas. Em Sorriso, Mato Grosso, a relação passou de 16,7 para 20 sacas de soja por tonelada de Cloreto de Potássio mesmo período.

Para muitos, pode parecer que o processo de produção agrícola está se tornando mais simples. No entanto, todo o processo de produção depende muito de tecnologia, capacidade gerencial e sintonia com o mercado comprador dos produtos agrícolas e vendedor de insumos, máquinas e implementos. O produtor deve buscar constantemente aprimorar a sua capacidade de fazer gestão. Estar fortemente assessorado por uma boa assistência técnica é fundamental para o êxito do empreendimento. Resumindo, a agricultura moderna é fortemente influenciada por diversos fatores, muitos dos quais os produtores não têm qualquer controle sobre os mesmos. Outros, sim. Ter o máximo de controle sobre os fatores controláveis é uma exigência indelegável. **AR**

# SuperAgro 2022 é vitrine de inovações

Evento realizado em Londrina (PR) atraiu mais de 4,5 mil pessoas e apresentou novas tecnologias para o campo. Presença das mulheres foi destaque



Feira recebeu produtores de 16 estados e mostrou novidades em técnicas, tecnologias, máquinas e implementos

A sétima edição do SuperAgro, evento técnico e de negócios realizado pela plataforma AgroGalaxy dos dias 18 a 21 de janeiro, em Londrina (PR), atraiu mais de 4,5 mil visitantes e reuniu mais de 60 expositores nas áreas de sementes de soja, milho e trigo, fertilizantes, especialidades, fertilizantes, insumos biológicos, maquinários, implementos e serviços. Foram quatro dias de atividades intensas no campo de testes montado no CTA (Centro Tecnológico AgroGalaxy), localizado na zona sul de Londrina.

Segundo levantamento da organização, mais de mil mulheres visitaram a feira, que criou este ano um espaço e uma agenda voltada diretamente para o público feminino. Visitantes de 16 estados brasileiros foram ao

SuperAgro, oriundos de 177 municípios diferentes. Os resultados econômicos da feira serão conhecidos nas primeiras semanas de fevereiro, quando se encerrar o período de comercialização pós-evento.

O CEO do AgroGalaxy, Welles Pascoal, definiu a feira como um sucesso. Ele destaca a grande parceria com os fornecedores e a organização do evento foram pontos de destaque. “Esse evento é competitivo com qualquer outro evento agro que já tive a oportunidade de ver no Brasil e no exterior”, observa. “O agricultor pôde ver aqui o resultado de todo o ano de trabalho nosso, do que nós buscamos de tecnologia com fornecedores, adaptamos essa evolução à condição do nosso produtor para que ele possa transformar o seu negócio.”

O SuperAgro, acrescenta Welles, é uma prova de que o AgroGalaxy foca em fazer a diferença primeiramente para o agricultor. “Nós podemos desenvolver tecnologia e oferecer aos agricultores para que eles tenham melhor produtividade e não tenham necessidade de abrir novas áreas. Eles podem explorar melhor a área que têm.” A disponibilidade de tecnologia hoje, seja fertilizante, sementes, agroquímicos, especialidades ou biológicos, é tão grande que permite ao produtor elevar a produtividade e explorar melhor um patrimônio que tem e que é caríssimo, que é o ativo investido em terra. E essa exploração combina altos níveis de produção com preservação do ambiente e sustentabilidade.



Welles Pascoal: tecnologia para que o agricultor tenha melhor produtividade e não precise abrir novas áreas



Gustavo Calderon: negociação com fornecedores para oferecer aos agricultores as melhores condições anterior.

O diretor de Marketing do AgroGalaxy, Gustavo Calderon, acrescenta que a feira é uma referência em fechamento de negócios. Diante da elevação dos preços principalmente de insumos e fertilizantes, a companhia fez um alinhamento muito forte com seus fornecedores, para levar para a feira condições excepcionais e a tecnologia necessárias aos agricultores. Assim, os produtores puderam fechar aquisições de produtos e trocas de maquinários, que são fundamentais para eles terem melhor rentabilidade durante o ano. “Esse é um evento pensado o ano todo para que a gente tenha aqui essas condições especiais e toda a tecnologia que está aqui disponível.”

A feira reuniu, entre as várias inovações, muitas novidades sobre bioinsumos, que é uma área que tem crescido muito no país, além de novas tecnologias e metodologias de aplicação de produtos. “Para se ter uma ideia, tivemos no evento produtos que induzem a fotossíntese mesmo à noite”, ilustra Calderon.

A proposta do evento é reunir uma gama de produtos e serviços que dão suporte às decisões importantes do agricultor, para ele poder escolher o que quer de uma maneira mais segura. “A gente cuida muito para trazer os melhores produtos, as melhores tecnologias e as melhores condições durante a feira”, resume Calderon.

Os parceiros das AgroGalaxy ressaltaram a importância do evento. O diretor de Negócios da Basf, Cassio Kirchner, afirmou que o SuperAgro é um espaço estratégico para a empresa. “Só nessa área de atuação da AgroGalaxy que tem Londrina como base são cerca de 20 mil agricultores. Nós não temos condições de atender diretamente esses 20 mil produtores e precisamos de um canal de acesso de alta confiabilidade. O AgroGalaxy nos proporciona isso”, explica Kirchner.

Thiago Borges, especialista das Bayer Crop Science, destaca que o evento atua como vitrine para as soluções desenvolvidas pela companhia. “Como empresa de desenvolvimento de novas tecnologias, estamos trazendo todo o nosso pipeline de inovações para apresentar ao mercado”, afirma Borges.

## DIVIDINDO CONHECIMENTO

Um ponto forte na agenda do SuperAgro 2022 foram as palestras. Foram mais de dez palestras técnicas abordando temas como agro para mulheres, ESG e agricultura regenerativa, além das atividades desenvolvidas nos estandes e nos campos de experimento pelos expositores parceiros. Uma soma de conhecimento muito grande foi transmitida aos visitantes durante os quatro dias do evento, sejam informações técnicas, tecnológicas ou de mercado, assim como experiências de vida.



Natália Carvalho: mulheres inspiradoras mostraram suas histórias na feira

Um tema em especial recebeu atenção diferenciada na feira, as mulheres no agro. Um estande próprio foi criado para as palestras e atividades que envolvem a mulher e o campo. Uma sequência de palestras ocupou o Espaço Mulher. Entre as palestrantes estavam as líderes do programa “Conexão Mulheres no Agro”, da Bayer, Ana Rabelo, Natália Carvalho e Leandra Brustolin. No local, cerca de 50 mulheres, a maioria produtoras rurais, assistiam com atenção e emoção.



Leandra Brustolin: mulheres inspiradoras mostraram suas histórias na feira

Leandra é gerente comercial das sementes Dekalb para o Rio Grande do Sul e uma das líderes da Bayer. Além de atuar na multinacional e ser mãe, ela é empreendedora no e-commerce e produtora rural, junto com o marido. O Conexão Mulheres, diz Leandra, foi criado há cerca de um ano com o objetivo de valorizar e impulsionar mulheres no agro, tanto aquelas que atuam na empresa quanto as que estão inseridas no agro e as envolvidas nas atividades do setor.

Mesmo com a situação gerada pela pandemia, diz ela, a Bayer tem um compromisso muito grande com a inclusão e a diversidade, e as mulheres são uma parte muito importante nesse cenário. Por isso o projeto foi lançado em janeiro de 2021, numa das fases mais agudas da pandemia. Essa convicção foi a tônica da palestra dela. “Você não pode ter limitação nenhuma sobre o que você pode fazer. Tenha a certeza de que você vai encontrar o seu lugar”, enfatizou Leandra, falando diretamente às produtoras presentes.

Natália Carvalho chamou a atenção para o fato de as mulheres terem avançado muito no meio agro, mesmo tendo que conciliar as diferentes



Circuitos realizados pela AgroGalaxy e pelos parceiros: demonstração de resultados dos novos produtos

responsabilidades que têm. “É importante celebrar. Não é corriqueiro o que fazemos”, afirmou, ressaltando que há ainda muito o que a mulher conquistar no setor produtivo.

A Bayer assumiu o compromisso de até 2030 ter 50% dos cargos de liderança ocupado por mulheres. A gerente de Gente e Gestão no Agrogalaxy, Vanessa Baggio Palma, acrescentou que a plataforma compartilha com a Bayer valores como o empoderamento das mulheres. Tanto que tem hoje duas mulheres no Conselho de Administração da companhia.

Outra palestra muito concorrida teve como protagonista Sônia Bonato, reconhecida nacionalmente como exemplo de empreendedorismo e competência em gestão agropecuária. Ela comanda a Fazenda Palmeira, em Ipameri, Goiás, com 154 hectares. “Viemos mostrar um pouco dos resultados que nós mulheres que trabalhamos na agricultura, dentro da porteira, temos em nossas propriedades. Mostrar para outras mulheres que temos essa capacidade dentro de nós, despertar para que todas façam esse trabalho, estejam junto com os

pais, o marido, o filho, o sócio das propriedades rurais, trabalhando junto e produzindo o que há de melhor, que é o alimento”, afirma.

Assim como as outras palestrantes, Sônia Bonato participou com a missão de ser uma figura inspiradora para o público feminino. Para ela, as mulheres devem participar e fazer parte do centro de decisões da atividade agropecuária e para isso precisam se inserir. “É uma coisa muito séria você fazer parte daquele sistema e não entendê-lo. Todas temos essa capacidade, de saber, de entender e trabalhar nisso, dentro ou fora da porteira. Procure aprender, procure conhecer a propriedade, conhecer a empresa da qual seu marido, seu pai, seu irmão ou até mesmo você faz parte. Agora, depende de nós querer aprofundar ou não esses conhecimentos. E não é difícil não. Tem que ter vontade. Tudo a que você se propõe a fazer, vai ter desafio, em qualquer setor. Mas para vencer desafio é preciso enfrentar. Não é fácil, mas a gente sempre vence.”

