

AR94 | Ano XVII

AgroRevenda

A Plataforma de Conteúdo da Distribuição Agro



Brasil quer colher
300 milhões
de toneladas de grãos



Falando de Bichos
O frio exige muita atenção
e cuidados com o seu



Simpósio ASBRAM
Ricardo Amorim,
economista



Visão
Paulo Herrmann, mentor
de jovens executivos



AgroCoopeRativas
Antonio Chavaglia,
presidente da COMIGO



festaoagross.com.br

10º Festão AgRoss



APRESENTAÇÃO
LUIZ CEARÁ

Uma expedição ao Oriente



PALESTRANTE
OSCAR SCHMIDT



NARRADOR
SILVIO LUIZ



COMENTARISTA
MAURO BETING



ATRAÇÃO
TALITA VITAL DANÇA DO VENTRE



REGRAS PARA QUANTIDADE DE CONVIDADOS:

Ao receber seu 1º carnê participativo você tem o direito de ir ao 10º Festão com mais um acompanhante (2 pessoas). Os demais convidados serão incluídos, conforme o número de carnês que você conquistar, excluindo desta conta o primeiro carnê. A cada 5 carnês (fora o 1º), você pode levar mais um convidado.

Exemplo:

- 1º Carnê = 2 convidados
- 6º Carnê = 3 convidados
- 11º Carnê = 4 convidados e assim por diante.



CONFIRMAR PRESENÇA ATÉ DIA 10/06,
ATRAVÉS DO TEL: 0800 055 4533

Quanto mais comprar, mais chances você tem!
VÁLIDO PARA COMPRAS NO PERÍODO DE 01/ABR A 17/JUN.

**VISITE A HORTITEC E FIQUE
PARA O FESTÃO NO DIA SEGUINTE!**

27º HORTITEC
de 22 a 24 Junho 2022

LOCAL: Red Eventos (próximo à HORTITEC) - Campinas - Jaguariúna KM 130,5 - SP 340 | INÍCIO: 9h30
PARA VER MAIS INFORMAÇÕES E REGULAMENTO, ACESSE: FESTAOAGROSS.COM.BR

REALIZAÇÃO: **AgRoss**

25
ANOS
de Fidelidade e Ética

Dia 25/06/22 - Sábado



Cafu



Ademir da Guia



Luizão



César Maluco



Edílson Capetinha



Dadá



Edu Jonas

**PRESENÇA
DE GRANDES
CRAQUES DA
SELEÇÃO** 🇧🇷



FIFA WORLD CUP



Qatar2022

SHOW COM MICHEL TELÓ

A CADA R\$ 10 MIL EM COMPRAS ACUMULATIVAS
VOCÊ **GANHA 1 CARNÊ** PARTICIPATIVO E CONCORRE:



MOTO HONDA 160

FIAT MOBI OKM

SMART TV 65"





CAIRO RODRIGUES / PUBLIQUE BANCO DE IMAGENS

Olá, leitor!

Trazemos a você uma edição para comemorarmos.

São tempos de guerra, ainda de pandemia, inflação, custos de produção lá em cima.

Mas o Agronegócio do Brasil é bem maior.

Bate recorde de produção, investe em tecnologia e persegue um recorde inacreditável: tirar do campo 300 milhões de toneladas de grãos.

Inacreditável?

Nosso conteúdo mostra porque esse futuro está bem mais próximo.

Boa Leitura!

Riba Velasco
EDITOR

AgroRevenda

A Plataforma de Informação do Setor

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 E FALANDO DE BICHOS: Roberto José Francisco
roberto@publique.com
(43) 9.9914.5485

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

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

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

AGRO GESTOR AUDIOVISUAL: Cairo Rodrigues
cairo@publique.com
(11) 9.8905.3928

AGRO GESTORA DIGITAL: Nataly Oliveira
nataly@publique.com
(11) 9.4880.0616

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 DESIGNERS: Lavinia Carvalho
lavinia@publique.com
(34) 9.9873.0505

Sabrina Costa
sabrina@publique.com
(16) 9.9143.9019

Thainá de Almeida
thaina@publique.com
(15) 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 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

FOTOS DAS FEIRAS: Publique Banco de Imagens

IMPRESSÃO: Gráfica Melting Color

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA: A AgroRevenda é uma publicação customizada do Grupo Publique, dirigida a proprietários, gerentes, balconistas de vendas 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 **Cooperativas**

Gláucia Guerreiro
glauca@guerreiro.agr.br
(44) 9.9180.4450

www.agrovevenda.com.br



GRUPO PUBLIQUE

PRESIDENTE E FUNDADOR: Carlos Alberto da Silva

www.publique.com



Aliare lança ERP 100% web para o agronegócio

Software traz novo conceito em experiência do usuário, inteligência de dados e integrações



> Gestão integrada para operações de distribuição de insumos, originação de grãos e beneficiamento de sementes

A Aliare, companhia de tecnologia para o agronegócio que nasceu da união do Grupo Siagri com a Datacoper, anuncia o lançamento do **Siagri Simer**, software de gestão para operações integradas de distribuição de insumos, originação de grãos e beneficiamento de sementes. Totalmente web, o ERP oferece um backoffice robusto e inteligente, com processos financeiros, fiscais e entrega de obrigações automatizados.

> Aplicações integradas

O **Siagri Simer** é um produto da plataforma Aliare, suíte de negócios digitais para o agro. Entre os principais ganhos do ERP, está a integração nativa com soluções de inteligência de negócio (BI) e Gestão do Relacionamento com Clientes (CRM), além de sua API própria para integrações. Também oferece receituário agrônômico com assinatura digital.

> Foco na experiência do usuário

O **Siagri Simer** propõe uma experiência única para o cliente:



Personalização de informações



Decisões rápidas com análises para todos os níveis de usuários



Processos estratégicos configuráveis



Aprendizagem acelerada com treinamentos EaD

“O ERP que atende o agro brasileiro precisa estar preparado para o futuro. O **Simer** está pronto para ser o elo que conectará o ecossistema de aplicações e apoiará esta jornada de crescimento com ganhos de eficiência e rentabilidade”

Carlos Barbosa
CEO da Aliare

siagri.com.br

siagri ♦
SIMER

: UMA SOLUÇÃO ALIARE





Simpósio ASBRAM	8	prateleira	70
Ricardo Amorim, economista		Executivos, empresas e grandes negócios no agro	
capa	14	business	72
Alô distribuição! Vem aí Supersafra 2023!		Negócios e movimentações no setor	
agritechs	26	economia	74
ABAG debate Startups		Inflação no Brasil!	
bioeconomia	28	TRAIVEEnsina	76
Bioeconomia é chave para alimentar o mundo		1ª Rodada de CRA VerdeTech do Brasil	
comunicação	30	fertilizantes	78
Comunicação & Sustentabilidade		Fertilizantes no Brasil	
espaço CropLife	35	fintech	84
O futuro exige abordagens pragmáticas		'Fintechzação' das vendas	
defensivos	36	visão	86
Defensivos Agrícolas		Agro Brasil rumo ao topo!	
Falando de Bichos	39	feiras Agrishow	88
Tudo de Pet. Tudo de Bom.		Agrishow 2022 negocia R\$ 11,2 bilhões	
markestrat Planejamento	46	feiras Expozebu	96
Planejamento da Safra 2022 2023		87ª ExpoZebu é Pecuária Raiz	
markestrat distribuição	48	por onde andamos	102
Distribuição e Novas Tecnologias		Eventos e encontros do Agronegócio Brasileiro	
AgroCoopeRativas	51	o que vem na próxima AgroRevenda	110
Líderes cooperativistas alertam: crédito agrícola já!		AgRoss 25 anos - O Atacado de Insumos Agrícolas	



INTEGRAR PARA FORTALECER



01 AGOSTO
2022

Sheraton WTC
São Paulo Hotel



PRESENCIAL
E ONLINE

Participe do maior evento do agronegócio brasileiro.

INSCRIÇÕES E INFORMAÇÕES
www.congressoabag.com.br

Patrocinador Diamante



Patrocinador Ouro

agroceres



Patrocinador Prata



simpósio ASBRAM

Ricardo Amorim

Everton Rosa



Ricardo Amorim

“Pode estar nascendo uma nova Era na Política Internacional. E o alimento permanece eterno”

Riba Velasco

Uma pandemia. E logo em seguida, uma guerra em pleno território europeu, envolvendo um país com poder nuclear para destruir o planeta e assento permanente no Conselho de Segurança da Organização das Nações Unidas (ONU). Foi demais até para o tarimbado economista, escritor, empreendedor, apresentador de televisão, palestrante, colunista de revistas, jornais e rádios Ricardo Amorim. “Eu nunca poderia imaginar, no início de 2020, fazer prognósticos levando em conta uma pandemia e uma guerra. Até brinquei com isso em uma palestra. Mas era, realmente, uma brincadeira”, lembra bem humorado. E olhe que este homem é antenado como poucos. Graduado na Universidade de São Paulo, com especialização em Administração e Finanças Internacionais pela École Supérieure des Sciences Économiques et Commerciales (Paris), trabalha há vinte anos no mercado financeiro como economista, estrategista e gestor de investimentos, já foi eleito como uma das 100 pessoas mais influentes do Brasil e considerado pelo LinkedIn como o maior influenciador do país. Prêmios, então, mal dá para listar, todos na seara da Imprensa e das mídias sociais.

Depois de dois anos de tamanha turbulência, Ricardo subiu ao palco do 12º Simpósio Nacional da Indústria de Suplementos Minerais, realizado pela ASBRAM, entidade que representa o setor, e foi claro: pode estar surgindo uma nova Era na Política Internacional, com uma consolidação de Rússia e China como potências econômicas e militares unidas, além de um eixo financeiro mundial direcionado ao

“As grandes transformações só ocorrem quando deparamos com enormes dificuldades”

Oriente. Porém, ele tranquilizou os empresários do segmento. “Quem produz carne bovina tem vaga garantida no trem do futuro. Os alimentos vão permanecer como produto procurado no planeta inteiro. Mas vocês precisam se comunicar digitalmente com as novas gerações e mostrar o que estão fazendo efetivamente por qualidade alimentar e sustentabilidade econômica, ambiental e social”. O Ricardo falou bem mais. Acompanhe.

AgroRevenda - Como é possível prever o futuro da Economia atualmente?

Ricardo Amorim - Eu nunca poderia imaginar, dois anos atrás, que eu estaria falando de prognósticos levando em conta uma guerra e uma pandemia. E olhe que, um dia desses, lembraram-me que eu disse isso em uma palestra de 2019, ao prever tendências e panoramas do futuro. Eu tentava desenhar prognósticos sobre Economia, Política, Agronegócio, Comércio, etc. e disse que só mudaria drasticamente de opinião se houvesse um conflito armado entre nações ou uma doença que atingisse o planeta inteiro. Mas eu juro que era só uma brincadeira.

AgroRevenda - E esse quadro complexo pode mudar rápido?

Ricardo Amorim - Arrisco que existe uma chance de mais de 50% que tenhamos uma reversão em curto prazo. Mas precisamos analisar o contexto. É fácil constatar que, tempos atrás, era mais comum o mundo viver com conflitos entre países, inclusive bélicos, do que em momentos de paz. E, nas últimas décadas, não havia nenhuma perspectiva de um enfrentamento entre gigantes militares como atualmente. Logo depois da Queda do Muro de Berlim (1989), houve a dissociação da União Soviética e passamos a viver em um ambiente sem o enfrentamento entre duas grandes potências. E quando sobra um só lado forte, os outros abaixam a cabeça e o jogo segue. Agora, as coisas parecem estar ganhando novos contornos.

AgroRevenda - O que mudou efetivamente?

Ricardo Amorim - Muitas coisas. A China definitivamente emergiu. Ela hoje performa acima dos americanos em várias áreas, notadamente na Economia. Vamos lembrar que Donald Trump, assim que chegou à presidência dos Estados Unidos, peitou os chineses e iniciou uma autêntica guerra comercial. E sempre que houve uma potência dominante que se sente ameaçada, houve conflito. Tudo bem que, por enquanto, só no nível re-

tórico. E já com Joe Biden no comando dos EUA. Mas atente que a China ainda investe pesado na área tecnológica, vive praticamente com uma internet paralela, ao largo do resto do mundo. Em terceiro, depois da pandemia, a produção industrial despencou e todos esperavam uma queda espetacular. Os especialistas previam preços negativos para o petróleo. Entretanto, todos os governos fizeram chover dinheiro para salvar o 'planeta doente'. E o tratamento funcionou. A economia mundial cresceu. Mas as cadeias produtivas se quebraram. Mais dinheiro rolava e menos produto havia para vender. A inflação explodiu em todos os continentes. Um belo exemplo: a Rússia exporta de petróleo tudo o que o Brasil vende ao exterior. E eles ficaram cheios de grana. Sem falar que têm em torno de quatro mil ogivas nucleares, um poder descomunal. Isso não me mete medo porque americanos e russos dificilmente usarão esse arsenal. Mas o núcleo do poder mundial está se deslocando rapidamente para o Oriente, com China e Rússia à frente. Do lado de cá, a Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN) tenta jogar a linha de influência mais para o Leste. Logicamente, Vladimir Putin sentiu-se ameaçado e atacou a Ucrânia. Ironicamente, a palavra Ucrânia, em russo, significa 'Fronteira'.

AgroRevenda - O que vai ocorrer na sua visão?

Ricardo Amorim - A OTAN não vai se envolver concretamente, militarmente, a favor dos ucranianos. Ao mesmo tempo, a Rússia vai permanecer destruindo e ocupando importantes regiões do país que eles atacaram. E alertando para que nenhuma nação mais próxima do território dela se aproxime da OTAN. Muito menos integrar-se militarmente. Além de permanecer conversando cada vez mais com os chineses sobre relações comerciais, integração, armas, etc. Certamente, uma nova ordem mundial está nascendo.

AgroRevenda - Quais as consequências

“ Dependemos bastante economicamente dos EUA e da China. Logo, precisamos montar uma estratégia pensando nessa nova realidade. Ser obrigado a escolher um lado não vai ser tão fácil”

desse panorama se ele se impor?