Na fazenda da família, moram ela e o marido, que cuida da parte técnica das atividades. Ela é responsável pela gestão da propriedade e da parte financeira do negócio.



Sônia Bonato: mulheres inspiradoras mostraram suas histórias na feira



Charton Locks: posicionar nosso agronegócio mundo afora como realmente um setor sustentável

## EU PRODUZO CERTO

O engenheiro ambiental Charton Locks, diretor de Operações da Produzindo Certo, falou sobre a plataforma criada no Brasil Central a partir da ONG Aliança da Terra, formada para dar assistência técnica em sustentabilidade para propriedades rurais. O conceito chave da plataforma é mostrar ao país e ao mundo o que o agro brasileiro vem trabalhando em termos de preservação, com práticas sustentáveis e ações assertivas pouco reconhecidas.

A Produzindo Certo lançou o movimento “Eu Produzo Certo”, que tem exatamente esse objetivo. O agro brasileiro, afirma Locks, já pratica muito a sustentabilidade. “O que queremos é que esses produtores que adotam boas práticas as divulguem e inspirem outros a adotá-las também. Trazendo mais empresas e produtores para esse movimento, conseguimos posicionar nosso agronegócio mundo afora como realmente um setor sustentável. A gente precisa mostrar a nossa voz.”

Para demonstrar que estão fazendo a coisa certa, os produtores precisam reunir informações, medir o quanto emitem de carbono, preservam a água, estocam carbono e protegem a biodiversidade. Esses números, afirma Locks, vão falar pela fazenda para aquela parcela da sociedade que não conhece o campo de fato. “A gente precisa melhorar o discurso”, resume.

Ele afirma que é preciso empoderar o produtor, para que ele consiga mostrar para a sociedade o quanto ele faz certo. “Corrigir os detalhes em casa, continuar sempre atento às tendências e às melhores formas de produzir comida, fibras e energia. Dessa maneira, você consegue ter uma agropecuária que vai se perenizar e que vai parar de ser taxada de vilã do meio ambiente.”



Campos de testes no SuperAgro, um cardápio de novos recursos disponíveis aos produtores

## GESTÃO DO NEGÓCIO

O CEO da AgroGalaxy reforça que o maior compromisso da plataforma é com o agricultor. “Ele pode esperar que não vamos ser simplesmente uma revenda de insumos. Seremos uma empresa que vai acompanhá-lo no dia a dia, entender suas necessidades e buscaremos nos adaptar à realidade de cada agricultor”, diz Welles.

“Todo o trabalho que fazemos com os parceiros que estão aqui no evento, nesses estandes todos, é para levar conhecimento e inovação ao agricultor de forma diferenciada. É fazer com que nosso agricultor tenha opções e consiga produzir a um custo muito competitivo. Esse vai ser o desafio dos próximos anos”, argumenta. “Não sabemos quanto tempo teremos taxa de câmbio e preços de commodities ajudando. No momento em que isso começar a inverter, o agricultor tem que ter opções de como gerir o negócio dele.”



Circuitos realizados pela AgroGalaxy e pelos parceiros: demonstração de resultados dos novos produtos

# Ourofino Agrociência reforça portfólio e traz novidades adaptadas à agricultura brasileira

Investimento em pesquisas e parcerias são algumas das estratégias da companhia para os constantes lançamentos



Leonardo Araújo, diretor de Marketing, P&D e PDI da Ourofino Agrociência.

Com pouco mais de uma década, a Ourofino Agrociência inicia o ano com importantes novidades. Isso só é possível graças a anos de investimentos em pesquisa e desenvolvimento e fortalecimento de parcerias e processos.

A companhia possui DNA inovador, o qual foi reafirmado em 2017, com a criação do novo propósito: Reimaginar a Agricultura Brasileira. Além disso, em 2019, os horizontes foram ampliados com a entrada das novas sócias ISK e Mitsui, empresas japonesas que trouxera-

mainda mais possibilidades, tanto para a Ourofino como para o país.

“Com base nesse propósito e parcerias sólidas, trabalhamos para oferecer inovações, seja com produtos, serviços ou tecnologias que contribuam para manter o progresso e a liderança do país em produção de alimentos”, destaca Leonardo Araújo, diretor de Marketing, P&D e PDI da companhia.

Como exemplo dessas novidades, a empresa destaca o Goemon, primeira molécula sob patente da companhia fruto da parceria com ISK e o Pontual,

novo Produto Reimaginado e primeiro fungicida do portfólio para ferrugem-asiática (Phakopsorapachyrhizi).

Além desses, outros dois de grande relevância foram lançados em 2021: Vivantha, de aplicação foliar, e Ímpar BR para tratamento de sementes. Ambas as soluções foram desenvolvidas para o controle de pragas sugadoras em culturas diferentes. “Outras novidades estão por vir em um futuro muito próximo e os nossos clientes e parceiros poderão continuar contando sempre com a Ourofino Agrociência”, complementa Araújo. **AR**



27ª FEIRA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA AGRÍCOLA EM AÇÃO



*no desenvolvimento do agro*

25 A 29  
ABRIL 2022

DAS 8H ÀS 18H – RIBEIRÃO PRETO - SP - BRASIL



AGRISHOW.COM.BR



Realizadores



ABIMAQ



Promoção & Organização



SEMENTES



SÉRIE **GOLD** +  
MATSUDA®

SEMENTES **SÉRIE GOLD +**

A nova geração de Sementes Incrustadas, utiliza novos materiais de revestimento e polímeros. Esta nova tecnologia foi intensamente testada e proporciona:

- + *Plantabilidade*
- + *Resistência à impactos*
- + *Fluidez*
- + *Eficiência*
- + *Acabamento*

(18) 3226 2000 - SP | (35) 3539 1800 - MG  
Saiba mais: [www.matsuda.com.br](http://www.matsuda.com.br)

 **MATSUDA**®  
LANÇAMENTO



DESDE 1940  
  
**MATSUDA**®

# FALANDO *de* *Bichos*

Nº 09  
AR92

TUDO DE PET. TUDO DE BOM.



# Embrapa disponibiliza guia SOBRE PRODUÇÃO DE PEIXES ORNAMENTAIS



Uma atividade que caiu no gosto do brasileiro há um bom tempo, mas sobre a qual ainda não existiam muitas informações técnicas organizadas e sistematizadas. De forma genérica, assim pode ser citada a piscicultura ornamental no país. Para começar a mudar esse cenário, a Embrapa está lançando o primeiro volume do livro Peixes Ornamentais no Brasil. Dessa vez, o foco é em mercado, legislação, sistemas de produção e sanidade.

Os editores técnicos são os pesquisadores Fabrício Rezende, da Embrapa Pesca e Aquicultura (Palmas-TO), e Rodrigo Fujimoto, da Embrapa Tabuleiros Costeiros (Aracaju-SE). “Com apoio de especialistas de renome nacional, traçamos a meta de elaborar um material técnico organizado que trouxesse experiências práticas de forma abrangente para atender a uma demanda recorrente do setor de peixes ornamentais e aquariofilia. A publicação em formato de e-book gratuito foi pensada para dar

maior capilaridade e facilitar o acesso aos potenciais empreendedores, técnicos e interessados na temática a partir de um clique”, contextualiza Fabrício.

A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) divulgou levantamento sobre a população de pets no Brasil e no mundo. Os dados indicam que, no país, eram 18 milhões de peixes nesse segmento. Atrás de: gatos, com 22,1 milhões; aves, com 37,2 milhões; e cães, com 52,2 milhões de animais. Naquele ano, no mundo haviam 655,8 milhões de peixes no segmento de pets, sendo a espécie mais criada como animal de estimação. No Brasil, o principal polo de piscicultura ornamental é a Zona da Mata mineira.

Fabrcio traça o seguinte panorama: "o setor de peixes ornamentais e aquarioria vem crescendo no Brasil desde os anos 1990 e vem sendo acompanhado pela profissionalização dos piscicultores que utilizam técnicas cada vez mais eficientes e incrementam qualidade ao peixe comercializado". Segundo ele, "os piscicultores com maior experiência e tecnificação dos sistemas de produção conseguem disponibilizar novidades ao mercado de aquarioria a custos cada vez mais competitivos. A atividade exige piscicultores com forte senso de observação, que por terem espírito de empreendedor conseguem, de forma empírica, aprimorar as técnicas produtivas e realizar a seleção de padrões interessantes para o mercado".

O livro que está sendo lançado tem 300 páginas e divide-se em quatro capítulos: O comércio de organismos aquáticos ornamentais; Legislação brasileira aplicada à aquicultura e comercialização; Sistemas e infraestrutura de produção; Sanidade. Ao todo, são 18 autores de diversas instituições, como universidades do Brasil e do exterior e representantes do setor privado.

Sanidade: Com edição do pesquisador Rodrigo Fujimoto, o capítulo sobre sanidade tem a participação de Marcos Tavares-Dias, Fabiana Pilarski, Patricia Oliveira Maciel, Kátina Roubledakis, Maurício Laterça Martins e Pedro Henrique de Oliveira Viadanna e traz ampla caracterização das principais doenças que causam impactos relevantes na produção de peixes ornamentais no Brasil.

De acordo com os autores, a maioria das doenças decorre do desequilíbrio da

relação hospedeiro-patógeno-ambiente. Mas nem sempre essas enfermidades são causadas diretamente por um agente patogênico, como um parasito, bactéria, vírus ou fungo, e sim pelas condições inadequadas de manejo, qualidade da água, genética dos peixes, entre outros fatores.

Rodrigo destaca que a intensificação dos sistemas de criação, a busca por maior produtividade, o despreparo de algumas lojas de aquarioria na manutenção dos peixes e a inexperiência dos consumidores ocasionam surtos de enfermidades, prejudicando o setor em toda a cadeia produtiva.

O capítulo apresenta os principais comportamentos dos peixes ornamentais e doenças infecciosas que os

acometem, com descrição dos seus sinais clínicos, sua profilaxia e seu tratamento. Os especialistas ressaltam que a prevenção é imprescindível nos sistemas de produção, visando à melhora do manejo, à nutrição, ao transporte dos peixes, à qualidade de água, ao monitoramento da saúde e ao controle de patógenos. Assim, o piscicultor deve estar atento às medidas profiláticas da criação, além da aclimação, quarentena e medidas terapêuticas. ☘



## SERVIÇO

Publicação: primeiro volume do livro Peixes Ornamentais no Brasil - foco em mercado, legislação, sistemas de produção e sanidade; os demais volumes deverão tratar de reprodução de espécies de água doce e marinhas, melhoramento e etapas do processo de seleção de padrões, técnicas de produção de organismos alimento, qualidade de água, alimentação e transporte.

## ONDE ENCONTRAR

Gratuitamente acessando o link <https://www.embrapa.br/busca-de-publicacoes/-/publicacao/1133452/peixes-ornamentais-no-brasil-mercado-legislacao-sistemas-de-producao-e-sanidade> ou em contato pelo e-mail: [pesca-e-aquicultura.imprensa@embrapa.br](mailto:pesca-e-aquicultura.imprensa@embrapa.br)

## FONTE

Embrapa - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

# Bengal

## UM PET DE CARA SELVAGEM E UM CORAÇÃO CHEIO DE AMOR PARA DAR

O publicitário Ricardo Ferraz se apaixonou pela raça Bengal depois de adquirir o primeiro exemplar para ser o pet da família. Após essa fase foi natural a decisão de pesquisar mais sobre os gatos e fundar o Gatil Play Bengal na cidade de São Paulo. “Tive que buscar conteúdo fora do país para ter um criatório modelo, em que o principal foco é o de proporcionar qualidade de vida aos animais e difundir a genética no Brasil. O Play Bengal foi totalmente pensado e formulado para criar com qualidade, amor e respeito pela raça”, lembra Ricardo Ferraz.

A seleção criteriosa que prioriza o padrão da raça, buscando sempre conseguir melhores exemplares em cor, porte e comportamento, resulta em filhotes saudáveis e dóceis que vão para as novas famílias perto dos 3 meses de idade. “Os proprietários

geralmente acabam se tornando amigos pois mantemos contato para repassar orientações e esclarecer dúvidas sobre cuidados e manejo. O nosso site possui o maior conteúdo sobre a raça em língua portuguesa. Temos perfil no Instagram onde postamos dezenas de dicas e curiosidades, bem como um BLOG com muitas matérias sobre a raça e comportamento felino”, diz o criador.

O Bengal é um gato que precisa de exercício físico e mental. No gatil os reprodutores têm espaço adequado, com enriquecimento ambiental e verticalização em todas as baias. Nos criatórios registrados e de procedência os responsáveis prezam pela saúde e bem-estar dos animais. Uma etapa importante é a da castração dos filhotes antes da entrega. O procedimento previne problemas de saúde, entre eles

o câncer. A castração também evita o hábito de marcação de território por machos e fêmeas no cio. “Na nossa opinião, todos os gatos, de todas as raças deveriam obrigatoriamente ser vendidos castrados, reduzindo assim o abandono de animais, cruzamentos indesejáveis e que criadores inescrupulosos prejudiquem a raça com acasalamentos indiscriminados”, explica Ricardo.

Um bom filhote de Bengal não é vendido por menos de R\$ 3.500,00. Criadores sérios têm animais variando entre R\$ 3.500,00 e R\$ 5.500,00 em média e os valores dependem muito dos padrões do filhote definidos por cor, tipos e formas das rosetas, além das genealogias dos pedigrees.

O criador alerta que existem na internet animais sendo vendidos abaixo



desse valor, mas que infelizmente não são Bengals, ou são criados em condições irregulares. Vale destacar que as principais federações e clubes que registram os felinos de raça não permitem a venda de gatos por sites e plataformas e-commerce. Cabe ao interessado em adquirir um filhote, pesquisar para fugir de enrascadas e literalmente comprar gato por lebre pois o barato invariavelmente sai bem caro.

Sobre a reprodução Ricardo Ferraz explica os critérios que definem a seleção e o planejamento das ninhadas. "Reproduzimos apenas animais saudáveis, com comportamento excelente. Obedecendo grande períodos de descanso entre os cruzamentos e criteriosa análise genética buscando as melhores linhas de sangue ao redor do mundo, tendo como resultado filhotes perfeitos, amáveis, companheiros e com a aparência selvagem característica da raça. Criar de forma correta exige muito estudo, dedicação, zelo e investimento", conta Ferraz.

Os animais do gatil vivem em total contato com a família e com a mascote canina que é uma Golden Retriever, provando que amizade entre cães e gatos não é só possível como muito indicada. Segundo Ricardo Ferraz o Bengal é uma das raças que mais se adapta a companhia de cães e é considerada também uma das mais inteligentes. O gatil possui ambiente totalmente isolado de quaisquer outros gatos ou animal silvestre não vacinado, garantindo assim um ambiente seguro e proporcionando uma saúde excelente para todo plantel. Todo filhote que sai do Gatil Play Bengal foi avaliado e possui laudo de veterinários.

"Todos os nossos filhotes de Bengal são vendidos com contrato de compra e venda garantindo assim total

segurança para o comprador. Atestados de saúde, registro de pedigree com a documentação dos pais e microchip de identificação seguem com os filhotes. Apenas criatórios sérios e de procedência colocam sua responsabilidade em contrato assinado por ambas as partes. Em contrapartida os candidatos são entrevistados pois precisamos conhecer as pessoas que querem comprar nossos animais. Um questionário é enviado aos interessados e apenas os que passarem por nossa seleção estarão aptos a escolher e adquirir nossos filhotes", finaliza Ricardo Ferraz.

O termo Bengal, vem do nome científico do seu antepassado, o Leopardo Asiático "*Prionailurus bengalensis*" que se refere a região onde é encontrado em seu habitat selvagem, no sudeste da Ásia (Bangladesh, Butão, Camboja, Cingapura, China, Taiwan, Afeganistão, Coreia, Paquistão, Nepal, Myanmar, Malásia, Laos e diversos outros países dessa região do globo) e não tem nada a ver com o Tigre de Bengala como muitos pensam. "Escutar que Bengals são mais agressivos que a maioria dos gatos domésticos, pois afinal eles se parecem com pequenas onças selvagens. Isso é um grande mito e dito por pessoas que nunca tiveram contato com a raça! Assim como qualquer gato, os Bengal precisam ser socializados desde filhotinhos, devem passar seus primeiros meses de vida com sua mãe e seus

irmãos, ter experiências em diferentes locais e contato com sons e situações. O Bengal possui apenas a aparência selvagem, de resto podemos resumir em amor, lealdade e muita, mas muita diversão. Portanto atenção com criadores de fundo de quintal, que para obter lucro a qualquer custo, não se preocupam com essas questões, vendem filhotes a qualquer preço, com problemas comportamentais e de saúde, tornando o sonho de quem deseja ter um novo amigo, um pesadelo. Isso se aplica para qualquer raça de gato ou animal que for adquirir. Conheça o criador, exija os documentos necessários e nunca, jamais compre por impulso ou por preço", orienta Ricardo Ferraz.

Visite o site do Gatil Play Bengal em [www.playbengal.com.br](http://www.playbengal.com.br) e siga no Instagram Play Bengal Cats 🐾



“  
*um e pronto*”

## UM FUNK NATURAL DE TATÁ WERNECK PARA O NEXGARD SPECTRA®

**Produto inovador da Boehringer Ingelheim inspirou um funk espontâneo e bem humorado de Tatá Werneck com participação de MC Topre durante uma live realizada para promover o NexGard Spectra®**



A Unidade de Negócios de Saúde Animal da Boehringer Ingelheim, farmacêutica com mais de 135 anos de história, juntou um dos maiores nomes do humor do Brasil, Tatá Werneck, e o MC Topre, que viralizou na internet após o sucesso de 'Apaga a luz, apaga tudo', para promover em uma live da internet o NexGard

Spectra®, novo antiparasitário para cães. Ao vivo, em meio a pitadas de irreverência e bom-humor, eles criaram um funk usando a tagline do produto: 'É um e pronto'.

A live que foi realizada no segundo semestre do ano passado, teve milhares de visualizações. O ponto alto da transmissão foi o improviso da humorista, que, ao ver Topre na audiência, o convidou para um bate-papo leve e descontraído. No meio da conversa, aproveitando a presença do funkeiro no estúdio do produtor DJ 900, a dupla criou um funk ao vivo, após comentário de Tatá sobre os cuidados com sua cadelinha Penélope, que toma a dose única mensal de NexGard Spectra®, ficando totalmente protegida. O cantor gostou da frase "É um e pronto", aproveitou o tema e iniciou um beat box, gravou o som e, desse mix de improvisos, no meio da live nasceu o novo funk.

O objetivo da Boehringer Ingelheim, maior farmacêutica de capital fechado do mundo, foi de ressaltar os diferenciais de NexGard Spectra®, o primeiro endectocida oral para cães do mercado, apresentando um tablete altamente palatável sabor carne que oferece, em uma dose única mensal, proteção contra vermes intestinais, sarna de ouvido, pulgas e carrapatos. As doenças transmitidas pelos parasitas, destacando o carrapato são perigosas e letais.