Ricardo Amorim - O mundo racha de novo em dois grandes blocos. O Ocidental e o Oriental. E a economia mundial pode ser afetada drasticamente. Houve bloqueio das reservas internacionais russas. São 600 bilhões de dólares, muito dinheiro. Vários países do lado de lá do mapa são fornecedores quase exclusivos de produtos vitais, como semicondutores, fertilizantes, grãos, etc. Metade do crescimento do mundo está lá, pilotado por China e Índia. Pela primeira vez, depois da segunda grande guerra mundial, o Dólar americano pode ser confrontado no câmbio, com Rublo, Yuan e as criptomoedas. Putin já declarou que vai querer receber na moeda dele o petróleo exportado. Se o novo retra-

to evoluir neste caminho, o Brasil pode ter problemas. Principalmente no Agronegócio. O preço dos alimentos vai às alturas. Isso me preocupa.

AgroRevenda - A guerra termina rapidamente?

Ricardo Amorim - Acredito que possa haver uma declaração de paz no horizonte, mesmo com o presidente ucraniano 'louco da vida' com os países europeus, a OTAN e o presidente americano. Mas, isto acontecendo, o que importa a nós brasileiros é entender que o eixo da economia mundial está mudando para a Ásia. O conflito teve um impacto no mundo e no Brasil. A turbulência aumentou. Ok, mas o preço do petróleo está desabando, os



eixos vão se acomodando e a economia mundial vai acabar se estruturando dentro das novas condições.

AgroRevenda - E o Agro Brasil?

Ricardo Amorim - A parte do consumo de comida que vem dos países ricos é cada vez menor. Eles já comeram tudo o que tinham para comer. Mas, o que ocorre com os emergentes? Índia e China, primordialmente? A nova população não vai querer 'carne de tofu'. Nas próximas décadas, é garantido, o pessoal que entra no mercado vai querer comer carne. Principalmente a bovina. Tudo bem que podemos enfrentar problemas. A China convive há mais de um ano com o peso do dos imóveis, por exemplo. Não há solução final para isso por enquanto, mas a bolha imobiliária chinesa sempre vai causar temor. Só que no Brasil também. Foram lançados 113 mil apartamentos e casas em 2021 no nosso país. Nos EUA, foram vinte vezes mais. E, na China, duzentas vezes mais. E a renda per capita na China é parecida com a nossa. Se a bolha estourar, e quando estourar, logicamente vai dar problema. Mais um motivo para acompanharmos de perto. Nada garante que novos transtornos não possam ocorrer. E vão. Só não sabemos quais e quando virão.

Kika Damasceno



AgroRevenda - E como ficam nossa soja e nosso minério de ferro?

Ricardo Amorim - Realmente, os dois produtos são os que mais exportamos e quase tudo para os chineses. Eles compram muito e não produzem tanto assim. De novo, nada garante exatamente como o mercado vai se comportar. Precisa de acompanhamento contínuo.

AgroRevenda - E...?

Ricardo Amorim - Nenhum país chega perto do potencial que temos para 'fazermos' e exportarmos comida. E sem pôr um só dedo na Amazônia. Por isso embarcamos tanta soja e muito milho. Para nosso favor adicional, quando aumenta o consumo por alimento e ocorrem doenças como Peste Suína e Gripe Aviária, o mundo corre atrás da nossa proteína animal e as exportações decolam.

AgroRevenda - E nem assim a imagem do Agro Brasil é positiva, certo?

Ricardo Amorim - Sim. Mas penso que a culpa é do público internacional não conhecer quase nada do nosso Agro. E não é por culpa deles e sim porque não conversamos com eles. São problemáticas envolvendo sustentabilidade, pecuária, emissão de gás metano, índios, carbono. Logicamente, tem muita hipocrisia dos países, governos e consumidores do exterior. Agora, o importante é reconhecemos que pecamos bastante na comunicação. E olhe que temos dados fantásticos para nos defendermos. Um quarto do nosso país é intocável, temos áreas de preservação permanente, os índios são donos de 15% do território nacional, dois terços das nossas terras são preservados de alguma maneira. Basta comparar com os Estados Unidos, considerado o segundo que mais preserva no mundo. Lá, o total é de apenas 20%. Mas, quem conhece nossos dados?

AgroRevenda - E as nossas perspectivas?

Ricardo Amorim - São grandiosas. Atual-

mente, vivemos as melhores condições de troca dos últimos quarenta anos. O que vendemos nunca esteve tão caro e o que compramos nunca esteve tão barato. São os preços internacionais. O que a gente compra lá fora não subiu tanto. E a nossa moeda fica ainda mais forte, o dólar despencando aqui dentro.

AgroRevenda - Mas, muita gente crítica e diz que somos fortes apenas com commodity?

Ricardo Amorim - E esse pessoal tem razão. Poderíamos agregar muito mais valor ao que enviamos para o exterior. Não há nada errado no Agro ser base da nossa economia. O importante é ganharmos mais com o que fazemos no campo e na agroindústria. E a Comunicação é importante neste ponto porque constrói marca e valor, tira você da posição de commodity para o patamar de quanto o cliente quer pagar pelo que você oferta. Um estudo da FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) de 2017 mostrou que um quilo de grão de café custava R\$ 8,60 e um quilo de cápsula para expresso custava R\$ 329. Importávamos as cápsulas pagando 37 vezes mais do que o grão que plantamos. É um desincentivo à produção. Quero que sejamos como o Chile. Há vinte anos, eles exportavam uva. Há dez anos, negociavam vinho barato. Hoje, vendem vinho de alta qualidade. Transferiram valor para a cadeia inteira. Gostaria que desenvolvêssemos esse modelo para o agro brasileiro. Vender commodities é bom. Mas embarcar valor também é. E receberemos mais. De qualquer maneira, vamos continuar nadando de braçada.

AgroRevenda - Como assim?

Ricardo Amorim - O segmento vem sustentando a economia brasileira profundamente nos últimos anos. Tem o lado da agricultura e o da pecuária. A demanda aumentou e os preços foram para cima. O curioso é que a variação da renda agrícola variou pouco, com um certo desta-

que no ano passado. Mas, quando falo de quedas na cadeia de produção, falo do consumo de carne bovina, que caiu bastante, mas os preços aumentaram no mesmo ritmo por causa de problemas na produção. E a migração de consumidores para outros alimentos me preocupa pouco nos próximos cinco anos, mas pode acelerar mais nos anos seguintes. Como no caso da carne de laboratório. Com o tempo, teremos sinais sobre o quanto vai avançar e merece o acompanhamento do setor mesmo não sendo ainda uma realidade.

AgroRevenda - E a Economia em geral?

Ricardo Amorim - Basicamente, o que está puxando a economia é o emprego. Há dois anos, era o crédito, mas a taxa de juros foi de 4% para 12%. Agora é renda e isso significa comida, proteína animal. E o problemão da inflação. Que leva a mais alta nos juros. E os juros vão crescer ainda mais, na minha opinião. Temos eleição para Presidente, isso vai esquentar os ânimos.

AgroRevenda - Só notícia ruim?

Ricardo Amorim - Veja, o Brasil teve problemas fiscais, as questões ESG não atraíram muitos financiamentos, mas o problema fiscal deu uma melhoria e os juros explodiram. E a grana do mundo dos investimentos começou a vir para cá. E o cenário é de alta. Seja por guerra, ações da China, eleição presidencial no Brasil, etc. etc. Preparem-se para um dólar ainda mais depreciado. Logicamente, as vendas externas faturam menos. Só que as importações ganham volume, a economia avança e a chance do Bolsonaro nas urnas cresce bastante. Por último, a pandemia está virando uma outra doença, curável com a vacina. Logo, já passou da hora de tocarmos a nossa vida, ter uma recuperação sem as 'quebradas' dos últimos dois anos.

“ Em 15 anos, aumentamos mais a renda per capita do mundo do que em mil anos. As pessoas comem cada vez mais, têm dinheiro para comprar proteína animal. Carne bovina, suína, de aves, peixes, tudo. E é o negócio das empresas de suplementação mineral”

AgroRevenda - E a transformação digital?

Ricardo Amorim - Adoro o tema, mas alerto que ele já tem 30 anos de idade. O Agro precisa ter o foco do cliente, aquele que compra carne, tira selfy, posta nas redes sociais, vira marketing, os youtubers. O Agro trabalha com um produto fundamental que é a comida. É o que todos querem. E o meio é digital. Precisa se conectar com a internet, as redes sociais, principalmente com as novas gerações.

AgroRevenda - E como isso funciona?

Ricardo Amorim - Gente não se relaciona com empresas. E sim com gente. Nada mais humano. Existe um efeito multiplicador nas redes sociais. Acompanho o tema há três décadas. É uma bola de neve mundial. Porém, todo mundo só falava, mas ninguém fazia nada. Já ganhei prêmios nessa área. Disputando não com empresas gigantes, mas com gente como Felipe Neto, Marcos Mion. Meu filho quase não acreditou nisso. Esses caras são influenciadores de milhões de seguidores e podem fazer um

efeito multiplicador sensacional para a cadeia produtiva de carnes. Mas, para acontecer, é preciso focar que comida é fundamental e ESG veio para ficar. É estratégia de negócio. Caso contrário, o segmento pode enfrentar grandes problemas.

AgroRevenda - Mas avança?

Ricardo Amorim - Vamos pensar um pouco sobre a evolução da renda per capita na história do mundo. Durante mil anos, ela andou de lado. Aí, foi inventada a prensa e as informações começaram a circular no planeta inteiro. Vieram eletricidade, trem à vapor, avião, a era da informação. A pandemia trouxe programas que só aumentaram a renda das pessoas. E, estruturalmente, as mudanças vão acelerar numa velocidade cada vez mais alucinante. Imagine com essa molecada mexendo em equipamentos inteligentes digitais com apenas cinco anos de idade. Vai ter demanda, transformação, consumo e fome por alimento. Podem acreditar.

AR

**Você que ama conhecer lugares,
vai amar navegar por aqui**



**Turista
Profissional
.com.br**

Vale a pena navegar por aqui!

Canal Turista Profissional • Comunidade Instagram • Comunidade Facebook
Cursos • Palestras • Coach • Consultoria



(11) 9.9101.7699



Alô distribuição! Vem aí Supersafra 2023!

Produtores capitalizados, compra antecipada de insumos, tecnologia na fazenda, revenda atuando, aposta em produtividade. Há guerra. Existe uma pandemia. Mas tem safra!

É um número simbólico. Perseguido a cada safra. Colher 300 milhões de toneladas de grãos no período de um ano. Algo impensável há quatro décadas, quando o Brasil importava produtos como arroz, feijão e soja. Meta que só pode ser alcançada com a combinação de inúmeros fatores. Estamos chegando cada vez mais perto. Em 2021 | 2022, semeamos mais de 265 milhões de toneladas. Mesmo com problemas localizados de falta de chuvas em épocas chaves. Realmente, o clima permanece como o fator menos administrável. Apesar de que, até nesta área, exista tecnologia e manejo para 'tirar' mais. Porém, o mais incrível é que o Agro, que enfrenta chuva, frio, seca e geada como desafios rotineiros, tenha tamanha competência para desempenhar em meio, ainda, a uma pandemia e, agora, diante de um confronto bélico que envolve uma superpotência mundial, dona de ogivas nucleares capazes de exterminar a raça humana em poucas horas, com parte de seu território na Europa Oriental e parte na Ásia, um titã da economia planetária.

...





Depois de dois anos de incerteza no mercado mundial de commodities agrícolas, decorrentes da Covid-19, o conflito Rússia x Ucrânia energizou a insegurança sobre a oferta e demanda globais, bem no início de 2022. E os preços internacionais entraram em ebulição. Fácil explicar. A Rússia é a maior produtora mundial de petróleo e gás. Líder das exportações de trigo e importante fornecedor de alimentos para a Europa e Ásia. A Ucrânia brilha no fornecimento de milho e óleo de girassol. Sem falar na grande relevância dos dois países no mercado internacional de insumos agrícolas. É por isso que tudo ficou mais caro. Petróleo, gás, grãos, oleaginosas, trigo, óleo de soja. Ok, nem tudo. Commodities 'soft', como açúcar, café e até mesmo a carne bovina, interromperam a sequência de altas. Os preços voltaram aos patamares pré-conflito, pois Rússia e Ucrânia não têm peso relevante nestes mercados. Entretanto, o balanço geral internacional tornou-se ainda mais apertado com os problemas climáticos na América do Sul, em especial Brasil, Argentina e Paraguai. Para piorar, a elevação dos custos de produção foi dramática. Se a guerra prosseguir, com as sanções econômicas impostas por diversos países ao mercado russo e novas



LARANJA

PREÇO DOMÉSTICO

O preço médio do tipo Pera in natura no Atacado teve queda, mas como estava alto demais afugentou o consumidor. Mesmo assim, os valores ficaram acima de 2021 devido à reduzida oferta.

PERSPECTIVAS

Com o início da colheita das variedades precoces e a demanda ainda baixa, os preços devem cair nos próximos meses.



SOJA

PREÇO DOMÉSTICO

O indicador Cepea/Esalq Paraná apontou valores em alta no primeiro trimestre, com os maiores patamares nominais da série histórica iniciada em 1997. Puxados pela demanda mundial, menor oferta na América do Sul e as tarifas de exportação da Argentina. E a ciraanda de alta vai continuar no resto do ano.

PRODUÇÃO

A falta de chuva atrapalhou a produção no fim do ano passado. E impediu um recorde. Mas o resultado vai ficar parecido com 2019 | 2020, o terceiro melhor da série histórica.

PREÇO INTERNACIONAL

Atingiu em fevereiro as máximas dos últimos nove anos. As exportações brasileiras foram 67% superiores no primeiro trimestre frente ao ano passado. A China compra um pouco menos, porém há menor oferta de grãos e oleaginosas. A Ucrânia está em guerra e outros óleos têm oferta menor: palma, na Indonésia; canola, na Índia, e girassol, na Ucrânia. Sinal de valores lá em cima em 2022.

PERSPECTIVAS

Menor disponibilidade e demanda internacional aquecida nos próximos meses. Os estoques mundiais devem cair. Os preços no Brasil podem diminuir por causa de maior produção dos EUA e valorização do real em relação ao dólar. Os valores do óleo podem sofrer novo ciclo de alta até o fim do ano.



Pode haver problemas no segundo semestre. Por isso, estimulamos adiantar os pedidos”.

Welles Pascoal,
CEO da AgroGalaxy



quedas na produção em decorrência dos efeitos climáticos, o mercado mundial de commodities agropecuárias pode vivenciar, nos próximos meses, novas altas, com consequências também para os preços domésticos.