"Os pets estão expostos a parasitas em diversos locais, como parques e ruas durante os passeios. E juntar o bom humor da Tatá Werneck e do MC Topre para alertar as pessoas que é muito importante proteger os cães contra pulgas e carrapatos e outros parasitas foi muito assertiva, além de mostrar que é muito fácil, pois com o NexGard Spectra 'É um e pronto'". Uma aplicação ao mês e você garantirá a proteção do seu cão", conta Fernanda Veleda, gerente de produtos da área

de Pets da divisão de saúde animal da Boehringer Ingelheim e uma das responsáveis pelo marketing da família de antiparasitários NexGard.

Ao falar com os seus públicos, Tatá Werneck e MC Tópre também chamam a atenção para o cuidado rigoroso da empresa com a saúde dos animais e a oferta de produtos com alto valor agregado. "NexGard Spectra® foi lançado esse ano e já é um dos principais produtos do nosso portfólio, comprovando que os tutores brasileiros estão muito atentos para a eficácia das soluções que fornecem para os seus animais", comenta Bruno Gallerani, gerente de marketing da área de Pets da companhia, que traz um alerta adicional: "Trazer a conversa sobre a importância dos antiparasitários para os cães nessa

época do ano também é muito importante porque é justamente nos meses mais quentes que aumenta a incidência de pulgas e carrapatos, pois as temperaturas mais altas e a umidade são uma combinação perfeita para a reprodução desse tipo de parasita".

Criada para conscientização do público, a ação integrou uma campanha desenvolvida no segundo semestre de 2021 para marcar lançamento do produto através de um divertido filme com técnicas de animação.

Confira no link: <https://www.youtube.com/watch?v=SQD5PMIU6xU>

A live que foi transmitida pelos perfis oficiais da @tatawerneck, @nexgardbrasil, @mctopreoficial, @900oficial

e @boehringeringelheimsaudeanimal, marcou a estreia da parceria entre a farmacêutica e Tatá Werneck.

### Sobre o NexGard Spectra®

O NexGard Spectra® é o novo produto da Boehringer Ingelheim Saúde Animal no Brasil e faz parte da linha de antiparasitários NexGard®, líder mundial no segmento. Toda a sua produção é feita em Paulínia (SP) e distribuída para o mundo inteiro. Ele é recomendado para o tratamento de pulgas, carrapatos, sarna de ouvido e vermes intestinais. Em sua fórmula, estão presentes as substâncias afoxolaner, ectoparasiticida que elimina pulgas e carrapatos com pico de até quatro horas após a aplicação, e a milbemicina oxima, endoparasita que elimina os vermes nematódeos com pico de até duas horas após a aplicação. 🐾



# Pipeta Tec Spot

## À BASE DE FIPRONIL, PROTEGE PETS DE PULGAS E CARRAPATOS

**Infestações de pulgas e carrapatos aumentam no verão. Saiba como proteger seu cão.**

**T**emperaturas altas e umidade representam a combinação perfeita para a reprodução de parasitas. E isso incomoda muito os pets. O verão exige que os tutores fiquem ainda mais atentos à proliferação de pulgas e carrapatos”, orienta a médica veterinária Yolanda Antunes, gerente nacional pet da Syntec do Brasil.

Segundo a pesquisa Radar Pet 2021, da Comac, entre as enfermidades mais comuns em cães estão as chamadas doenças do carrapato, que correspondem a 27% dos atendimentos em clínicas veterinárias. “Apesar de ser um tema recorrente, é sempre importante alertar os tutores para sintomas, prevenção e tratamento. Os parasitas causam grande incômodo aos cães e gatos, podendo desencadear doenças graves que podem levar os pets a óbito”.

Como se alimentam de sangue, as pulgas e os carrapatos picam os hospedeiros, causando coceira e, em alguns

casos, reação alérgica. “Além disso, as pulgas podem transmitir diversas outras doenças e ajudar no ciclo de parasitas internos, como o *Dipilidium Canise*, que causa a dipilidiose, doença parasitária localizada no intestino dos cães. Já os carrapatos podem transmitir problemas do sangue, como a babesiose e a erliquiose, que, caso não

sejam diagnosticadas com rapidez, podem levar o pet a óbito”, explica a veterinária.

A melhor maneira de proteção dos pets contra infestação de pulgas e carrapatos é evitar que os parasitas se instalem. Para isso, a prevenção deve ser feita em todo o ambiente de



**Dra. Yolanda Antunes,**  
gerente nacional pet  
da Syntec do Brasil.



A jornalista Márcia Benevenuto entrevistou a Dra. Yolanda para o Canal Falando de Bichos. Assista em: <https://youtu.be/Xsw5HiAYWaM>

convivência dos pets e não apenas nos animais. “Manter a higiene em dia é extremamente importante para evitar o contágio com pulgas e carrapatos, mas é preciso mais do que isso. É essencial cuidar do local, mantendo-o limpo! Isso inclui a casinha, a caminha, as roupinhas. Tudo o que o pet tem acesso deve estar sempre higienizado e protegido para diminuir a chance de serem infectados”.

Para a prevenção direta nos pets, shampoos terapêuticos e pipetas com produtos específicos são os mais indicados. A Syntec do Brasil oferece aos tutores TECSPOT®, pipeta à base de Fipronil, com amplo espectro de ação. Fipronil é um dos princípios ativos mais

seguros e eficazes para prevenção, tratamento e controle de pulgas e carrapatos. Ele é amplamente utilizado e reconhecido pela classe veterinária”, explica a área técnica da Syntec.

TECSPOT® pode ser utilizado em filhotes e adultos a partir de 8 semanas de idade, o produto auxilia na prevenção e controle de doenças infectocontagiosas, prevenindo, controlando e tratando ectoparasitoses em cães e gatos de todas as raças e portes. Além disso, atua de forma completa nos pets e ambientes, prevenindo o risco de reinfestação”, finaliza Yolanda.

Sobre a Syntec – A Syntec é uma indústria de produtos para saúde animal 100% brasileira, com foco em medicamentos e suplementos veterinários de alta complexidade. Seu portfólio é amplo, incluindo terapêuticos, especialidades, produtos para higiene e saúde, suplementos e, agora, vacinas animais.

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



# Gato Leopardo Asiático

## O ENIGMÁTICO PAI DO BENGAL

**Já que estamos exibindo nessa edição o Bengal, que é praticamente um híbrido de gato doméstico com felino selvagem, decidimos visitar a origem desse pet exótico e apaixonante. O Falando de Bichos Ihes apresenta o Gato Leopardo ou Leopardo Asiático**




Nosso selvagem favorito é um animal pequeno, tal qual os felinos silvestres das Américas. Na nomenclatura da biologia o nome correto é *Prionailurus bengalensis*. Esses animais vivem em uma região que se estende do Sudeste Asiático até o Subcontinente Indiano. Existem onze subespécies do Gato Leopardo classificadas por suas distribuições

geográficas e o nome é devido às manchas predominantes na pelagem em todas as subespécies, praticamente idênticas às do leopardo, o que o torna uma miniatura do parente distante.

O felino asiático lembra muito a nossa jaguatirica e em seu habitat natural ele se alimenta de pequenos roedores, insetos e pássaros. Os lugares preferidos de caça são vários e até na copa das árvores existem alimentos disponíveis para a dieta dos animais. Pelo avanço das populações e vilarejos os gatos leopardos estão classificados em risco de extinção, mas a boa notícia é que ONGs de proteção fazem campanhas para que as comunidades respeitem e ajudem a proteger esses fantásticos felinos.

Os gatos leopardos são considerados os mais selvagens e mais difíceis de domesticar. Ter um desses como animal de estimação é possível, embora uma licença seja requerida na maior parte dos lugares e as regras variam de lugar para lugar.

A subespécie *P. bengalensis bengalensis* é a que mais frequentemente é capturada para ser cruzada com gatos domésticos com objetivo de produzir a descendência que resulta na conhecida raça do Gato de Bengala ou Bengal que podem ser adquiridos de gatis e criados como animais de estimação sem a necessidade de licença. Para o criador de animais típico, um gato de Bengala adotado deve estar ao menos quatro gerações (F4) distante do Gato Leopardo. Os chamados “gatos de fundação” das três primeiras gerações de cruzamento (F1-F3) são geralmente reservados para propósitos de acasalamento ou como animais de estimação exclusivamente em ambientes especializados. 

# 'Gatos'

## UM DOCUMENTÁRIO SOBRE SETE VIDAS FELINAS EM ISTAMBUL

**A produção mostra como os gatinhos impactam a vida dos humanos que os cercam**

**E**m Istambul, na Turquia, os gatos circulam como se fossem os donos das ruas. E, segundo o documentário *Gatos (Kedi)*, em exibição em alguns cinemas brasileiros e disponível no Youtube Red, eles de fato o são. Dirigido por Ceyda Torun, que passou parte da infância na cidade turca, o filme acompanha a rotina de sete gatos: Sari – o Chantagista, Duman – o cavalheiro, Bengü – o amante, Aslan Parçası – o caçador, Gamsız – o sedutor, Psikopat – o psicopata e Deniz – o sociável. Por meio de entrevistas e gravações da rotina dos felinos, a produção mostra como a presença deles impacta a cidade e a vida dos humanos com os quais convivem, apresentando também uma parte da cultura e do cotidiano das famílias turcas com seus costumes peculiares.

O documentário revela as diferentes personalidades dos gatinhos. Aslan, por exemplo, ajuda, mesmo que sem intenção, a manter os ratos longe de

um restaurante. A gata Sari passeia pela cidade em busca de comida para si e seus filhotes. Já Bengü fica em um bairro industrial, cujos moradores e trabalhadores já conquistou.

Cada um deles, em sua própria maneira, encanta os humanos que ficam em seus arredores. Há o comerciante que se preocupa quando não vê o gatinho que sempre fica perto de sua loja, o feirante que se desespera e corre para o veterinário quando um felino se machuca e a emocionante história de duas mulheres que vivem cercadas de gatos, pois eles lhes

ajudam a superar os traumas pelos quais passaram.

É uma história sensível e mágica para quem gosta de gatos e admira suas personalidades únicas. E para quem ainda não se rendeu ao amor de um pet de longos bigodes pode servir de aprendizado e inspiração. "Dizem que os gatos estão cientes da existência de Deus. Enquanto os cães pensam que as pessoas são Deus. Os gatos não. Eles só têm mais consciência", narra um dos participantes do roteiro.

Assista ao documentário no Youtube Red. 



# Doença do Carrapato

## COMO PREVENIR E TRATAR A ERLIQUIOSE CANINA

**Infestações de pulgas e carrapatos aumentam no verão.  
Saiba como proteger seu cão.**

Os donos de cães precisam ficar atentos para certas doenças transmitidas por carrapatos, como a erliquiose canina que é comum em animais que não estão devidamente desparasitados.

A doença infecto-contagiosa é conhecida também por outros nomes como: Tifo canino, Febre hemorrágica canina ou Pancitopenia canina tropical. Os cachorros são infectados pela picada do carrapato mais comum, o chamado carrapato marrom (*Rhipicephalus sanguineus*). O parasita é um reservatório, ou seja, um portador, de uma bactéria chamada de *Ehrlichia canis* (antigamente chamada de *Rickettsia canis*) e a bactéria entra na corrente sanguínea do cachorro afetando o sistema imunológico porque prejudica os glóbulos brancos.

Os carrapatos picam cachorros infectados com a *Ehrlichia canis* e ficam com essas bactérias dentro deles. Depois, transmitem a outros cachor-

ros saudáveis. Por este motivo é importante o seu pet ser submetido ao protocolo de desparasitação definido pelo médico veterinário. O carrapato não transmite apenas esta doença, ele transmite também outras como a Babesiose, por exemplo.

Qualquer cachorro independentemente da raça ou sexo pode so-

frer desta doença. Porém alguns estudos indicam que cachorros dos grupos dos pastores são mais susceptíveis.

### Sintomas

Os sintomas da erliquiose canina dependem do tipo e forma em que se manifesta a doença.



## Fase aguda

Após o período de incubação, depois do cachorro ser infectado, que dura geralmente entre 8 a 20 dias, surge a fase aguda da doença. Nesta etapa, a bactéria se prolifera dentro das células e afeta principalmente o fígado, baço e linfonodos. O mais habitual é que esta fase dure entre 2 e 4 semanas. O cão pode apresentar: febre, depressão, letargia, anorexia, hemorragias, lesões nos olhos e problemas respiratórios. Em alguns casos há sintomas neurológicos da erliquiose canina, como consequência de uma meningite. Isto acontece porque as células afetadas pelas bactérias são levadas a várias partes do corpo do cachorro, inclusive as meninges. Assim, podem ocorrer tremores intensos, desequilíbrio e outros sinais.

## Fase subclínica

Nesta segunda fase, os sintomas não são evidentes e ela costuma durar entre 6 e 9 semanas aproximadamente. Ou seja, nesta fase, você não terá facilidade em observar qualquer tipo de sintomas no cachorro. Porém, as alterações existem em nível hematológico e po-

dem ser detectadas por exames clínicos e hemograma. Um exemplo mais comum é a anemia.

## Fase crônica

Se o sistema imunitário do cachorro funcionar corretamente, ele ficará um portador crônico sem sintomas. Porém, caso o cachorro tenha sintomas da doença, estes serão semelhantes aos da fase aguda, mas de uma forma muito mais grave.

## Diagnóstico

Apenas um médico veterinário poderá fazer um correto diagnóstico da erliquiose canina. O diagnóstico desta doença nem sempre é fácil, já que os sintomas são semelhantes a muitas outras doenças. De qualquer forma, se o seu cachorro tiver um carrapato e algum dos sinais clínicos, isso já pode ser um indício de que possa se tratar desta doença.

O seu médico veterinário, após fazer um exame físico completo e ouvir toda a história (chamada de anamnese) que você contar para ele, fará exames hematológicos para confirmar.

## Cura

O tratamento da erliquiose canina depende da fase em que o seu cachorro se encontrar. O principal trata-

mento, especialmente na fase crônica, é o tratamento de suporte, em que o médico veterinário utiliza a fluidoterapia e pode inclusive precisar fazer transfusões sanguíneas para compensar as hemorragias do cachorro.

Aliado a um bom tratamento de suporte, o veterinário pode administrar diferentes fármacos para combater a erliquiose, principalmente antibióticos, como a doxiciclina. Para além disso, devem ser feitos tratamentos para a sintomatologia associada apresentada.

## Prevenção

O principalmente método de combate desta doença, tal como todas as outras, é a prevenção. Não existe nenhum tipo de vacina contra a erliquiose e a única maneira de prevenir é fazer um correto protocolo de desparasitação para evitar os carrapatos. Há no mercado diversos produtos que atuam de forma prolongada. Comprimidos palatáveis que tem duração mínima de 30 dias e com a sequência o efeito é mais duradouro. Os proprietários também podem reforçar a proteção usando coleiras repelentes e sprays para borrifar nos animais antes de passeios.

Vale lembrar que após um passeio é recomendado olhar o animal na barriga, em meio aos pelos, entre os dedos das patas e atrás das orelhas pois os carrapatos procuram de imediato regiões de mais calor no corpo do cachorro. 🐾



## Safra Brasil 2022!

Seca e chuva castigaram soja e milho, mas resultado previsto ainda pode ser recorde histórico



Os danos da seca foram maiores no milho.

**A** produção de soja e de milho desta primeira safra 2021/22 deverá ser menor do que as projeções iniciais. O levantamento

realizado pela consultoria StoneX mostra que as duas culturas sofreram com condições climáticas adversas, que resultaram em perdas de mais de 37 mi-

lhões de toneladas. Na soja, a produção vai chegar a 134 milhões de toneladas, após o corte de 11 milhões de toneladas, impedindo a safra de regis-

trar recorde de produção. “Estamos com a seca afetando o grão nos estados do Sul, que são os mais afetados, além de Mato Grosso do Sul. As chuvas de janeiro e fevereiro ainda podem ser muito importantes para definir o potencial produtivo das lavouras”, disse a analista de mercado da StoneX, Ana Luiza Lodi. Olhando para a parte mais ao Norte do país, o problema foi o excesso de chuvas, especialmente no Matopiba (Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia). “Temos que aguardar um pouco mais para sabermos exatamente o tamanho do impacto das águas em perdas de produção”, acrescentou.

Já para a primeira safra de milho, os danos da seca foram maiores e a projeção de colheita fechou em janeiro em 26,8 milhões de toneladas, uma redução de 9,4% sobre o que foi prognosticado em dezembro passado. Somente no Rio Grande do Sul, estado mais afetado pela falta de chuvas, a quebra deverá ser de 36,7% com relação ao divulgado no fim de 2021 e deve resultar em produção de 3,1 milhões de toneladas, enquanto o Paraná irá perder 11% e ficar com 3,05 milhões de toneladas. Lodi destaca que este ainda não é um número final e novas revisões podem ocorrer. “A gente acompanha de perto o clima. Quando fevereiro terminar, teremos um retrato bem fiel dos números da safra”, concluiu.

#### CONAB

A Companhia Nacional de Abastecimento divulgou neste início de ano um levantamento que aponta a produção total do ciclo do milho no Brasil (Primeira safra 2021/2022, Safrinha 2022 e a Terceira safra) em 112,9 milhões de toneladas, um patamar ainda 29,7% superior ao registrado na temporada passada, mas que apresenta recuo diante

das estimativas anteriores. As projeções começaram em 116,3 milhões de toneladas no relatório divulgado em outubro de 2021, subiram para 116,7 milhões em novembro e finalmente para 117,2 milhões na última divulgação do ano passado, em dezembro. Sendo assim, as novas estimativas caíram 3,66% com relação ao último reporte, um corte de 4,3 milhões de toneladas no total esperado para o ciclo.

Olhando para a primeira safra, a Conab ampliou a estimativa de plantio dos 4,506 milhões de hectares divulgados para 4,511 milhões de hectares, representando um aumento em relação à safra verão 2020/21. Explicado, principalmente, pelos bons preços pagos no grão atualmente. Sobre o desenvolvimento destas lavouras, que estavam 90% plantadas até o fim de 2021, a publicação aponta que, de maneira geral, os cultivos seguem em pleno desenvolvimento e, na maioria das localidades, as condições climáticas são benéficas à cultura. Com exceção lógica da Região Sul.

Diante desta realidade, a produtividade média nacional está estimada em 5.495 quilos por hectare, 91,58 sc/ha, indicando decréscimo do rendimento médio em comparação à safra 2020 | 2021. No Rio Grande do Sul, o cenário climático foi bastante seco em diversas regiões produtoras, acentuando as perdas pelo carácter crítico que esses estádios fenológicos demonstram. No

“ A produção de soja e de milho desta primeira safra 2021/22 deverá ser menor do que as projeções iniciais”.

Paraná, a condição de escassez pluviométrica afetou a cultura com maior rigor, tendo em vista a predominância das lavouras em fases mais críticas, como floração e frutificação, que são mais suscetíveis ao déficit hídrico. **AR**



Perdas nas colheitas de milho e soja.

# Top Farmers 2021!

A força do Agro Brasil vai tornar o país uma potência econômica mundial



Presença de duzentos profissionais e produtores rurais de vinte estados brasileiros, empreendedores que envolvem quase 10 milhões de hectares de lavouras. Tudo acompanhado por duas mil pessoas na internet. Foi o evento 'Top Farmers – Desenvolvendo Competências para o Campo', realizado em Campinas (SP), no fim do ano passado, organizado pelo Grupo Conecta e que reuniu grandes lavradores de soja, milho, café e algodão. “O Brasil tem melhores condições de tornar-se uma potência econômica do que China e Japão. Principalmente com a força tecnológica e produtiva do Agronegócio. Só precisa vencer as turbulências políticas e econômicas”, recebeu na primeira apresentação Charles Tang, Presidente Binacional da Câmara de Comércio e Indústria Brasil – China.