É um mundo novo. Competitivo, inovador, exigências sem fim. No Agro do Brasil, é uma autêntica prova de velocidade. Os desafios são complexos. Mas o segmento é rápido, tem energia e dinamismo. E recebe a bandeirada de chegada. O Agro é Tech. E vencedor. E coloca parte importante do que ganha no próprio

negócio. TECH! A Plataforma AgroGalaxy, um gigante latino-americano da Distribuição, registrou um salto de 144% na carteira de pedidos para garantir os insumos da safra, que ficou em R \$3,4 bilhões somente nos três primeiros meses. “É uma prova que houve um movimento muito forte do agricultor. O que garante que vamos ter um bom ano”, disse o CEO da companhia, Welles Pascoal. Um movimento que ocorreu na incerteza da oferta global de fertilizantes, causada pela guerra na Eurásia, e em dúvidas sobre a Logística para entrega ao longo do ano, atualmente devido

à pandemia e também por novos fechamentos de cidades chinesas, provocados por novas ondas da Covid-19. “Temos conseguido comprar os fertilizantes que estamos fechando com os clientes, mas pode haver problemas no início do segundo semestre. Por isso, estimulamos todos a adiantar os pedidos. No caso dos defensivos, não vislumbramos nenhuma limitação”, reforçou.

O balanço da Associação Nacional para a Difusão de Adubos (ANDA) concorda com o panorama. Em abril, o Brasil importou 3,24 milhões

MILHO

PREÇO DOMÉSTICO

O Indicador Esalq/BM&FBovespa oscilou ao longo do primeiro trimestre, saltando entre as estimativas das safras de verão e inverno. Mas sempre nos maiores patamares nominais da série histórica do Cepea. A guerra Rússia x Ucrânia e menor produção argentina impulsionaram dez vezes os preços internacionais.

PRODUÇÃO

O total do verão ficou semelhante ao ano passado e o clima ajudou o plantio da ‘safrona’ de meio do ano. A área deve crescer 7% e a produtividade avançar.

PREÇO INTERNACIONAL

A palavra chave foi e é a Ucrânia. No primeiro trimestre, o preço ficou 24% acima de 2021. E só não subiu mais devido à recuperação da produção brasileira e boas safras dos principais exportadores. Ano promete.

PERSPECTIVAS

A safra brasileira do meio do ano vai bem e pode conter os preços futuros. Por outro lado, o cenário incerto no Leste Europeu e a demanda mundial aquecida tendem a elevar os valores.



TRIGO**PREÇO DOMÉSTICO**

Desde o início da pandemia, o grão tem tendência de alta nos mercados doméstico e internacional por causa da redução dos estoques mundiais. O Brasil plantou mais e vai colher mais. Em março, os preços atingiram a máxima nominal histórica da série do Cepea, iniciada em 2004.

PRODUÇÃO

A Conab estima aumento de 2,6% na produtividade e 3% na produção. Em 2021, o Brasil já colheu um recorde de 7,7 milhões de toneladas. O aumento das exportações no primeiro trimestre, entressafra, diminuiu ainda mais a oferta interna e isso impacta as cotações.

PREÇO INTERNACIONAL

O trigo foi de longe o cereal mais afetado pela guerra no Leste Europeu. A Rússia é o maior exportador mundial (19,3% do total) e segundo maior produtor, perdendo apenas para a China, que produz para o mercado doméstico. A Ucrânia exporta de 8% a 10% do total internacional. Os preços internacionais romperam as máximas históricas em março. Se não houver trégua, o volume disponível para comercialização global também pode ser comprometido. A Ucrânia suspendeu as vendas externas do produto.

PERSPECTIVAS

Tudo aponta para alta permanente. Mesmo com insumos caros. Mesmo com Brasil e Argentina produzindo mais. Os preços serão influenciados pela paridade de importação, demanda dos moinhos e quantidade exportada.



“Vivo interesse do produtor em investir nas sementes com tecnologia”.

Marino Colpo,
CEO da Boa Safra

de toneladas de fertilizantes, 81,5% acima do volume de 1,88 milhão de toneladas registrado no mesmo mês de 2021. No primeiro quadrimestre de 2022, o total importado atingiu 11,19 milhões de toneladas, crescimento de 6,4% em relação a igual período do ano passado. “Na atualidade, contudo, tal ritmo de importação poderá não se repetir, haja vista que sanções impostas à Rússia criaram obstáculos, como as restrições das transações financeiras ou as operações logísticas”, apontou a nota da ANDA. Os analistas não só concordam com a previsão como até calculam. A redução no uso de fertilizantes pode atingir 15%. Mas existem dois bons propósitos: o estoque de nutrientes ainda presentes no solo brasileiro e a necessidade dos lavradores trabalharem com mais precisão para utilizar somente as quantidades



necessárias em cada talhão, o que também gera uma economia de produto. Até porque, também, medidas tomadas para reverter a dependência do nosso país dos insumos comprados lá fora, que chegam a 85% do total, vão demorar a trazer resultados. Empresas anunciaram a construção de novas unidades industriais, mas a operação, mesmo, só começará em dois anos. No mínimo. Já o Plano Nacional de Fertilizantes (PNF) promete ir bem mais longe até efetivamente auxiliar no fornecimento ‘mais generoso’ para a Fazenda Brasil.

Outra empresa que observou o mesmo trilho foi a Boa Safra, líder na produção de sementes de soja no Brasil, que viveu um trimestre agitado, de olho na nova safra de verão. Aumento de 58,8% nos contratos de vendas a performar (pedidos de sementes que serão faturados na época do plantio da soja pelo produtor), sal-



Investimentos em cada etapa do negócio agro, desde a semente

tando de R\$ 467 milhões no primeiro trimestre de 2021 para R\$ 742 milhões no mesmo período deste ano. A procura por sementes com biotecnologia embarcada também aumentou, passando de 80,7% em todo o ano de 2021 para 90% dos pedidos desse primeiro trimestre. Atualmente, o portfólio de sementes de soja da companhia inclui 18 cultivares com novas biotecnologias. “Os dados de pedidos em carteira a performar nos deixam confiantes. Eles se referem a pedidos firmes, que serão entregues e retirados no segundo semestre. Um salto sustentado com a nossa expansão, abrindo unidades em Sorriso (MT), Balsas (MA) e Primavera do Leste (MT). E com o vivo interes-



BATATA

PREÇO DOMÉSTICO

Houve acentuada alta na batata ágata especial no Atacado. Movimento típico no início do ano, com chuvas e calor derrubando a produtividade e exigindo intensificação dos tratos culturais.

PERSPECTIVAS

A oferta de batata ágata especial no Atacado deve se manter restrita, voltando a se recuperar depois. Assim como o preço.

ALGODÃO

PREÇO DOMÉSTICO

No primeiro trimestre de 2022, o Indicador Cepea/Esalq em pluma atingiu recordes diários consecutivos. Depois do início da pandemia, a demanda internacional se recuperou de forma relativamente rápida, o que contribui para a alta dos preços domésticos. Turbinada pelos preços do petróleo e menor disponibilidade do produto no Brasil no ano passado, que acirrou a disputa entre indústrias domésticas e o setor de exportação. Os produtores negociam sua produção com grande antecedência, limitando a oferta interna para negócios no spot.

PRODUÇÃO

A Conab estima aumento de 16,8% na área plantada, totalizando 1,6 milhão de hectares, aumento de 2,7% na produtividade e 19,9% na produção. Os preços domésticos e internacionais da pluma não param de crescer desde 2020. E houve a possibilidade de plantio na janela ideal para a cultura neste ano.

PREÇO INTERNACIONAL

A fibra natural tende a ganhar competitividade frente às sintéticas, derivadas do petróleo. Quedas importantes nas quantidades exportadas pelo Brasil, pela Malásia e Índia, importantes players da commodity, têm restringido a oferta de algodão no mercado internacional, que considera o início do ano comercial do produto em agosto. Em agosto de 2020 a março de 2021, o Brasil, segundo maior exportador, atrás apenas dos Estados Unidos, embarcou 1,95 milhão de toneladas da pluma. Na safra atual, as vendas caíram para 1,4 milhão. Segundo o USDA, a queda de 29% observada até março deve ser mantida até o fim do atual ano comercial, que termina em julho.

PERSPECTIVAS

Os elevados preços domésticos e internacionais do algodão devem continuar atraindo os produtores para a cultura. Para o Brasil, será importante observar os prêmios de exportação e a taxa de câmbio, que influenciam na paridade de exportação e na transmissão aos preços domésticos.





se do produtor em investir nas sementes com forte índice de vigor e germinação”, explicou Marino Colpo, CEO da Boa Safra.

Mas não só os gigantes sinalizam o esperado sucesso do plantio que vem aí. Na região do Alto Paranaíba mineiro, a Agro Kafa, revenda fundada em 2017 e que atua com pequenos produtores de café, soja, milho, leite e HF's, confirma a capitalização alcançada nos últimos dois anos pelos empreendedores rurais. O lugar abriga o maior parque de café do Brasil, com 60 mil hectares, a terceira maior bacia leiteira do país e lavouras de cereais em crescimento. “Os produtores estão ficando também mais tecnificados, independentemente do tamanho deles. A cada dia que passa. E o nosso trabalho, mesmo que a partir de uma revenda menor do que os gigantes, também tem que estar afinado, preparado para atendê-los. Temos que ser bons consultores, estar atualizados, levarmos informação individualizada e descobriremos as reais necessidades de cada fazenda. No plantio, na colheita e comercialização”, justificou Kassio Fonseca, sócio proprietário da Agro Kafa.

O caminho da Tecnologia, do Reinvestimento e da Máxima Produtividade já marcou época desde a pandemia. Este ano, deve resultar em um

“ Nossa proposta beneficia produtores pequenos, médios, grandes, e a população brasileira inteira”.

João Martins,
CNA

CAFÉ

PREÇO DOMÉSTICO

O Indicador Cepea/Esalq de preço do café arábica teve nova alta no primeiro trimestre de 2022, tanto frente ao trimestre imediatamente anterior quanto ao primeiro trimestre de 2021. Em fevereiro, o indicador atingiu recordes nominais da série histórica do Cepea, iniciada em 1996.

PRODUÇÃO

A Conab divulgou até agora um único boletim de safra para o café, em janeiro. Com alta de 23,4% na produção do arábica e 4,1% para o conilon. O resultado ainda reflete as consequências das estiagens e geadas ocorridas no ano passado em regiões produtoras de destaque. A área destinada à produção de café em 2022 é de 1,82 milhão de hectares, leve aumento na comparação com a safra passada.

PREÇO INTERNACIONAL

Após breve período de queda frente a um conflito internacional, o grão voltou a sustentar-se em março. O cenário de oferta, por si só, não foi suficiente para disparar os preços internacionais, como se chegou a cogitar até o início desse ano, quando dificuldades logísticas restringiram a oferta do grão nas praças importadoras nas vésperas de vencimentos de contratos.

PERSPECTIVAS

São de queda dos preços domésticos no segundo semestre deste ano. Cenário atribuído à aproximação da colheita da safra 2022-2023 no Brasil, iniciada em maio para o Arábica. O aumento pontual da oferta deve trazer pressão sobre os preços. No mercado internacional, a restrição de oferta de café arábica por parte do Brasil, maior exportador mundial – abre perspectiva de preços sustentados ao longo do ano. Mas a inflação na Europa e Estados Unidos, maiores consumidores da bebida, deve equilibrar parcialmente a restrição de oferta. O produtor deve estar atento.

AÇÚCAR

PREÇO DOMÉSTICO

O açúcar cristal negociado no mercado spot de São Paulo subiu de agosto a dezembro do ano passado. Em janeiro, caiu. Em fevereiro e março, subiu. Mas o setor é pressionado pela competitividade relativa do biocombustível.

PREÇO INTERNACIONAL

Valores firmes graças à queda de 10,6% na produção sobre o ano passado. E recorrentes quedas nos estoques de passagem. E a recuperação está garantida pelas vendas externas da Tailândia, segunda principal exportadora mundial, e recuperação da safra brasileira.

PERSPECTIVAS

2022 traz expectativas pouco favoráveis. A economia internacional está em desaceleração e no Brasil os preços não estão atrativos. O setor resolveu, então, incrementar a produção doméstica de etanol.

Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBP) de R\$ 1,236 trilhão, informação de safra baseada na virada para o segundo trimestre. 2,7% acima do valor obtido em 2021. Nas lavouras, o avanço do faturamento é 'chinês'. Soma R\$ 881,2 bilhões, alta de 7,3% sobre o ano passado. Mesmo com os impactos sofridos pela soja, com estiagem no Sul. Os produtos que puxam o crescimento são café, cana-de-açúcar, algodão e milho. No ano passado, eles representavam 36,8% do valor total da produção. Neste ano, passaram a contribuir com 44,4% do VBP. Os valores alcançados por eles são recordes numa série desde 1989. A pecuária rendeu bem, R\$

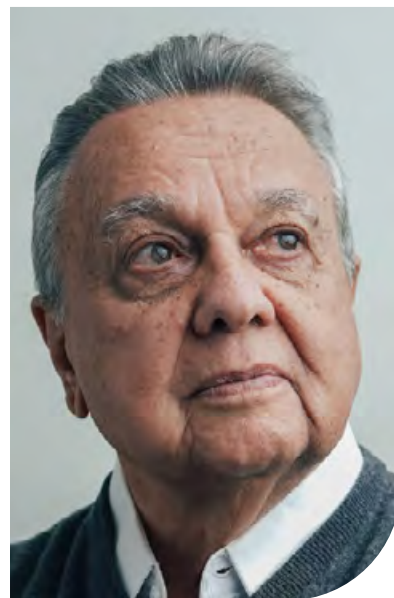


O país subsidia pouco o Agro, usa crédito, é competitivo, amplia renda e ajuda os mais pobres”.

Roberto Rodrigues,
Ex-ministro da Agricultura

355,7 bilhões, principalmente nos Ovos. Porém, no geral, teve queda de 7,2%, devido aos preços mais baixos. Inversamente, as exportações de carne de frango e suína seguem bem acima de 2021. Tratando dos Estados, Mato Grosso responde pelo maior percentual, com 18,2%. Na sequência, vêm São Paulo (12,7%), Paraná (11,7%) e Minas Gerais (11,6%). Juntos, os quatro estados representam 54,3% do valor da produção.

Para 2022 | 2023, o salto da nova safra pode aproximar o Agro ainda mais do patamar de 30% do Produto Interno Bruto gerado pelo Brasil.



ETANOL

PREÇO DOMÉSTICO

Uma autêntica montanha russa para Anidro e Hidratado. Subiram na maior parte de 2021. Caíram até fevereiro deste ano. Recuperaram em março. Tudo explicado pela queda na produção total com os problemas climáticos. Nos postos, o que valeu foi: o motorista usa o mais barato, independentemente do rendimento energético.

PERSPECTIVAS

Há grande indefinição sobre o patamar que o preço interno vai alcançar a partir de abril deste ano. Vai depender do valor da gasolina, consequência da política governamental a ser adotada. O certo é que ficará, sempre, colado no concorrente fóssil.

BOI GORDO**PREÇO DOMÉSTICO**

O primeiro trimestre teve valores recordes do boi gordo (Cepea/B3). Graças à baixa oferta de animais para abate e às exportações, especialmente para a China. O preço escalou bem no Varejo brasileiro.

**PREÇO INTERNACIONAL**

A oferta global de carne bovina deve ficar próxima à de 2021. Brasil e Austrália produzindo mais. Estados Unidos, Canadá e União Europeia menos. Os chineses, comprando sem parar. E valores sustentados pelo balanço apertado entre oferta e demanda.

PERSPECTIVAS

O brasileiro deve continuar fugindo da carne vermelha, optando por frango e porco. Já a demanda internacional segue firme, puxada pela recuperação da economia asiática. Só é preciso atenção e negociação com países que possam tentar impor medidas de restrição ao boi verde/amarelo.



Não podemos cometer erros clássicos como tributar exportação, impor controles e tributar títulos do Agro”.

Ivan Wedekin,
ex-secretário de Política
Agrícola do MAPA

A Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA) procurou o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) em maio e fez vários pedidos para auxiliar os produtores e a produção na virada do ano. E garantiu. Com mais recursos para a equalização dos juros e crédito, os resultados em um ano serão a criação de mais de 202 mil postos de trabalho, o equivalente a 7,3% do total de vagas formais de trabalho abertas em 2021. Uma queda de 0,46% no preço dos alimentos em razão do aumento da produção. Incremento de R\$ 16,5 bilhões no PIB, R\$ 9 bilhões no consumo das famílias, R\$ 13,3 bilhões em exportações e mais R\$ 9 bilhões na produção agropecuária. “É uma

**CARNE SUÍNA****PREÇO DOMÉSTICO**

Caiu expressivamente no primeiro trimestre de 2022, com elevados estoques de carne e animais e queda nas exportações.

PREÇO INTERNACIONAL

A China compra cada vez menos, graças à recuperação da produção deles.

PERSPECTIVAS

Os preços médios no Brasil devem crescer. Por causa do inverno e da redução dos plantéis. Lá fora, os valores podem se sustentar pelo ajuste fino entre consumo e oferta.



Exportações: mais R\$ 13,3 bilhões em exportações em 2022.

proposta para o Plano Safra que beneficia os produtores, sejam pequenos, médios ou grandes, mas que também trará benefícios para a população brasileira inteira. E sustentação para a produção de alimentos para todos, principalmente aos mais carentes”, defendeu o presidente da CNA, João Martins.

Dois craques do setor foram ainda mais longe. Ivan Wedekin, ex-secretário de Política Agrícola do MAPA, e Roberto Rodrigues, ex-ministro da

Agricultura, lançaram em maio passado um manifesto pregando que o Brasil já reúne condições para colher uma safra superior a 300 milhões de toneladas em 2023. E que o país tem a obrigação de estabelecer políticas para viabilizar essa meta em benefício da segurança alimentar global. O documento aponta que temos mercado, demanda, clientes dispostos a comprar os produtos, mesmo pagando os preços elevados vigentes no mercado internacional. E alerta que precisamos assumir um compro-

misso para aumentar a oferta, reduzir a inflação dos alimentos e atenuar a grave insegurança alimentar que se espalhou pelo mundo a partir da pandemia da Covid-19 em 2020, e que se agravou com a invasão da Ucrânia pela Rússia. “Os alimentos ficaram 29,8% mais caros no mundo e, segundo a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO), a situação é mais adversa para as economias emergentes. O Brasil saltou de 76 milhões para 270 milhões de toneladas de produção

CARNE DE FRANGO

PREÇO DOMÉSTICO

O cenário foi de alta nos preços de todos os produtos de origem avícola na comparação do 1º trimestre de 2022 sobre 2021. É que foi possível repassar os custos de produção e a carne ficou mais barata do que a bovina e a suína.

PREÇO INTERNACIONAL

O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA, na sigla em inglês) estima produção mundial em 2022 semelhante a 2021. Porém, a Ucrânia, um dos cinco maiores exportadores, suspendeu os embarques por causa da guerra, o que aumentou os preços internacionais. Sorte do Frango Brasil. Já temos 32,6% da oferta mundial, à frente dos EUA e quase três vezes maior que as exportações europeias, a 3ª maior exportadora. E podemos avançar por causa das boas safras de soja e milho.

PERSPECTIVAS

A expectativa é de aumentos no segundo trimestre. Consumo crescendo, embalado pela guerra, gasto das granjas e casos de Gripe Aviária nos EUA.



Produtores capitalizados investindo no Campo

BANANA

PREÇO DOMÉSTICO

Houve alta na média de comercialização da Nanica no Atacado por causa da menor oferta decorrente das adversidades climáticas no fim do ano passado.

PERSPECTIVAS

Para o segundo trimestre deste ano, a expectativa é de alta na oferta de Nanica devido ao início da safra no Vale do Ribeira (SP) e norte de Santa Catarina, as principais regiões produtoras. Os preços internos podem cair.





ARROZ

PREÇO DOMÉSTICO

Em 2021, a maior oferta e a baixa demanda contribuíram para a queda nos valores, mas a exportação no segundo semestre reduziu a disponibilidade no país. Os preços cresceram no primeiro trimestre deste ano, ao contrário da sazonalidade esperada, mesmo com a colheita da nova safra. Culpa dos estoques relativamente baixos. Uma alta só verificada em 2012 e 2020. E em 2022 foi mais intenso.

PRODUÇÃO

A Conab estima produção de 10,5 milhões de toneladas, 10,5% a menos do que na safra anterior. Queda de 3,2% na área e de 7,6% na produtividade. O clima altera os rendimentos nas diversas regiões produtoras.

PREÇO INTERNACIONAL

A Conab estima produção de 10,5 milhões de toneladas, 10,5% a menos do que na safra anterior. Queda de 3,2% na área e de 7,6% na produtividade. O clima altera os rendimentos nas diversas regiões produtoras.

PERSPECTIVAS

Os preços internacionais sinalizam recuperação, o que pode favorecer as exportações brasileiras e provocar alta dos preços domésticos e queda no consumo interno.

de 1994 a 2021. Teve produtividade maior do que o mundo inteiro e poupou 84,7 milhões de hectares. A exportação cresce, mas o mercado interno segue absorvendo 73% do que sai do Campo. O país é um dos que menos subsidia a agricultura no mundo, usa o crédito, é competitivo, amplia a renda e ajuda os mais pobres. Por isso tudo, não deve fazer ajuste fiscal em cima do segmento, controlar gastos desnecessários, garantir os recursos para 2022 | 2023, fomentar a oferta de crédito rural privado, privilegiar a agricultura familiar (PRONAF) e os médios produtores (PRONAMP)", informou a proposta. Que também aconselhou o Governo Federal a não cometer 'erros clássicos', como tributar a exportação, impor controles quantitativos, controlar preços da economia e tributar os títulos do agronegócio.

São conselhos e diagnósticos bem conhecidos por gente tarimbada nos assuntos do setor. "Viabilizar crédito suficiente para a safra, oficial ou privado, é criar um contraponto à infla-

“ Safra é alimento e Economia”.

Coriolano Xavier,
Conselho Científico Agro
Sustentável (CCAS)



ção dos alimentos, reforçar a estabilidade de nossa segurança alimentar interna e ampliar o protagonismo do país no mercado internacional. Este último ponto, aliás, é questão de marketing estratégico, pois os órgãos internacionais já reconhecem que o Brasil representa hoje a garantia de segurança alimentar do mundo. Ocupar mais rápido esse espaço, aproveitando a janela de oportunidade, é fortalecer nossas raízes de competitividade e trazer o futuro para mais perto", determinou Coriolano Xavier, membro do Conselho Científico Agro Sustentável (CCAS).

LEITE

PREÇO DOMÉSTICO

Subiu no início do ano pela diminuição da oferta no campo. Insumos mais caros e clima prejudicaram a produção de forragem, impactaram no custo de produção e limitaram a oferta. O Índice de Captação de Leite do Cepea (ICAP-L) caiu 8,1% no acumulado dos últimos doze meses. Oferta menor manteve o movimento de alta no mercado de derivados até o fim do primeiro trimestre.

PREÇO INTERNACIONAL

O futuro ainda é incerto. Apesar de a demanda ter absorvido as altas nos preços, não houve uma guinada no consumo. E cresce a preocupação envolvendo um possível aumento de importações pela valorização do Real diante do Dólar.

PERSPECTIVAS

A expectativa é de aumentos no segundo trimestre. Consumo crescendo, embalado pela guerra, gasto das granjas e casos de Gripe Aviária nos EUA.



OVO

PREÇO DOMÉSTICO

Ano começou com valores em queda, mas a baixa oferta e a Quaresma turbinaram a demanda e até o fim do primeiro trimestre as médias atingiram recordes em todas as regiões acompanhadas pelo Cepea.

PERSPECTIVAS

O segundo trimestre deve ter recuo nos preços internos. Porém, os gastos com milho e farelo de soja, além da possível redução da oferta, podem limitar as quedas.



VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO (VBP)

2022: R\$ 1,236 trilhão

2021: R\$ 1,204 trilhão

Lavoura: R\$ 881,2 bilhões | Alta de 7,3%

Produtos de destaque: café, cana-de-açúcar, algodão e milho

36,8% do VBP em 2021

44,4 % do VBP em 2022

Pecuária: R\$ 355,7 bilhões | Destaque ovos | Queda geral de 7,2%

Estados: Mato Grosso (18,2%), São Paulo (12,7%), Paraná (11,7%) e Minas Gerais (11,6%) | Juntos representam 54,3% do VBP

SAFRA 2022 | 2023 E ECONOMIA BRASIL

Criação de mais de 202 mil postos de trabalho

Equivalente a 7,3% do total de vagas formais abertas em 2021.

Queda de 0,46% no preço dos alimentos

Incremento de R\$ 16,5 bilhões no PIB

R\$ 9 bilhões no consumo das famílias

R\$ 13,3 bilhões em exportações

R\$ 9 bilhões na produção agropecuária



Irrigação avança e aumenta a produtividade


A reportagem traz dados obtidos e divulgados pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz da Universidade de São Paulo (CEPEA | ESALQ | USP) e Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB).

ABAG debate Startups

Agritechs tem 76 centros de pesquisa para achar o parceiro ideal e vencer o desafio tecnológico

Marcos Lopes - Rucker Curi Advocacia e Consultoria Jurídica



A person wearing a white shirt is seen from the side, working on a laptop. The background is a blurred green field, suggesting an outdoor setting. The person's hand is visible on the laptop keyboard.

O potencial do Brasil para ser o maior fornecedor de alimentos, fibras e energia em nível global é comprovado pela produtividade, eficiência e sustentabilidade

das cadeias de valor do agronegócio. Um dos fatores que possibilitaram esses ganhos expressivos na produção de alimentos foi o desenvolvimento de novas tecnologias, o investimento em inovação e a capacidade do brasileiro em empreender. Desse modo, segundo os participantes do evento online 'Inovação no Agro: Quais os Desafios no Financiamento das Startups?', promovido no fim de março pelo Comitê de Inovação da Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG), o país tem também o potencial de se tornar o celeiro de tecnologias para o agro no mundo. O evento realizado pelo Comitê faz parte de uma série de iniciativas identificadas como oportunidades de ação para contribuir com o desenvolvimento da Inovação no setor. "Hoje, as organizações estão mais abertas às novas tecnologias, a linguagem das startups ficou mais aderente e os empreendedores têm visto os problemas de maneira sistêmica. Com isso, o Brasil tem grande possibilidade de ser fornecedor de tecnologias globais", disse Ariadne Caballero, sócia da SPVentures, que acrescentou que os investidores internacionais hoje veem o agronegócio brasileiro como uma oportunidade.

Mariana Bonora, diretora da Associação Brasileira de Fintechs (ABfintechs) e CEO da Bart Digital, avaliou que nos últimos cinco anos houve uma transformação no cenário das agritechs, ocasionada por três fatores. O primeiro é a mudança do perfil do empreendedor, hoje mais maduro, que permite a startup atingir o produto ideal mais rápido, reduzindo o tempo de inovação. A segunda é a alteração do perfil tecnológico do produtor rural, que vem migrando para as plataformas digitais. E o terceiro está nas corporações que passaram a se relacionar de modo mais assertivo

com as startups, ao perceber que elas contribuem para o desenvolvimento de soluções aderentes aos seus desafios. Para João Comério, coordenador do Comitê de Inovação da ABAG, o Brasil é naturalmente empreendedor. Por outro lado, o país conta com muitas oportunidades para o agro, o empreendedorismo e a inovação avançarem cada vez mais. Nesse sentido, a Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial (Embrapii) tem auxiliado no desenvolvimento de produtos inovadores no agronegócio. De acordo com João Menezes, coordenador de Planejamento da Embrapii, no ano passado, foram desembolsados mais de R\$ 2 bilhões em pesquisa e desenvolvimento, sendo 181 empresas parceiras no agro. As agritechs podem buscar nos 76 centros de pesquisa o parceiro ideal para vencer seu desafio tecnológico. "Nosso foco está na flexibilidade, agilidade e burocracia zero, por isso não há edital e todos os envolvidos precisam colocar recursos", ponderou. Além do recurso financeiro, Ariadne também ressaltou a importância de o empreendedor se aproximar do mercado. "O ideal é que no momento que ele tenha a ideia, busque o cliente para validar sua tese e, ao mesmo tempo, já abrir uma rede de potenciais clientes. Nesse começo de investigação, é necessário se inserir no mercado". Já Mariana destacou que a captação de investidores é um processo de venda e de contínuo aprendizado. "A cada apresentação, a startup precisa melhorar seu pitch de captação, ou seja, praticar sua argumentação", explicou. Ela ainda comentou sobre a dificuldade inicial de captação, especialmente para startups que estão longe dos grandes centros e do desafio atual de reter os desenvolvedores. AR

Bioeconomia é chave para alimentar o mundo

Pesquisador da Embrapa exalta valor da ciência à sociedade em evento exclusivo para líderes de indústrias sementeiras brasileiras

CRISPRs, RNAi, transgenia. Temos ainda desconhecidos ou pouco compreendidos pelo senso comum, mas que fazem parte, de fato, do dia a dia de milhões de pessoas em todo o mundo. Trata-se de tecnologias desenvolvidas sob o crivo da ciência, que impulsionam a produção agropecuária diante de um grande

desafio: ampliar a oferta de alimentos à mesa de uma população que se aproxima dos 8 bilhões de habitantes. Esse panorama de recursos tecnológicos, tendências e métodos em franca pesquisa mundial foi apresentado pelo pesquisador chefe geral da Embrapa Soja, Alexandre Lima Nepomuceno, a indústrias sementeiras integrantes da

Associação Brasileira dos Produtores de Sementes de Soja (ABRASS), na palestra online 'Novas Tecnologias, Perspectivas e Desafios'.