O encontro promoveu a difusão de conhecimento técnico, de mercado, além de grande networking entre empresários rurais de todo o país. Debatendo temas como Agro 2030, cenários, panorama político e econômico, agricultura 5.0, desafios e tecnologias, controle de processos e custos operacionais, desafios da exportação e importação para 2022, e governança ambiental, social e corporativa. O Agronegócio 2030 do Brasil traz novas boas notícias do outro lado do planeta, como no caso do mercado árabe, integrado por 22 países localizados no Oriente Médio e Norte da África, com 428 milhões de habitantes. “Eles representam uma economia de US\$ 3 trilhões, movida a petróleo, mas que procura diversificar a economia. Enquanto isso, metade dos produtos oriundos do Agro é importada e o Brasil é o segundo maior fornecedor, logo atrás da Índia. Arábia Saudita,

Argélia, Egito e Emirados Árabes Unidos compram a metade desse total”, esclareceu Marcos Vinicius, da Câmara de Comércio Árabe Brasileira.

Os produtos brasileiros mais procurados são açúcar, carne de frango e milho. As importações cravam nada menos do que US \$3,5 bilhões. O Brasil é destaque, inclusive na pandemia, ao lado de Argentina, EUA, Espanha e Turquia. “O Brasil exportou US\$ 1,1 bilhão, um aumento de 2,1% em 2020, mesmo com as importações árabes tendo caído no primeiro ano da pandemia”, acrescentou Marcos, antes de elencar como principais desafios da rota Brasil – Árabes o custo logístico (não há linha marítima e a média de transporte fica em 45 dias), apenas uma empresa árabe faz transporte aéreo de cargas, a regulamentação aduaneira, ausência de acordos comerciais (exceto Mercosul

“

O Brasil é o segundo maior fornecedor do mercado árabe, logo atrás da Índia. Arábia Saudita, Argélia, Egito e Emirados Árabes Unidos compram a metade desse total”.


**Marcos Vinicius,**

Câmara de Comércio Árabe Brasileira

– Egito), pouco conhecimento do mundo árabe, concorrência com mercados mais próximos (África, Europa e Ásia) e a pandemia, que também postergou a participação de brasileiros em feiras e missões empresariais.

Outro assunto que ganhou destaque foi um insumo fundamental para os oito bilhões de habitantes da Terra. E para o solo. Água. E como preparar as plantas para obter mais produtividade em momentos estressantes. Tema do painel ‘Estresse Hídrico’, que reuniu Roberto Risolia, Diretor de Marketing da Stoller; Ricardo Kiyoshi Atarassi, Agrônomo do Grupo Sete Povos, e Gustavo Maia, professor da Universidade Federal de Pelotas. “Ainda estamos caminhando para entender os mecanismos das plantas diante de adversidades do meio ambiente. Elas são seres vivos, não máquinas, e têm profunda sensibilidade para temperatura, água, plantas vizinhas, etc. E estamos percebendo que o momento oportuno de agir na lavoura não é durante o estresse e sim na regeneração”, comentou Gustavo

Maia. O pesquisador ainda emendou: “A Ciência estuda para que possamos ver a fisiologia da planta antes de enxergar com os olhos. Porque depois já é tarde. Temos que ler a linguagem bioelétrica da planta. É a planta no comando. A planta se comunica”. Um recado que recebeu o apoio dos outros debatedores. “A tarefa da indústria é levar soluções que mitiguem o estresse e faça a lavoura produzir mais”, co-

mentou Risolia. “Tudo exige pesquisa e experimentos. Perfil de solo, plantio, preparo de solo, equilíbrio nutricional, histórico de manejo, variedade, pragas do solo, nematoides, produtos anti-estresse, agricultura 4.0 e clima. Tudo na planta é interligado. É um negócio amplo e complexo. Temos cada vez mais conhecimento e, ao mesmo tempo, coisas novas para se conhecer”, concluiu Kiyoshi Atarassi. 



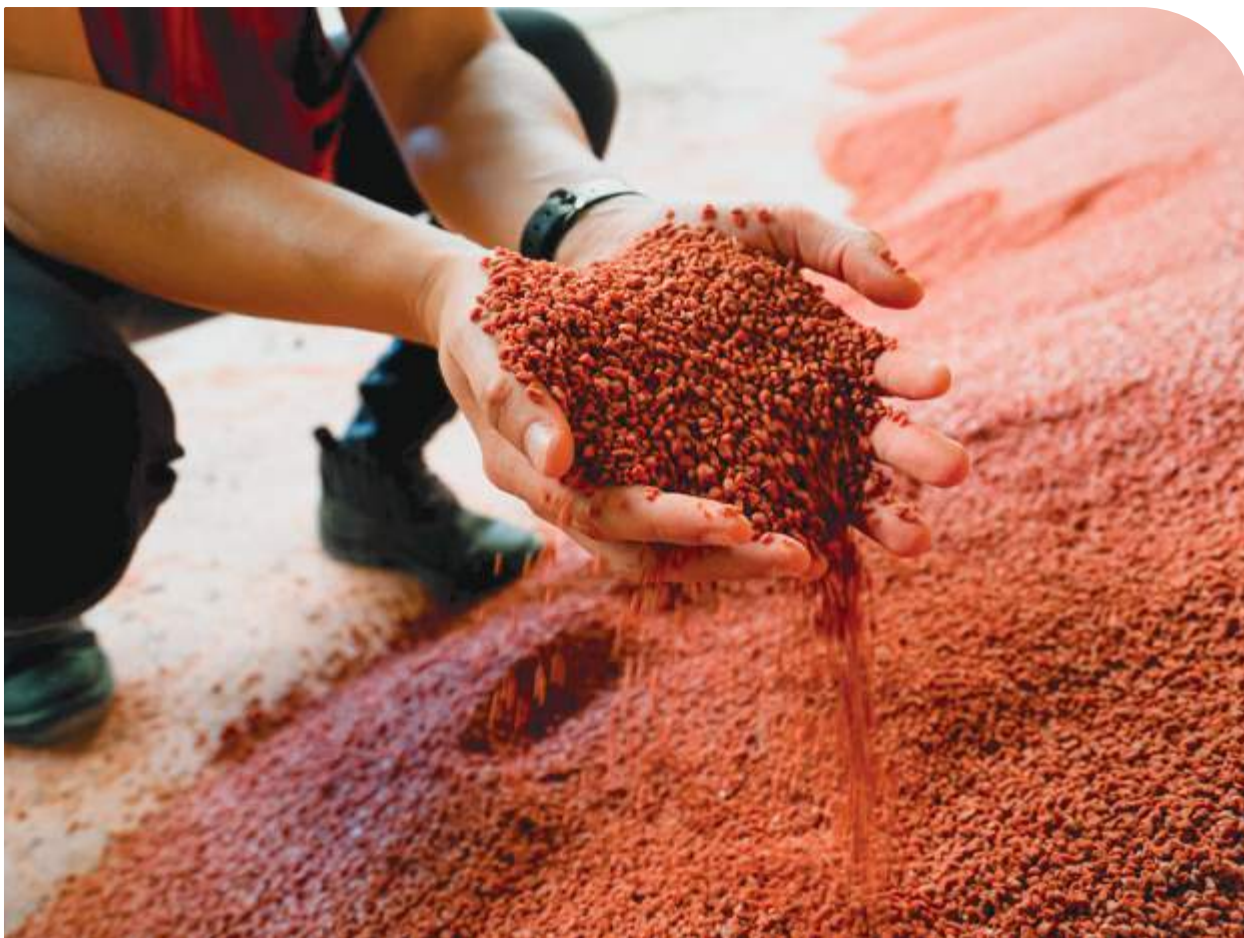
# Desequilíbrio mundial beneficiou Agro Brasil

Problemas entre oferta e demanda na retomada da pandemia criou boas oportunidades para o nosso país

O desequilíbrio entre a oferta e demanda global gerou oportunidades robustas para o agronegócio brasileiro, especialmente na Ásia. Para Marcos Jank, coordenador do Centro Insper Agro Global, após a crise da Peste Suína Africana (PSA), a China mudou seu modelo de negócios nesse tipo de produção, o que culminou em aumento no consumo de soja, de carnes e sua entrada no milho. “É provável que o país se consolide como

um grande importador global desse grão”, afirmou o especialista durante as atividades do 8º Congresso Brasileiro de Fertilizantes, realizado pela Associação Nacional para Difusão de Adubos (ANDA) no fim do ano passado, reunindo quase quatro mil participantes. Na avaliação do especialista, o Brasil poderia ter se beneficiado ainda mais. Contudo, a incerteza política foi um fator que impediu um melhor aproveitamento diante daquele cenário. Em

2022, esse fator, somado à desaceleração das reformas econômicas, a piora na situação fiscal, instabilidade do dólar e o baixo crescimento da indústria podem afetar a economia brasileira, mas o agronegócio vai continuar crescendo. Mesmo diante de um cenário possível de menor margem para o produtor rural na Safra 2022 | 2023, devido à alta da inflação, ao cenário internacional bastante afetado com a crise energética e ao aumento dos preços dos insumos.



Em 2020, o segmento alcançou o recorde de 40 milhões de toneladas vendidas.

Diante desse panorama, Marcello Brito, Presidente do Conselho Diretor da Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG), observou que os grandes produtores estão melhor preparados para as adversidades, enquanto os pequenos e médios produtores não possuem caixa suficiente, além das culturas de longo prazo, mais perenes, que precisam decidir sem a garantia de como os preços serão negociados dois ou três anos depois. Ele considerou, ainda, que é preciso que a indústria cresça e não apenas o agronegócio. “Não há condição de nosso setor manter o mesmo nível de expansão com os demais definindo. Daqui a pouco, o muro subirá e o agro não conseguirá pular”, disse Brito, que trouxe o exemplo da Malásia, cuja produção de palma rende R\$ 16.500,00 por hectare, enquanto a soja brasileira fica em apenas R\$ 5.000,00 por hectare. “Temos uma grande oportunidade”, finalizou.