Pesquisador da Embrapa há mais de 30 anos, Nepomuceno exalta que a chamada Bioeconomia será um dos alicerces na mitigação dos



Panorama de recursos tecnológicos apresentado pelo pesquisador chefe geral da Embrapa Soja, Alexandre Lima Nepomuceno.

efeitos climáticos, potencializando a produção de alimentos. Ela já está presente em itens corriqueiros, como o óleo de soja, feijão, fubá, gomas de mascar e a ração dos pets. E também se manifesta até mesmo em mosquitos geneticamente modificados, ferramenta inovadora no combate à dengue. “Nós estamos falando de uma verdadeira revolução tecnológica, que é a revolução da genética, e que às vezes passa despercebida no Brasil, infelizmente. Os transgênicos

alimentos. Esse conjunto tem como destaque na atualidade o CRISPR (do inglês Clustered Regularly Interspaced Short Palindromic Repeats), técnica de biologia molecular que utiliza a edição do código genético. Ela permite, entre outras funções, inativar, deletar ou corrigir determinados genes de seres vivos. Estudo a respeito conferiu o Prêmio Nobel de Química a duas cientistas em 2020. No Brasil, a Embrapa já iniciou pesquisas em CRISPR e uma planta de soja

uso de recursos biológicos. O objetivo é oferecer soluções para a sustentabilidade dos sistemas de produção com vistas à substituição de recursos fósseis e não renováveis. A bioeconomia envolve também a produção de plásticos biodegradáveis, biopolímeros, biopesticidas, pigmentos, alimentos funcionais e biofortificados, até medicamentos, fragrâncias e cosméticos. De acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE),



BIOECONOMIA

- # Movimenta 2 trilhões de Euros no mercado mundial
- # Cria 22 milhões de empregos
- # Vai responder por 2,7% do Produto Interno Bruto (PIB) dos países membros da OCDE até 2030

ficaram mais conhecidos, com toda uma polêmica em torno, mas nós já temos a revolução da genética na vida de todos nós há muito mais tempo na indústria farmacêutica, por exemplo, com a insulina. A base da vida no nosso planeta são as mutações genéticas. É o que dá a diversidade que temos no mundo”, declara o pesquisador.

O Brasil é hoje o terceiro maior produtor mundial de plantas transgênicas. Nos três continentes americanos, ao menos 80% dos grãos cultivados são transgênicos. Paralelamente, uma nova onda de pesquisas sinaliza caminhos disruptivos para potencializar a produção, a resistência a pragas e doenças e estimular uma futura redução de custos a quem produz

‘geneticamente editada’ está sendo submetida à Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio). “O Doutor Alexandre Nepomuceno é, sem dúvida, um dos grandes nomes nacionais ao colocar aos agricultores a possibilidade de conhecimento, agregando em qualidade à produção e à segurança alimentar do nosso país. Este evento é o início de um grande trabalho para conduzir o aprimoramento do setor de sementes do Brasil e alinhar às melhores práticas e políticas”, destaca o presidente da ABRASS, Gladir Tomazelli.

BIOECONOMIA - A CIÊNCIA DO FUTURO NO PRESENTE

Bioeconomia é um modelo de produção industrial baseado no

a bioeconomia movimenta no mercado mundial 2 trilhões de Euros e gera cerca de 22 milhões de empregos. Estudos da organização apontam que o setor responderá, até 2030, por 2,7% do Produto Interno Bruto (PIB) dos seus países membros, percentual que poderá ser ainda maior em países como o Brasil. AR

“Trata-se de tecnologias desenvolvidas sob o crivo da ciência, que impulsionam a produção agropecuária diante de um grande desafio: ampliar a oferta de alimentos”.

Comunicação & Sustentabilidade

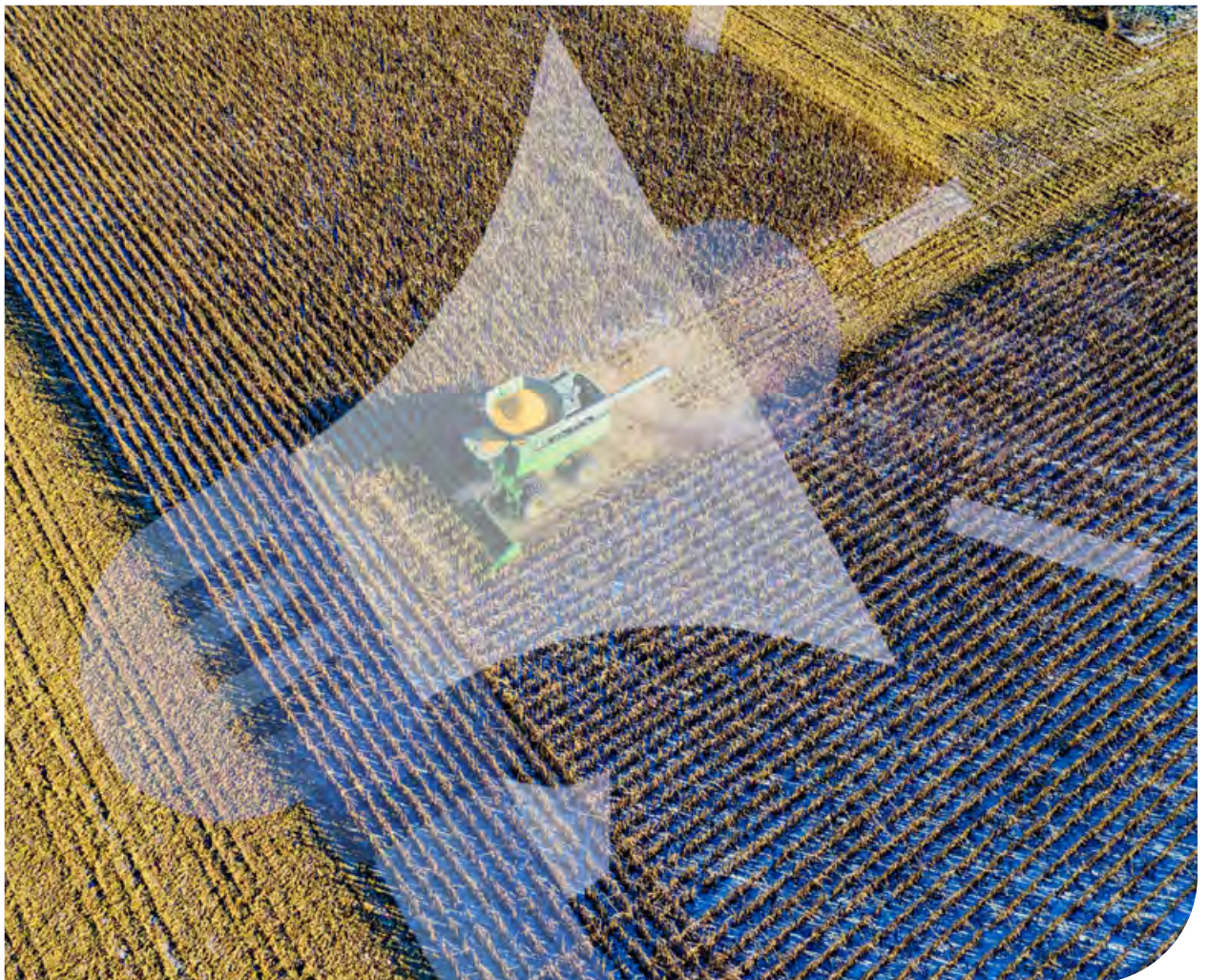
O Agronegócio precisa comunicar o que faz de bom para a sociedade em ESG

Renato Meirelles - Instituto Locomotiva

O Agronegócio do Brasil não tem a comunicação que deveria ter. Comunicação não é o que você fala, é o que o interlocutor entende. Pode ser óbvio, mas a gente esquece. Tem gente que até comenta o tema com um distribuidor, um revendedor, um frigorífico, mas ninguém fica sabendo. É fundamental que todos entendam o que estamos falando. Para podermos enxergar o país pelos olhos dos brasileiros. E é impossível saber

disso sem saber das mudanças dos últimos anos. Foi uma autêntica 'montanha russa'. Há quarenta anos, tínhamos inflação galopante, poucas aplicações financeiras que rendiam mais do que estocar alimentos. Mas mudou demais nos últimos tempos. Falando em carne, as pessoas passaram a comer mais, fazer mais churrasquinho, ampliaram o horizonte de consumo. Depois, veio a depressão do Governo Dilma e a coisa virou. Houve uma recuperação

depois de 2017 e, hoje, a questão é um contingente crescente de pessoas que estão virando vegetarianas. O mercado mudou, o varejo também, os consumidores idem. Eles adoram o digital, informam-se de forma diferente, comunicam-se e são muito diferentes. E o desafio do Agronegócio é falar com um Brasil muito distinto de décadas atrás. Um exército que sai da pandemia tratando mais com a própria família, pressiona o varejo e os acionis-



Panorama de recursos tecnológicos apresentado pelo pesquisador chefe geral da Embrapa Soja, Alexandre Lima Nepomuceno.

tas das corporações. E toda a cadeia passa a sofrer as consequências. Com a pandemia, aumentou o consumo dentro de casa e o cuidado com os entes queridos. E são mudanças que só estão começando.

Há uma guerra verbal sobre o que é sustentável e saudável. Mas há fatos. Uma grande transformação na forma como os consumidores percebem a alimentação, notadamente os jovens. E, durante dois anos de Covid-19, tudo ganhou velocidade equivalente a uma década. Oito em cada dez brasileiros afirmavam que se esforçaram para comer com mais qualidade. Mas não é fácil definir alimentação saudável.

ele é bombardeado por informações. Uma guerra de narrativas que, se for decidida apenas pelo varejo, vai valer o mais conveniente para o comércio. O que render melhor margem. E as novas gerações têm mais chances de experimentar produtos substitutos das carnes.

Os riscos e as oportunidades estão na arena. O mundo gira independentemente da vontade da gente. Já existe a 'segunda-feira sem carne'. Porém, a fazenda brasileira já se preocupa com o Bem-estar Animal. Mas a exceção vira regra para jornalistas, consumidores e atores da cadeia por abrimos mão da narrativa.

O apresentador Chacrinha dizia "Quem não se comunica, se trumbica" há mais de quarenta anos. Já são 30 milhões de brasileiros que se declaram vegetarianos. 14% da população. 52% da população diz que procura mudar o tipo de proteína na mesa. 30 milhões se intitulam vegetarianos. Num país que metade das pessoas briga para comer carne todo dia.

E quando falamos em Sustentabilidade, a pressão das ações sobre a Fazenda e a Pecuária é ainda maior. Não é uma pauta nova. Começou nos anos 1970, ganhou corpo com a ECO-92, realizada no Rio de Janeiro. E ganha corpo quando há queimadas na

BRASIL DEPOIS DA PANDEMIA!

- # Mais preocupado com saúde e bem-estar
- # Dá outros significados para as relações pessoais
- # Mais incerto sobre renda
- # Mais solidário
- # Mais conectado com o Lar
- # Mais aberto às soluções digitais
- # Com um novo repertório de marcas e canais de compra



Oito em cada dez brasileiros afirmavam que se esforçaram para comer com mais qualidade”.

Para a Classe A/B, é menos sódio, menos gordura. Para a Classe C/D, é comer em quantidade. Ferro, proteína, um prato cheio, aquele da 'mistura'. E existe uma disputa entre as duas formas. Antes de tudo, no terreno da Comunicação. Mas, para o supermercado, que tem uma relação direta com o comprador, tanto faz vender carne de boi ou 'carne' de soja. Hoje, sete em cada dez brasileiros topam pagar mais caro se o alimento for 'saudável'. E nas carnes, ele diz preferir comprar frango, peixe e bovina, nesta ordem. Mas o consumidor não sabe, em termos técnicos, qual proteína seria mais saudável. Logo,



Para a Classe C/D, é comer em quantidade. Ferro, proteína, um prato cheio, aquele da 'mistura'.

Amazônia. É quando entram em cena os artistas brasileiros 'vilanizando' os produtores. O senso comum é que o pecuarista põe fogo na mata para fazer pasto. E isto ocorre. Logicamente, não na maior parte dos casos. Porém, colocar sustentabilidade como inimigo do crescimento econômico 'cola' cada vez menos na sociedade brasileira. As associações e os setores da pecuária precisam fazer comunicação cotidianamente, de forma combinada, estruturada, articulada. Porque os jovens acima

de 16 anos afirmam categoricamente que o tema é importante. E a presença e cobrança criam um círculo geracional porque afeta o cotidiano da população. Sustentabilidade é um conceito abstrato, mas coloca diretamente o setor produtivo como inimigo. A pandemia impulsionou, além da preocupação com a Saúde, a consciência ambiental e coletiva. Dois terços alegam que vão pensar e agir nesse sentido no consumo. Separação do lixo, materiais recicláveis, economia de energia, menos carne nas refeições.

Já são 29% dos brasileiros achando que largar o bife vai ajudar o Meio Ambiente. Na hora de comprar. Já praticam. Não é um número pequeno. O Brasil tem 70 milhões de lares. E não adianta colocar as ações de apoio a esses conceitos apenas nos relatórios de sustentabilidade das empresas. 40% dos consumidores jovens alegam não comprar nada de empresas que não são, efetivamente, sustentáveis. Nem dos elos da cadeia de que elas fazem parte. É muita gente. E eles garantem que sabem o que fazem.

CONSUMO NO BRASIL

- # 37% declaram ser adeptos do vegetarianismo, veganismo ou qualquer um
- # 82% consideram as novas vertentes mais saudáveis
- # 42% buscam variar as opções de alimentação
- # 43% querem evitar maus tratos e sofrimento aos animais
- # 30% declaram que são vegetarianos | 14% da população total



37% dos brasileiros declaram ser adeptos do vegetarianismo, veganismo ou qualquer um.

Querem autenticidade, certificação e transparência. Um batalhão de 50 milhões de consumidores.

Os produtores mais céticos podem alegar que produzem commodities, sem marca alguma. Mas a questão é que o cliente vai cobrar do varejista a marca, de onde vem o produto. E este vai atrás para aumentar sua margem no negócio. Rótulos, selos, origem, informação e comprovação de onde vem o alimento. É um movimento sem volta e isso é muito bom. Quem não gosta de alimentos de qualidade, seguros? Todos nós. Esse movimento não vai parar. De onde vem o produto que recebeu o selo de um frigorífico? Por isso nunca foi tão necessário o Agronegócio 'ajustar as velas'. No boca a boca, nos jornais, na internet, na televisão, nas mídias sociais. Tudo

isso é comunicação, cada efeito desejado é o de influenciar a cadeia da comunicação. Um desafio que deixa claro que no século 21 não dá para ignorar o que as pessoas falam e é extremamente necessário responder a todas as perguntas da sociedade.

Os pecuaristas estão entre os principais responsáveis apontados pelas queimadas por 48% dos brasileiros, empatados com os agricultores. Temos um problema aqui. É real. Ou da Realidade ou da Comunicação. É só escolher. Não há meio termo. Os consumidores afirmam

por hora. De novo, o Varejo, apertado pelo consumidor e investidor. Dos dois lados. E quando essa questão chega ao CFO das corporações, é uma mudança que veio para ficar. Pois ele é o cara que acompanha o passo a passo do valor das ações. E ele cobra. Ele manda. A captação de dinheiro por fundos que tratam do tema é muito recente, mas já atinge bilhões e a preocupação dos executivos cresce exponencialmente. Se olharmos apenas para os CEO's do Agronegócio, metade já tem as mudanças climáticas como preocupação e eles temem principalmente a captação de

que a média das empresas dos outros setores, que é de 38%. Também é superior comparada às empresas do exterior. Mas quem sabe disso se não é comunicado da forma adequada? As próprias corporações não conhecem as ações de ESG da cadeia em que estão inseridas.

Então é hora de pensar quais são os desafios desta Comunicação. O produto que está no centro de posicionamento de marcas do Agro, a produção de comida, de carne, muitas vezes desempenha o papel de vilão da sustentabilidade. É um

“ Ao aumentar o consumo dentro de casa, o brasileiro ficou mais exigente. E pressiona mais o Varejo e a Indústria”.

EXIGÊNCIAS DOS NOVOS CONSUMIDORES

- # Autenticidade e honestidade
- # Garantia de origem
- # Fonte de transparência e origem do produto
- # Certificação do produto

categoricamente que compram de uma marca de varejo alimentar que se posiciona como defensor do Meio Ambiente, valoriza o pequeno produtor, incentiva os produtos orgânicos e são contra o desperdício de alimentos. É isso que o Varejo vai comprar. O Varejo quer comprar e vender, e não entrar no cerne da questão. O Varejo exige da cadeia o que o cliente da ponta quer.

E os investidores? O tema da moda é ESG. Sustentabilidade. Na Gestão, no Meio Ambiente e na Sociedade. E 73% deles garantiram que a cobrança sobre essa agenda influencia decisivamente na hora de decidir onde aportar dinheiro. Redes sociais à mil

recursos no mercado pela pressão dos consumidores.

É bom pensarmos que a dona de casa, a 'Dona Maria', não sabe o que é Ministério da Agricultura, proteína animal, etc. Se falássemos de 'PRODUÇÃO DE COMIDA' tudo mudaria. Ocorre o mesmo com o que é de fato preservar, ser sustentável. E é necessário satisfazer a exigência dos investidores porque o imbróglio virou Grana. Dinheiro. O desafio chegou ao bolso e isso tem a capacidade de impactar genuinamente toda a cadeia produtiva do Agronegócio. A proporção de empresas brasileiras com o compromisso de carbono neutro é de 43% no Agro, maior do



Comunicação e Sustentabilidade.

Kika Damasceno



Renato Meirelles é presidente do Instituto de Pesquisa Locomotiva, fundador do Data Favela e, em 2012, fez parte da comissão que estudou a nova classe média brasileira. Ele proferiu a palestra 'Comunicação & Sustentabilidade como instrumento de ação' durante o 12º Simpósio Nacional da Indústria de suplementos minerais da ASBRAM em março passado.

fato consumado, uma realidade. Se olharmos o consumidor do futuro, ele vai buscar qualidade, produtos saudáveis, elaborados com responsabilidade social e sustentabilidade. A situação é essa e vai crescer. E são os mesmos motivos que levam os clientes a pagar mais caro. E se não tiver os atributos, ele vai diminuir a compra. E se não tiver, a cadeia vai ter que baixar a própria margem para vender sua produção. São consumidores que acham necessário governos e empresas

ajudarem as pessoas, os outros, responsabilidade compartilhada. Apoiam quem se preocupa com o bem-estar dos animais, protege o Meio Ambiente. Mas pouca gente acredita que as empresas seguem este caminho. Logo, o Varejo vai apertar a cadeia. O Agronegócio precisa fazer comunicação, medir o que for feito. Não adianta ser algo. Precisa avisar que é. Caso contrário, vai crescer o contingente da população que imagina uma alimentação saudável como aquela sem carne. **AR**

PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES DOS CEO'S

- # Estabilidade sendo macroeconômica
- # Reputação corporativa
- # Mudanças climáticas

VISÃO SOBRE O AGRO!

- # Agropecuária foi responsável por 90% da perda de vegetação natural do país
- # A Agricultura é vilã da crise hídrica
- # Para diminuir emissão de metano, Brasil precisa repensar pecuária intensiva

AÇÕES SUSTENTÁVEIS PROMETIDAS PELA SOCIEDADE

- # Utilização de lâmpadas econômicas
- # Economia de água e energia elétrica
- # Comer menos carne 26%
- # Reutilização de embalagens
- # Separação do lixo orgânico
- # Uso de materiais recicláveis

O futuro exige abordagens pragmáticas

Para realmente produzir mais alimentos de maneira sustentável, é preciso avaliar todas as ferramentas disponíveis de maneira objetiva



Christian Lohbauer: Presidente executivo da CropLife Brasil.

O Brasil é campeão em exportação de soja, milho, café, açúcar, carnes bovinas e carnes de frango. O destino desses alimentos, além do mercado local, é a exportação para mais de 150 nações. Entretanto, esse lugar de destaque no comércio internacional também impõe desafios. Diante da necessidade global de alimentar uma população crescente, há pressão para que a agricultura brasileira produza ainda mais. Mas, como fazer isso sem aumentar a área plantada? A resposta é produtividade. Porém, implementar essa solução não é apenas uma questão de querer. Isso porque, hoje, até 40% da produção agrícola do mundo é perdida todos os anos pelo ataque de pragas. Além disso, segundo estimativas da Organização das Nações Unidas (ONU), até 2050, as colheitas devem ter redução entre 10% e 25%. É por isso que agricultores se voltam para a tecnologia, buscando permanecer plantando e colhendo alimentos.

Nesse sentido, é fundamental o debate em torno de uma ferramenta sem a qual seria impossível produzir na quantidade e qualidade necessárias: os pesticidas. Em ambientes tropicais, como é o caso do Brasil, pragas e doenças atacam as culturas com mais frequência e voracidade. A adoção de produtos fitossanitários é uma condição para a viabilidade da atividade. Mas falar de pesticidas nunca é uma tarefa fácil. Quem se propõe a isso se vê diante de um debate polarizado entre críticos contumazes e defensores ferrenhos. Para fugir desse impasse, a alternativa é recorrer às evidências. Uma delas é a histórica. Por exemplo, há registros que os sumérios, há aproximadamente 5 mil anos, já usavam enxofre bruto para proteger suas colheitas. Na época medieval, o uso de arsênico e chumbo também era comum. Já por volta dos anos 1960, em um momento que ficou conhecido como Revolução Verde, o aumento do uso de fertilizantes e pesticidas permitiu o incremento

na produtividade agrícola global. Portanto, os produtos fitossanitários acompanham o avanço da humanidade há milênios.

Outra evidência que ajuda a jogar luz nessa discussão é a científica. Hoje, apenas para ilustrar, mais de 150 estudos diferentes são realizados para registrar um novo ingrediente ativo. A indústria agrícola engaja seus cientistas mais brilhantes na busca por soluções que tornem a atividade mais resiliente, segura e sustentável. No Brasil, a regulamentação compreende um processo técnico minucioso conduzido pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA) e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA).

Assim, é preciso um olhar objetivo e uma análise profunda para realmente contribuir com o debate sobre o uso de produtos fitossanitários. Os dados mostram que o setor de defesa vegetal trabalha em formulações cada vez mais específicas e na investigação de produtos mais eficientes. Além disso, indicam o investimento em programas de boas práticas e em consórcios de tecnologias integradas que entregam segurança, qualidade e sustentabilidade. Tudo isso revela o compromisso em fazer parte da solução para os desafios de ontem, de hoje e do futuro. **AR**

Christian Lohbauer

Presidente executivo da CropLife Brasil

Defensivos Agrícolas

Projeto de Lei garante moléculas modernas, seguras e mais baratas



O Projeto de Lei nº 2699, que trata dos defensivos agrícolas, é considerado uma legislação consistente e ampla por abordar todos os processos ligados a esse insumo. De pesquisa, experimentação, rotulagem, registro e classificação, passando pelo armazenamento e transporte, chegando à comercialização, fiscalização, ao controle e descarte das embalagens. O assunto dominou o debate entre os especialistas participantes do Congresso Brasileiro de Direito do Agronegócio (CBDA), realizado no início de abril passado, que avaliaram a legislação como atualização da regra do jogo, que permite o acesso aos produtores rurais de moléculas mais avançadas em um menor tempo, que resultaria em um avanço ainda maior do agro brasileiro, em termos de produtividade, eficiência e qualidade. “Nada mais natural do que aperfeiçoar a lei que trata desse tema, pois os defensivos agrícolas são um dos pilares da sustentação da revolu-

ção tecnológica do agro. O produtor utiliza esse insumo porque precisa”, avaliou Christian Lohbauer, presidente da CropLife Brasil.

Aline Sleutjes, presidente da Comissão Agricultura na Câmara dos Deputados, comentou que as novas moléculas podem contribuir para um aumento da produção, em uma área menor e com custos menores. “Usamos produtos antigos, pois, em média, são oito anos para aprovação de um produto. As novas moléculas são mais baratas e eficientes. Em outros países, a média de aprovação é de um a dois anos”. Sobre as críticas mais comuns feitas contra o PL, Lohbauer explicou que o projeto não retira poder de nenhuma das agências reguladoras: Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) e o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama). Apenas centraliza procedimentos.

Nesse sentido, Roberto Sant’Anna, sócio do Dannemann Siemsen Advogados, comentou que há uma mudança na dinâmica com o sistema informatizado, que fará a distribuição das informações para as agências reguladoras e para o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Anteriormente, cada órgão fazia seu controle. “As competências de cada órgão se mantêm, com o Ibama garantindo a segurança ambiental e, a ANVISA, a saúde humana”. Para Sleutjes, a legislação não diminui o grau de responsabilidade dos órgãos, somente agiliza o processo para que, em no máximo dois anos, o país tenha novos produtos. Ela ressaltou ainda que seguirá o rigor científico e a transparência nos procedimentos de análise e aprovação, estimulando a competitividade do país com produtos mais seguros.

Durante o painel Defensivos Agrícolas, mediado por José Guilherme Tollstadius Leal, secretário de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Helder Rebouças, Consultor Legislativo no Senado Federal, trouxe uma análise política do tema. Ele disse que o colégio de líderes do Senado Federal terá um papel preponderante para a avaliação da matéria e que o ano eleitoral pode afetar a votação do PL. Caso a matéria fique para o ano que vem, outra variável será a mudança de composição do Senado Federal. Do ponto de vista técnico, comentou sobre a participação mais intensa da Embrapa caso haja a discussão em Comissões do Senado. E, em termos jurídicos, ele falou sobre

a possibilidade de limitar a atuação de estados e municípios.

Na última ponderação de Rebouças, Sant`Anna explicou que os estados podem legislar em alguns casos, mas quando há uma lei federal, os estados podem legislar nos vazios. "O PL define as competências estaduais", pontuou. Sobre o cadastro feito por estados, ele esclareceu que, como as informações serão compartilhadas, a necessidade de fazer um cadastro estadual não tem mais sentido, a não ser em casos de particularidade local", explanou. A seu ver, uma das maiores preocupações dos

estados deveria estar na fiscalização do uso dos defensivos agrícolas. Outra crítica comum do mercado é que o registro temporário, previsto no PL, vai ser uma liberação geral. Lohbauer explicou que o artigo 3 estabelece com muita clareza o tema. "A empresa pode pedir um registro temporário, enquanto não houver um parecer final, desde que o produto seja aprovado em três países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) para aquela cultura a que está destinada. "As regras rígidas de análise de risco seguem exatamente como em outros países".

AR

“ Aperfeiçoar a lei que trata desse tema, pois os defensivos agrícolas são um dos pilares da sustentação da revolução tecnológica do agro”.



Congresso Brasileiro de Direito do Agronegócio.

IBDA

O Instituto Brasileiro de Direito do Agronegócio (IBDA) nasceu da vocação de estudar os Sistemas Agroindustriais e sua regulação sob o prisma de Direito & Economia. Traz um novo modelo de difusão do conhecimento, formando um observatório para a formulação de políticas públicas e melhor interpretação do conjunto de normas que regulam o setor.