Outro painel do Congresso contou com a participação de Guilherme Bastos Filho, Secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), que tratou dos esforços para destravar e modernizar as ferramentas financeiras rurais, por meio de ajustes legais que possam incrementar as finanças privadas da área, ampliar os conceitos da Cédula do Produtor Rural (CPR) e a possibilidade de trabalhar com outros setores vinculados ao setor. Ele destacou também a estimativa de R\$ 1,3 bilhão para o seguro rural, que é fundamental para fornecer sustentabilidade econômica, além da expectativa positiva quanto ao Fundo de Investimento nas Cadeias Produtivas Agroindustriais (Fiagro). Gustavo Zaitune, vice-presidente de Product Customers & Supply Chain da Yara Fertilizantes Brasil, salientou algumas oportunidades de mercado,

com soluções digitais e o mercado de carbono. Para ele, o futuro do setor passa por momentos disruptivos, que elevam a rentabilidade do produtor rural e contribuem para um volume cada vez maior do consumo de fertilizantes. Outro ponto foi a importância das boas práticas e regras de segurança do negócio, além da proteção do planeta de forma responsável, ao mesmo tempo em que há o fornecimento de alimentos para o mundo.

Em outro momento, o debate tratou de ‘Logística e Infraestrutura como Desenvolvimento do Agro Brasileiro’ e Lieven Cooreman, CEO da EuroChem Fertilizantes Tocantins, trouxe dados sobre a importância de ampliar a infraestrutura, especialmente o transporte ferroviário, e apontou que é preciso melhorar a logística para escoamento de grãos a um preço mais competitivo. Ele ressaltou que o Brasil é o país que mais vai receber investimentos de sua companhia em relação às outras nações onde a empresa atua, o que demonstra que, mesmo diante de todas as dificuldades, o setor de fertilizantes acredita no potencial nacional. Já o ex-ministro do MAPA, Roberto Rodrigues, coordenador do FGVAgro, ponderou que a insegurança jurídica e a paralisação das reformas estruturantes afetam a vinda de investimentos estrangeiros no país, bem como a falta de uma política de renda no campo dificultam um avanço ainda maior do agro nacional. Para ele, é preciso realizar uma ‘diplomacia de resultados’, com a realização de grandes acordos com nações como Índia e a Indonésia, que possuem

potencial de crescimento devido ao tamanho das suas populações. Por fim, ele disse que o plano nacional de fertilizantes é um projeto de longo prazo e que a estratégia logística para fertilizantes precisa ser prioritária.

José Velloso, presidente executivo da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), destacou a conectividade para o agronegócio elevar sua produtividade. Segundo ele, qualquer máquina está ligada às grandes redes, trabalhando em nuvem. “As ferramentas da indústria 4.0 aplicadas aos equipamentos melhoram a produtividade do uso de fertilizantes e a própria produção agrícola. Por isso, é preciso investir na conectividade”, explicou Velloso, que acrescentou que apenas 14% das propriedades rurais estão conectadas. Ele falou ainda que o Ministério da Infraestrutura vem trabalhando de forma correta, mas o Brasil ainda está muito aquém do necessário. Por fim, Eduardo de Souza Monteiro, Presidente do Conselho de Administração da ANDA, fez um balanço sobre a importância dos assuntos tratados em cada painel e anunciou que o 9º Congresso Brasileiro de Fertilizantes será realizado de forma presencial, em São Paulo, no dia 23 de agosto de 2022.



Eduardo de Souza Monteiro, Presidente do Conselho de Administração da ANDA, anunciou o 9º Congresso presencial, em agosto de 2022.



Ministra Tereza Cristina: "Fertilizantes são desafios e vamos enfrentá-los".

A Ministra do MAPA, Tereza Cristina, anunciou na abertura do Congresso a criação de um Comitê Temático para debater os principais temas ligados ao setor de insumos, incluindo a área de fertilizantes, com a participação da iniciativa privada e de entidades setoriais, para garantir o fornecimento dos insumos para as próximas safras brasileiras. A Ministra citou como exemplos os encontros com representantes do Canadá e da Rússia. "São conversas propositivas, que reforçam que o Brasil é um parceiro estratégico e pode ser atendido por excedentes. Ao mesmo tempo, há problemas como os relatados por empresas globais, caso da Bielorrússia e dos Estados Unidos. São desafios e vamos enfrentá-los", garantiu a ministra.

O 8º Congresso foi acompanhado por mais de 3.000 participantes. Na abertura, Eduardo de Souza Monteiro, Presidente do Conselho de Administração da ANDA, ressaltou a contribuição do setor de fertilizantes para a competitividade, produtividade e sustentabilidade do agronegócio brasileiro. Em 2020, o

segmento alcançou o recorde de 40 milhões de toneladas vendidas, o que representou um crescimento de 12% comparado a 2019, de 36 milhões de toneladas comercializadas. "E as consultorias estimam um novo recorde em 2021", acrescentou. Ele comentou sobre a alta dependência das importações no setor e, em decorrência desse cenário, o Governo Federal iniciou um debate para a criação de um plano federal de fertilizantes para contribuir com o desenvolvimento ainda maior do segmento. A ANDA tem participado ativamente da iniciativa, assim como seus associados, por meio de diversas frentes de trabalho, que sugerem a desoneração da tributação de toda a cadeia de produção, o estímulo de novas tecnologias, do uso consciente de fertilizantes e de uma infraestrutura logística e de armazenamento mais eficientes.

Mercado Brasileiro e Mundial de Fertilizantes - O painel "Mercado Brasileiro e Mundial de Fertilizantes" mostrou a portância de se investir em fertilizantes, mesmo diante da alta dos preços. Al-

zbeta Klein, CEO e diretora geral da International Fertilizer Association (IFA), comentou os três pontos de ruptura que afetou o setor, como os eventos de clima que culminaram em perdas de plantações, como os furacões nos Estados Unidos; o cenário global econômico, com a elevação do preço de energia, e as questões geopolíticas, como sanções para alguns setores e países. Ela analisou ainda que a produção brasileira de fertilizantes permanece abaixo da necessidade do consumo doméstico e, por isso, o país é um dos principais importadores mundiais do setor. Corrine Ricard, sênior VP e presidente da Mosaic Fertilizantes Brasil, destacou que o agronegócio brasileiro não é apenas um sucesso econômico, mas também na área de sustentabilidade ambiental, ao adotar práticas sustentáveis. Para ele, os preços dos fertilizantes estão alinhados à demanda, mesmo que eles possam parecer frustrantes aos produtores rurais no curto prazo. Contudo, ela ponderou outros insumos também tiveram aumento em seus preços, afetando igualmente o setor. Além disso, sua companhia conta com um índice para analisar o aumento dos preços e o aumento dos insumos, o que colabora na compra de nutrientes no momento mais assertivo para um melhor retorno.

No mesmo painel, Carlos Cogo, fundador da Cogo Inteligência em Agronegócio, trouxe dados sobre como os fertilizantes contribuem para o aumento de produtividade no agro e mostrou, por meio de uma simulação, que o produtor brasileiro tem mais rentabilidade do que o americano. Era preciso apenas de 6,4 sacas de soja para aquisição do pacote de fertilizantes para 1 hectare nas regiões Sul | Sudeste. Hoje, seriam 13,9 sacas de soja, 2,5 a mais do que está sendo plantado. Mesmo



Panel: Grandes produtores estão preparados para adversidades, mas pequenos e médios não possuem caixa suficiente.

assim, a rentabilidade se manteria. A seu ver, o produtor nacional comprou os fertilizantes em patamar mais baixos para a safra 2021 | 2022. E de acordo com a Universidade de Illinois, os Estados Unidos enfrentarão a alta dos preços de fertilizantes, pesticidas e sementes neste momento, em que estão comprando para a safra 2022 | 2023 e, como consequência, haverá redução expressiva na rentabilidade tanto na soja como no milho. Segundo Cogo, as projeções até 2025 indicam que o transporte ideal brasileiro passará do rodoviário para o hidroferroviário. “Vai trazer muita competitividade, com o custo do frete do Centro-Oeste para os portos do Norte menor, em torno de 40%”, ponderou. Kauanna Navarro, jornalista especializada em agronegócios da Argus Media Brasil, ressaltou o fator energético, como as crises na China e na União Europeia, que atingiu diretamente a produção de nitrogenados. Comentou ainda a importância de o país buscar alternativas para aumentar a produção nacional, diminuindo a dependência da importação. Segundo ela, há estudos, por exemplo, na área de cloreto de potássio, com jazidas na bacia Amazônica que poderiam ajudar

nesse tema. “Um risco existente é haver a diminuição da aplicação do uso de fertilizantes devido aos preços, mas essa prática deixaria o produtor rural exposto ao clima”, completou.

#### HOMENAGEM

A ANDA lançou durante o 8º Congresso Brasileiro de Fertilizantes o Prêmio “Carlos Florence”, com o objetivo de fomentar a pesquisa científica no setor e contar com um acervo técnico-científico relevante sobre os principais

temas relacionados a esse segmento. A premiação homenageará pesquisas com caráter inovador e está direcionada aos acadêmicos de agronomia na graduação e na pós-graduação. Para se inscrever, é só entrar no site da ANDA: <http://anda.org.br/>. **AR**

“ São conversas propositivas, que reforçam que o Brasil é um parceiro estratégico e pode ser atendido por excedentes. Ao mesmo tempo, há problemas como os relatados por empresas globais, caso da Bielorrússia e dos Estados Unidos. São desafios e vamos enfrentá-los”,

**Tereza Cristina**  
Ministra do MAPA



8º Congresso ANDA reuniu 4.000 participantes.