MANTENHA OS **ALTOS RESULTADOS NA SECA**

+ GANHO
DE PESO



A linha **WINTER FÓS MATSUDA** proporciona maior atividade dos microorganismos do rúmen, o que resulta em ingestão mais alta de pasto gerando ganhos de peso superiores.



[f](#) [@](#) [v](#) /grupomatsuda
(18) 3226 2000 - SP
(35) 3539 1800 - MG
www.matsuda.com.br

DESDE 1948

MATSUDA

FALANDO *de* *Bichos*

Nº 11
AR94

TUDO DE PET. TUDO DE BOM.



Proteja seu pet DO FRIO!



O outono chegou com temperaturas baixas, indicando que esse deve ser um inverno rigoroso. O Falando de Bichos foi conversar com um médico-veterinário que conhece bem como o frio pode afetar o conforto e a saúde dos animais domésticos. Roberto Luiz Lange é veterinário em Curitiba, uma das capitais mais frias do país, e membro efetivo do Conselho Regional de Medicina Veterinária do Paraná (CRMV-PR). Ele explica os cuidados que os tutores devem ter e ressalta que é preciso prestar sempre muita atenção no comportamento do animal. Há sinais às vezes sutis que indicam que ele pode estar sofrendo. Lange detalha os pontos que devem ser observados e dá uma série de dicas sobre o que fazer e o que não fazer para o pet nos períodos de frio. Confira:

Falando de Bichos - Cães e gatos sofrem no frio?

Roberto Luiz Lange - Sim, assim como humanos e qualquer outro animal eles podem ser vulneráveis às variações de temperaturas. No caso dos cães e gatos, a idade, a raça, a condição corporal, o estado nutricional, entre outros fatores, podem impactar na alteração da temperatura corporal.

Falando de Bichos - Essa é uma questão que deve preocupar o tutor?

Roberto Luiz Lange - De fato, essa é uma questão de atenção muito importante que o responsável pelo animal deve ter. Observar o comportamento do pet e estar atento às variações de

temperatura é uma dica valiosa. O próprio responsável também pode ao sentir frio, lembrar que o pet também pode estar sentindo.

Falando de Bichos - Que problemas as temperaturas mais baixas podem causar na saúde e no conforto dos nossos pets?

Roberto Luiz Lange - Pouca gente dá importância, mas o consumo de água durante os meses do inverno tende a diminuir, tanto em humanos como em pets. Essa medida é importantíssima para evitar complicações como as doenças renais, principalmente em se tratando de animais mais idosos, que sofrem com a queda de imunidade e também podem ter um gatilho para algumas doenças infecciosas, como, por exemplo, as doenças respiratórias, particulares de cada espécie.

Falando de Bichos - Quais animais são mais suscetíveis? Quais raças? São apenas os de pelo curto que requerem atenção?

Roberto Luiz Lange - Todos os animais têm suas temperaturas corporais definidas em determinadas faixas. Por exemplo a variação de temperatura dos cães e gatos é de 38°C a 39°C, enquanto nos humanos a média é 36,5°C. De maneira geral, os cães e gatos têm comportamentos e reações similares

Baixas temperaturas podem fazer seu animal de companhia sofrer ou adoecer

ao frio. Logicamente as raças de pelo curto tanto para cães como para gatos são as mais susceptíveis, mas os cães mais velhos ou filhotes tendem a sofrer mais, independentemente de sua pelagem. Algumas raças de cães como os chihuahuas, os galgos e determinadas raças de gatos como o sphynx vão necessariamente precisar do uso de cobertores e/ou roupinhas, pois têm muito pouco pelo.

Falando de Bichos - Há uma faixa de temperatura que deve despertar a atenção do dono ou isso varia de animal para animal?

Roberto Luiz Lange - Como exemplo ilustrativo, costumo sempre dizer, que se o tutor está desconfortável em determinada temperatura o seu pet também o está. Há variações obviamente, mas aquelas que se requerem mais cuidados são as temperaturas abaixo de 10°C e como ponto crítico abaixo de 7°C.

Falando de Bichos - Como detectar que o pet está sofrendo pelo frio? Há sinais mais sutis?

Roberto Luiz Lange - Os pets mudam de comportamento no frio e essas alterações podem ser bem sutis. O responsável deve estar atento às mudanças como: dormir mais que o normal, manter-

-se enrolado e afastado, escondido em lugares mais quentes, tremores pelo corpo, orelhas e patas geladas, respiração e movimentos mais lentos.

Falando de Bichos - Como reduzir o sofrimento dele ou os riscos para a saúde dele no frio?

Roberto Luiz Lange - As ações para diminuir os riscos para a saúde, durante o inverno, começam sempre por ter um animal em boas condições de saúde, com escore corporal adequado, fornecimento e monitoramento da ingestão de água e adequação da ingestão de mais calorias através da alimentação balanceada. No quesito ingestão de água fica um alerta importante, que é preciso monitorar o consumo. Nos meses mais frios, há tendência de diminuição da ingestão de água e isso pode levar a complicações graves.

Falando de Bichos - Quais são os principais pontos de atenção que o tutor deve ter quanto ao frio?

Roberto Luiz Lange - Tendo boa interação com o animal, o tutor ou responsável pelo animal pode facilmente perceber que o animal está em sofrimento pelo frio. Como ponto de atenção é de fundamental importância não deixar esse pet exposto ao vento, sereno e chuva no caso daqueles que dormem fora de casa. Importante dizer que não basta uma "casinha" no quintal. Esse abrigo não deve ter a porta direcionada para possibilidade de vento direto e precisa ter proteção do piso com borracha e tecidos, além de papelões e jornais, para se obter maior retenção de calor.

Falando de Bichos - O uso de roupinhas é suficiente?

Roberto Luiz Lange - Tudo depende do lugar onde está o animal. Mas há alguns cuidados que se deve tomar: gatos normalmente não aceitam es-

ses adereços e com os gatos de pelo curto, desta forma, o cuidado para proteção do frio terá que ser maior. Cães com pelagem longa podem levar a formação de nós na pelagem e provocar irritações da pele, então é importantíssima a escovação regular e mais frequente. Cães filhotes e adultos idosos tendem a se beneficiar e aceitar mais as roupinhas. Observar que alguns tecidos podem induzir a alergias e é preciso saber o histórico do animal para indicar um tecido de preferência antialérgico.

Falando de Bichos - Devemos mudar algo na alimentação deles nesse período.

Roberto Luiz Lange - O gasto calórico é maior nos meses de inverno e a dieta pode ser incrementada em até 20%,

sempre com avaliação do médico-veterinário. Outro ponto de destaque é que as atividades físicas e exercícios devem ser mantidos para se evitar a obesidade, pois eles ajudam no metabolismo, principalmente para se evitar as artroses e doenças articulares. 🐾



Roberto Luiz Lange, médico veterinário, explica os cuidados que o tutor deve ter nos dias mais frios.

O QUE FAZER

1. Monitorar a ingestão de alimentos e água.
2. Observar o comportamento do animal.
3. Manter as vacinas rigorosamente em dia, principalmente para gripe e cinomose.
4. Manter o animal em local livre do vento, sereno e chuva.
5. Diminuir os banhos, tanto quanto for possível.
6. Dar banhos com água em temperatura morna e secar bem, com o uso de toalhas e secador no morno.
7. Manter os exercícios, passear em horários mais quentes e incentivar as brincadeiras.
8. Não passear com os cães em terrenos com geada.
9. Aumentar frequência de escovação, principalmente em cães de pelo longo e gatos.
10. Não sair com o cão logo após o banho. Aguardar pelo menos uma hora.
11. Fique atento aos cães e gatos filhotes, eles sofrem mais e podem ter hipotermia.
12. Uso de roupas só em animais que aceitam ou já estão acostumados.
Lembre-se: o bonito pode ser desconfortável.
13. Observar o bem-estar do animal.
14. Observar sinais de coriza, secreções nos olhos e focinho, lentidão para caminhar, muito tempo dormindo, enrolado e prostrado, sem apetite.
15. Evitar aglomerações com outros animais.
16. Para quem tem gatos que vivem fora e/ou dentro de casa, muito cuidado com os motores de carro, eles utilizam para se aquecer, o que pode levar a acidentes muito sérios.

O QUE NÃO FAZER

1. Deixar o animal exposto à chuva, ventos e sereno.
2. Não monitorar a ingestão de água e alimento.
3. Dar banhos com água fria.
4. Passear em horários da noite e madrugada.
5. Colocar roupas só para ficar bonito.
6. Tosar totalmente a pelagem.

Alto desempenho

JOCKEY CLUB DE SÃO PAULO TEM CERCA DE 500 CAVALOS DE CORRIDA RESIDENTES

O Jockey Club de São Paulo é um local único, por muitos motivos. Além de ser um dos mais tradicionais hipódromos do país, foi durante décadas o maior centro de treinamento e competições de corridas de cavalo do Brasil. Foi fundado em 1875, com o nome de “Club de Corridas Paulistano”, com a primeira pista de corridas sendo o Hipódromo da Mooca.

A atual praça de competições foi inaugurada em 1941, numa área de 600 mil metros quadrados, às margens do Rio Pinheiros. O nome oficial é Hipódromo de Cidade Jardim, sendo o Jockey Club a entidade que administra e é proprietária da estrutura.

O que torna o Jockey Club tão especial são seus principais moradores, os cavalos de corrida. São nada menos do que 500 cavalos residentes, que vivem dentro das estruturas do hipódromo.

A médica-veterinária Laura Pinseta, especialista em radiologia que trabalha no Jockey desde 2013 e mestranda em bem-estar de equinos na Universidade de São Paulo (USP), explica que há também uma população de animais de trânsito. Esses animais são outros hipódromos, como do Rio de Janeiro e Paraná, que chegam no local nos dias de competição, participam das corridas, e depois retornam para seus centros de treinamento.

Em um dos maiores hipódromos do país, fundado em 1875, animais têm rotina intensa de trabalho e alimentação especial

Laura afirma que os cavalos cumprem uma rotina muito padronizada, baseada principalmente nos costumes adotados no mundo todo. Bem cedo, eles acordam ou são acordados e seguem para a raia para “trabalhar”. Por volta das 9h30, todos os cavalos já cumpriram seu tempo de treino e voltam para seus espaços. Nessa hora, as equipes de tratadores fazem o manejo dos animais, banho, limpeza, alimentação e limpeza das baias.

Logo em seguida, as cocheiras são todas fechadas, para que os cavalos descansem. “É bem comum os cavalos dormirem na hora do almoço”, acrescenta a veterinária. O período da tarde é reservado para os passeios puxados pelo cabresto. Ao final, são reconduzidos para as baias. Às quartas e sábados, eles são mais exigidos, nos treinos intensos de simulação de corrida. A rotina desses animais segue também um padrão mundial.

Por serem atletas de alta performance, recebem alimentação adequada ao grande gasto calórico. Eles têm uma dieta mais pesada, por exemplo, do que a dos cavalos de hipismo. Pelos parâmetros adotados mundialmente, o cavalo de corrida é classificado como animal de trabalho intenso. Os de hipismo, são classificados como de trabalho moderado.

Por sua área de atuação dentro do Jockey, que são os diagnósticos, Laura tem contato direto com os casos dos animais que sofrem algum tipo de ferimento. E é nesse ambiente que reside, segundo ela, o principal ponto crítico

Laura Pinseta, médica veterinária do Jockey: fim das eutanásias foi vitória da equipe de profissionais.





Páreo no Hipódromo de Cidade Jardim: competições são aos sábados à tarde.

no esporte, que são os acidentes nas raíais. De novo, essa é uma realidade no mundo todo, não apenas no Brasil ou no Jockey.

“São situações que precisam acabar rapidamente se quisermos continuar tendo esportes com cavalos”, afirma. Ela defende a adoção de medidas preventivas. Dentro do sistema atual, não há ações preventivas, que viriam através das diretrizes de bem-estar animal.

No Jockey já há uma iniciativa nesse sentido, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, órgão que regulamenta o turfe no Brasil. Uma portaria do ministério normatiza a fiscalização dos parâmetros de bem-estar animal nos hipódromos brasileiros. O trabalho é voltado à adoção dessas normas.

Laura ressalta que uma grande conquista foi alcançada no Jockey Club de São Paulo. O hipódromo conseguiu acabar com a eutanásia nos animais que se feriam mais seriamente e não poderiam mais competir. Essa era uma prática comum até alguns anos, que foi abolida no Jockey graças ao trabalho de profissionais do corpo técnico com apoio de pessoas importantes do Jockey. Laura fez parte desse trabalho e se diz muito orgulhosa da vitória que foi acabar com os sacrifícios dos animais.

Outro avanço relevante no meio do esporte é o fato de que raramente se observa a ocorrência de maus-tratos aos animais. Praticamente não se vê mais, por exemplo, uma pessoa batendo no cavalo. Aliás, salienta ela, cometer maus-tratos com os animais é crime.

Aberto

Apesar de ser cercado de um certo glamour, como ocorre em todos os hipódromos mundo afora, o Jockey Club de São Paulo é um espaço aberto. Ou seja, qualquer pessoa pode visitá-lo durante a semana e mesmo nos dias de competição, que são os sábados. “O Jockey é um ambiente aberto e a entrada é franca. As pessoas podem vir visitar as cocheiras, as corridas”, diz Laura.

Para ela, a presença da população no hipódromo é muito importante. “Tem o staff do Jockey, os profissionais que cuidam dos animais, muita gente apaixonada, que gosta verdadeiramente dos cavalos. Seria muito importante o público leigo estar mais próximo”, reforça. 🐾

Patas terapêuticas

ANIMAIS LEVAM BEM-ESTAR E MELHORAS À SAÚDE DE PESSOAS QUE PRECISAM

Intervenções Assistidas por Animais ganham espaço no Brasil; ganhos emocionais e fisiológicos são comprovados cientificamente

Os benefícios que ter um animal de companhia são conhecidos há milênios pelos humanos, desde que a domesticação começou a ser utilizada pelos povos primitivos. De início, eram animais destinados principalmente à guarda e alimentação. Hoje, já se sabe que o simples contato com um animal pode trazer ganhos tanto para pessoas enfermas quanto para as saudáveis.

São benefícios que antes eram conhecidos e defendidos por conhecedores e profissionais ligados aos animais, mas que agora, de algumas décadas para cá, estão sendo comprovados cientificamente. As IAAs, ou Intervenções Assistidas por Animais, vêm ganhando espaço importante na consciência das pessoas e nos ambientes de saúde. Os motivos para isso se acumulam.