# Nasce o Agro Shopping Uberlândia

A área também será palco de leilões e exposições da pecuária



Agro Shopping Uberlândia.

Foi inaugurado no fim do ano passado o Agro Shopping Uberlândia, o primeiro voltado ao agronegócio do país, que reúne em um espaço permanente pequenas, médias e grandes empresas, além de compradores do mercado agro. O Agro Shopping é um grande centro de negócios focado em atrair empresários e consumidores para fortalecer ainda mais o setor, reunindo em um só local de grande estrutura espaços de leilão, eventos, feiras, mercado, concessionárias de tratores e veículos, produtores de sementes, flores e especiarias, farmácias, espaços de coworking, bares e restaurantes, disponibilizando tudo

que o produtor precisa. Com localização estratégica, a região do triângulo mineiro é uma das mais importantes para o segmento do agronegócio.

O investimento chega a R\$ 220 milhões e a expectativa é que o faturamento anual se aproxime de R\$ 96 milhões. O empreendimento fica a 3 km do aeroporto da cidade e contará com mais de 1.600 lojas e 60 quiosques. São 48.000 m<sup>2</sup> de lojas e área total de 150.000 m<sup>2</sup>. O local ainda terá espaços para leilões, auditórios e área de coworking. O lugar tem capacidade para receber até 25 mil pessoas por dia e pode criar 1,4 mil empregos. Cerca de 26% da área útil lo-

cável foram negociadas em poucas semanas. A área também será palco de leilões e exposições da pecuária, espaço para coworking, escritórios de advocacia e lojas 'normais', como de roupas, espaço kids e supermercado. "Ao invés desses comerciantes e empresários que expõem nas feiras ficarem itinerantes, ofereceremos um local fixo para eles expandirem seus negócios", afirmou o presidente do Agro Shopping Uberlândia e idealizador do empreendimento, Vinícius Ferraz. E a segunda unidade do Agro Shopping já está em construção em Piracicaba (SP), com 34 mil metros quadrados, e deverá ficar pronta neste ano. **AR**

# Agtechs em alta!


Investimentos em agtechs brasileiras ultrapassaram US\$ 160 milhões em doze anos



Participação do Agro Brasil no PIB nacional é de mais de 20%.

Os dados levantados pela área de Insights & Innovation da FleishmanHillard Brasil dentro do infográfico 'A potência do agronegócio no Brasil' apontam que os investimentos em agtechs brasileiras ultrapassaram US \$160 milhões desde 2009. E os cinco maiores investimentos das empresas estão na construção de soluções para as culturas de soja (46%), milho (41%), pecuária de corte (30%), cana-de-açúcar (35%) e café (25%). O que também chama a atenção é a

participação das mulheres no segmento. Já são mais de 947 mil estabelecimentos rurais dirigidos por elas e 64% das empresas de alta performance têm homens e mulheres ocupando igual influência na estratégia dentro das organizações.

A soja é a grande protagonista do Campo Verde/Amarelo. Na última década, a área do grão aumentou em 13 milhões de hectares e a produtividade expandiu 15%. Além disso, de 50 sacas há 10 anos, o hectare plantado da cultura passou a render até 100 sacas. Segundo dados da edição 2021 do Authenticity Gap (AG), metodologia proprietária da FleishmanHillard e que analisa a lacuna entre reputação e marca, e a expectativa dos consumidores sobre elas, quem domina as expectativas dos consumidores em relação à categoria do agronegócio é o conceito de cuidar melhor do meio ambiente. Por fim, comunicação confiável é o único direcionamento de nove avaliados, que supera as expectativas dos consumidores em relação ao setor. 



947 mil estabelecimentos rurais são dirigidos por mulheres.

## AGROTECHS

- # Investimentos de mais de US\$ 160 milhões desde 2009
- # Produtividade da soja expandiu 15% em dez anos
- # Um em cada quatro produtos em circulação global é brasileiro
- # 800 milhões de pessoas se alimentam do Agro Brasil
- # Participação do Agro Brasil no PIB nacional é de mais de 20%
- # Mulheres dirigem mais de 947 mil estabelecimentos rurais
- # Três maiores investimentos das Agrotechs são: soja (46%), milho (41%), cana-de-açúcar (35%)

## FLEISHMANHILLARD BRASIL

- # Empresa de relações públicas e comunicação corporativa
- # Especializada em diagnóstico de intersecção entre Marca e Reputação
- # 2.600 profissionais em mais de 85 escritórios, em 30 países

# Carlão da Publique é eleito Profissional do Período na XIX Mostra ABMRA.

PUBLICUE

FOTO: CARMO RODRIGUES / PUBLICUE BANCO DE IMAGENS



De Segunda a Sexta, às 16h30,  
no Canal do Bol, na abertura  
do programa Mais Pecuária.



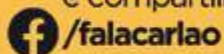
Todos os sábados,  
às 11h00 nas Redes Sociais  
do Fala Carlão.

Especial  
do Sábado



Todos os Domingos,  
às 7h30, também  
pelo Canal do Bol.

Assista, curta  
e compartilhe



# Agr<sup>o</sup>Cooperativas

O melhor das Cooperativas



**Coops crescem  
e investem nas alianças**



# A marcha dos grandes

O agrocooperativismo brasileiro avança. A passos largos e ritmados, enfrentando os novos desafios e os velhos problemas que afligem o campo. Como o clima, com uma estiagem implacável no Sul e Mato Grosso do Sul e as chuvas torrenciais que mergulharam e arrasaram lavouras em Minas Gerais, Bahia e outros estados.

Nessa edição do AgroCoopeRativas, você vai ver que o universo das cooperativas agro tem desempenho, força e histórias que dão ao país uma condição única, a de servir como esteio alimentar

do mundo. Pois foi assim nesses dois anos de pandemia da Covid-19, quando as organizações viram o mercado mundial se tornar ávido pelos alimentos que o Brasil produz.

Quem conta esse enredo é o presidente do Sistema Ocepar, José Roberto Ricken, em entrevista exclusiva ao caderno. Ele analisa também o desempenho dos demais segmentos de cooperativas e indica que as coops de transporte têm tudo para crescer.

A força das organizações agro foi referendada pela escolha da Copersucar

como “Empresa do Ano” no Prêmio Valor 1000, homologado pela Fundação Getúlio Vargas. A companhia faturou R\$ 38,7 bilhões, recorde histórico, e registrou lucro líquido de R\$ 375 milhões na safra 2020/2021.

Outro tema está em destaque nesta edição é a intercooperação. E novamente as novidades vêm do Paraná. Dois grandes projetos saíram do papel pelas mãos unidas de cooperativas daquele estado, uma maltaria e uma queijaria, ambas a serem construídas em Ponta Grossa. Juntas, as indústrias demandarão quase R\$ 3,5 bilhões em

investimentos e devem gerar mais de 7,5 mil empregos diretos e indiretos.

A queijaria é uma iniciativa da Unium, marca institucional criada pela Capal, Frísia e Castrolanda. A maltaria, além dessas três, tem como sócias a Agrária, Bom Jesus e a Coopagrícola. A agilidade de gestão dessas cooperativas é impressionante, assim como a capacidade de seus dirigentes de selar alianças estratégicas com uma visão de futuro.

Nessa edição também o relato do presidente executivo da Capal, Adilson

Fuga, sobre a guinada da cooperativa, que saiu de uma situação crítica para se tornar uma das maiores do País. E a cobertura do Encontro Nacional de Cooperativas Agropecuárias (ENCA), realizado em Campinas, com a presença de líderes cooperativistas e renomados especialistas no agronegócio brasileiro.

O segundo número do caderno Agro-CoopeRativas traz essas e muitas outras informações sobre o universo das cooperativas brasileiras.

Boa leitura!

**Roberto Francisco**

Editor



<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Entrevista Cooperativista</b> <b>José Roberto Ricken</b> explica como o setor se comportou no segundo ano da pandemia e mostra um cenário promissor criado pelas parcerias estratégicas entre as cooperativas do Paraná	<b>125</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Especial Capal</b> <b>Adilson Fuga</b> e a grande virada na história da Capal	<b>131</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Aliança de Resultados</b> <b>Unidas para industrializar</b> - Cooperativas de duas regiões do Paraná vão investir quase R\$ 3,5 bilhões em dois projetos de intercooperação	<b>136</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Sucessão</b> Conexão é o caminho para atrair os mais jovens para a sucessão familiar no campo	<b>138</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Estrutura</b> Centro de Eventos é o novo equipamento estratégico da Agrária	<b>141</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Produção</b> Fábrica de rações da Castrolanda bate recorde	<b>142</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Tecnologia</b> Cocamar oferece serviço de drones para pulverização	<b>143</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Diversificação</b> Cocari compra 14 lojas da New Holland e Case	<b>144</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Expansão</b> Frísia inaugura 12ª loja agropecuária, em Ponta Grossa	<b>145</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Coopersucar</b> Coopersucar é eleita “Empresa do Ano”	<b>146</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Intercooperação</b> Cotrijal vai incorporar Coagrisol	<b>149</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Eventos I</b> Cooperativa Brasil é digital internacional e verticalizada	<b>150</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Eventos II</b> Show Rural, a edição histórica	<b>162</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Parceria</b> Guerreiro AgroMarketing representa o AgroCoopeRativas	<b>166</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Vinícola</b> Garibaldi destaca qualidade das uvas na safra deste ano	<b>167</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Novos Mercados</b> CooperAliança inaugura frigorífico em Guarapuava para bovinos e ovinos	<b>168</b>
<b>AgroCoopeRativas</b>   <b>Opinião</b> O que não é medido não é gerenciado	<b>170</b>