A psicanalista Silvana Fedeli Prado, fundadora e superintendente técnica da ONG Patas Therapeutas, de São Paulo, explica que os ganhos proporcionados pela presença de um animal treinado para terapia são tanto emocionais quanto fisiológicos.

Entre os benefícios emocionais, ela destaca o aumento da autoestima e da afetividade da pessoa atendida. A pessoa também melhora seus vínculos afetivos, a comunicação e a socialização. A presença do animal ajuda na

ansiedade, nos transtornos, distúrbios e síndromes. Também ajudam a despertar no paciente o interesse por fazer atividades físicas. “Hoje os médicos recomendam a pacientes com depressão ou cardiopatias ter um animal de companhia, porque ter esse companheiro traz uma melhora significativa para essas pessoas”, acrescenta.

Sobre os ganhos fisiológicos, comprovados cientificamente, estão a liberação de neurotransmissores e hormônios como endorfina, dopamina, ocitocina e prolactina, e a redução do cortisol, que é o hormônio do estresse. O contato com animais também é capaz de reduzir a pressão arterial, os batimentos cardíacos, e melhora a saturação de oxigênio no sangue, além de diminuir a ansiedade e a angústia.

O reconhecimento da importância das IAAs vem crescendo desde a virada do século, muito em razão dos muitos estudos que passaram a ser feitos sobre os resultados dessas atividades. No Brasil, o primeiro trabalho que se tem notícia é o da psicanalista junguiana Nise da Silveira, que nos anos 1960 começou a utilizar cães e gatos na terapia com internos do hospital psiquiátrico Pedro II, no Rio de Janeiro. A abordagem dela era inovadora e tinha como foco humanizar o tratamento a esses pacientes, que na época incluía abordagens violentas como contenção,

eletrochoques e medicações pesadas.

O uso de animais para fins terapêuticos, porém, remonta a mais tempo. Na verdade, o primeiro a fazê-lo foi ninguém menos do que Hipócrates, o filósofo grego conhecido como o pai da medicina. Em 400 anos antes de Cristo, Hipócrates utilizava cavalos para ajudar a curar seus pacientes.

O crescimento dessas atividades, porém, veio mesmo duas décadas atrás. Uma primeira pesquisa científica, publicada em 2001 pelos médicos Susan Lehamann e Johannes Oden-taal, da África do Sul, comprovou as mudanças fisiológicas nos pacientes atendidos com assistência de animais treinados. Os pesquisadores constataram que tanto nos animais quanto nos cães envolvidos no estudo há uma mudança benéfica que ocorre nas endorfinas beta, fenilalanina, prolactina, dopamina e ocitocina dentro de uma interação de 15 minutos. A liberação destes hormônios, além de dar a sensação de felicidade, diminui o hormônio do estresse, que é o cortisol.

De lá para cá vários outros estudos foram realizados, corroborando esses ganhos. “Desde então, mais pessoas começaram a se interessar e estudar, cursos passaram a ser oferecidos e mais pesquisas foram realizadas.”

A ONG Patas Therapeutas foi fundada em 2012 e fez, segundo o último levantamento feito antes da pandemia, em 2019, mais de 14 mil atendimentos voluntários em hospitais, abrigos para crianças, instituições de idosos, em escolas, organizações que atendem públicos especiais, entre outros. Um dos ambientes frequentemente atendidos pela entidade é a Polícia Militar, onde os animais atuam na redução do estresse dos policiais, que são profissionais submetidos a uma sobrecarga emocional muito grande.

A entidade atua em três áreas, as Atividades Assistidas por Animais (AAA), Educação Assistida por Animais (EAA) e Terapia Assistidas por Animais (TAA). Todas são englobadas pelas IAAs, por serem intervenções, cada uma com suas características. As AAAs são mais de entretenimento, enquanto a TAA obedece a protocolos específicos e é coordenada por um profissional da área de saúde e a EAA, com seus protocolos próprios, tem a coordenação de um profissional da educação.

A ONG também atende empresas e eventos, nesses casos não com trabalho voluntário, mas como uma prestação de serviço. Essa atividade é muito importante para a entidade porque ajuda a cobrir seus custos gerais.

A equipe de animais terapeutas da ONG conta atualmente com mais de 40 cães e gatos. Um furão também faz parte do grupo. Todos são treinados e passam por uma seleção cujo principal critério é a sociabilidade. Independente de raça ou tipo de animal, o que determina se ele será um terapeuta é o comportamento. Um cão com histórico de mordida, por exemplo, não é aceito.

Esses animais também passam por um criterioso controle sanitário. Eles não podem correr o risco de levar qualquer contágio aos ambientes em que vão atuar. Da mesma forma, eles são cuidados para o caso de eles próprios serem contaminados por algum patógeno.

Os animais devem ser afetivos com as pessoas e outros animais, porque as interações são frequentes. Precisam para isso serem dessensibilizados nos cinco sentidos, ou seja, não podem reagir a estímulos visuais, sonoros, olfativos, gustativos e táteis. Esse último sentido é o mais exigido, porque os animais são muito tocados e abraçados durante as intervenções. Por

ONG já fez mais de 14 mil atendimentos desde a sua fundação, em 2012.



Silvana Fedeli Prado, fundadora e superintendente técnica da ONG Patas Therapeutas.

isso devem se sentir confortáveis com esses contatos físicos.

A ONG tem uma escola própria para treinar caninos e no segundo semestre deste ano vai começar as aulas de treinamento de felinos. Tem também profissionais especializados em comportamento de cães e de gatos. Todos os animais são voluntários. Eles são levados pelos tutores no local em que será feita a intervenção, o atendimento, fazem o trabalho por no máximo uma hora e em seguida voltam cada um para suas casas.

Silvana tem uma avaliação muito direta quando questionada sobre o retorno que esse trabalho voluntário traz: "Quando você chega ao hospital e a criança fala que a dor dela diminuiu quando ela mexeu com o animal. Quando o diretor do hospital diz que no dia em que vamos lá é o dia em que as crianças tomam menos remédio para dor. Ou quando uma mãe diz a você que o filho dela não sorria há dois meses e que está sorrindo agora, brincando com o animal. Nesses momentos você vê muito claramente que vale a pena fazer esse trabalho".



Planejamento da Safra 2022 | 2023



A Safra 2022/23 vem sinalizando enormes desafios aos produtores, principalmente os produtores de grãos (soja e milho), dada a alta dos custos de produção versus a situação da paridade com o preço de soja projetado para o período de colheita em meados de Março 2023. Comparando a safra 22/23 com as últimas duas safras de grãos, deveremos ter um aperto na lucratividade do produto significativa, no mesmo momento em que o volume de capital necessário para conduzir a lavoura aumenta significativamente, estamos falando em sair de um ganho médio por hectare na casa de R\$ 3.500,00 com soja nas últimas duas safras, para ganhos na casa de

R\$ 1.000,00 por hectare. E custos de produção saindo de R\$ 3.500,00 por hectare para aproximadamente R\$ 7.000,00 por hectare. Ou seja, o agricultor praticamente irá dobrar sua necessidade de capital para ter um resultado por hectare de menos de 1/3 do que teve nas últimas duas safras.

Estes momentos de aperto na lucratividade são sempre desafiadores no Agronegócio, principalmente em função dos investimentos que os agricultores realizam. É notório que, aqui no Brasil, estamos passando por um processo de concentração e consolidação na agricultura, em

que os bons agricultores buscam sempre ampliar seus volumes de terras e áreas cultivadas. Neste sentido, observamos nas últimas duas safras um crescimento do otimismo e aumento da demanda por terras agrícolas, que fez com que os preços das terras disparassem e, conseqüentemente, os custos de arrendamentos também subissem de maneira desequilibrada. Temos algumas regiões que o arrendamento saiu de 8 sacas de soja por hectare para 18 sacas. Este cenário da subida dos custos de produção é ainda intensificado pelos possíveis desafios de abastecimento, que podem gerar falta de alguns produtos essenciais para a agricultura, em função das



situações vividas principalmente na China (lockdown em função do Covid-19) e Rússia (guerra com Ucrânia) Agora para na safra 22/23 passaremos por um período de ajustes, e é extremamente importante que os distribuidores se atentem para 3 aspectos principais no relacionamento com os agricultores clientes:

1) Estar muito próximo e ajudar o agricultor com o planejamento da safra 22/23: estamos ouvindo de alguns agricultores que eles irão reduzir o nível tecnológico e investimentos por hectare na tentativa de equilibrar os custos de produção, buscando utilizar menos fertilizantes e, em alguns casos, falando até em utilizar sementes tecnologicamente um pouco inferiores. Este movimento pode fazer sentido para alguns agricultores que possuem um nível de perfil de solo diferenciado e estão perto do teto do potencial produtivo atual. Porém, pode ser um risco grande para agricultores


que não estão tão evoluídos tecnicamente. É muito importante que a equipe comercial e técnica do distribuidor de insumos interaja com o agricultor para ajudá-lo neste planejamento, olhando tanto para a parte técnica quanto para a parte de custos de produção, e principalmente lucratividade.

2) No processo de planejamento o profissional de vendas da distribuição precisa trabalhar como um orientador do Produtor e garantir que está levando para ele as informações mais confiáveis. Existem muitas especulações no mercado em momentos como estes, seja com relação a preços, seja com relação à disponibilidade de produtos, e trabalhar com transparência e seriedade fazem toda diferença

3) O segundo ponto de muita atenção está relacionada a conhecer muito bem o agricultor e identificar quais foram os investimentos realizados por ele nas últimas safras,

procurando compreender qual nível de comprometimento de seu fluxo de caixa, para identificar se este cliente significa algum tipo de risco de crédito para o distribuidor na próxima safra.

Existe ainda um último ponto que merece atenção, mas por parte dos distribuidores, pois neste momento turbulento e de alta dos preços dos insumos, principalmente os fertilizantes, estamos vendo uma volatilidade muito grande. Em períodos muito curtos de tempo, vemos o preço do Adubo (em algumas regiões) sair de R\$ 8.000,00 por tonelada e voltar para R\$6.000,00, e pouco tempo depois voltar a R\$8.000,00. Atenção com as estratégias de compras, para estar bem-posicionado nas ofertas para os clientes será fundamental.

Vamos nos preparar e trabalhar muito, para uma safra que será Emocionante e Desafiadora!!! 

Rodrigo Alvim

Especialista em Planejamento Estratégico, Canais de Distribuição de Insumo, Gestão Financeira e Análises de Investimentos.



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

Site: www.markestrat.com.br
Tel.: (16) 3456.5555 / (11) 3034.3316

Distribuição e Novas Tecnologias

A adoção de novas tecnologias é uma importante arma para diferenciação no mercado da distribuição



Com o atual cenário competitivo contendo muitas familiaridades de ofertas de produtos aos seus clientes, os distribuidores cada vez mais terão de buscar alternativas para ocupar seu espaço de destaque no mercado. Frente a esta realidade, discutiremos um fator que vem se tornando um grande aliado aos distribuidores: a adoção de novas tecnologias. Tais tecnologias podem ser adotadas por meio de produtos e serviços inovadores que irão potencializar a produção e minimizar riscos, como os bioinsumos, ou por ferramentas digitais capazes de gerenciar a fazenda, controlar a operação, prever riscos, comprar insumos, comercializar a produção e rodar programas de relacionamento. Contudo, para a

inclusão destas novas tecnologias em seu portfólio de produtos e serviços, especialmente nas estratégias e rotinas comerciais, os distribuidores devem olhar com atenção para quatro fatores importantes que, possivelmente, vão se tornar fatores críticos de sucesso para implementação dessas tecnologias.

FOCO ESTRATÉGICO

O primeiro fator é o foco estratégico da empresa neste segmento. Para que o tema 'novas tecnologias' seja visto com bons olhos pelos clientes, é importante que o time comercial tenha em mente, de forma clara, a relevância e o impacto do tema para a companhia. Logo, tecnologia deverá ser um pilar que começa a surgir no planejamento estratégico das

companhias e trará mudanças não apenas no portfólio, mas também nas ferramentas e nos processos internos dos distribuidores. Portanto, para que os distribuidores possam ganhar acesso com estas oportunidades é necessário foco, obtido através de equipes dedicadas, desde assistentes que promoverão a geração de demanda no campo até diretorias que assegurarão que este tema percorra toda a empresa. Por fim, para que este foco chegue ao time de vendedores que estão habituados na comercialização de insumos tradicionais e despertem a visualização das oportunidades em novas tecnologias, é importante a mescla de capacitação destas novidades com incentivos financeiros e comportamentais.

SEGMENTAÇÃO

O segundo fator é a segmentação. Aqui, vamos organizá-la em duas frentes: interna ou externa. A segmentação interna destaca-se para os distribuidores que estão começando a adotar as estratégias tecnológicas, já que no início é um desafio fazer com que todo o time comercial seja 100% eficaz na comercialização destas ofertas. Por isso, uma boa estratégia é segmentar, no time de vendedores, aqueles que tenham maior facilidade em absorver e transmitir o valor destas novas soluções e, assim, após poucas safras, estes retornarão com resultados positivos, tanto nas fazendas dos produtores quanto em seus indicadores comerciais. Logo, estes resultados positivos iniciam um movimento natural de interesse de todo o time comercial na adoção desses produtos, serviços e ferramentas tecnológicas.

Já a segmentação externa refere-se à organização dos produtores de acordo com seus níveis tecnológicos e modelos de investimento financeiro, onde o time deve iniciar o plano de geração de demanda e foco na comercialização de novas tecnologias naqueles produtores que buscam informações e até mesmo já adotam algum tipo de tecnologia. Desta forma, eles demonstram estar mais dispostos financeiramente para investir em novidades para potencializar seus resultados e, com os resultados positivos alcançados nestes produtos mais tecnológicos e arrojados, os demais criarão interesse nas safras seguintes. E, conseqüentemente, garantindo mais espaço para este mercado. Para que os distribuidores possam navegar nesta oportunidade com confiança, deve-se reconhecer a importância de uma análise carteira a carteira, trazendo como


uma lente de análise o perfil tecnológico e níveis de investimento. Assim, os times comerciais criarão ondas de foco, nas quais em uma safra farão trabalhos no nível 1; na próxima já farão uma mescla dos níveis 1 e 2 e, assim, analisando caso a caso os times comerciais levarão estas novas soluções com planejamento e assertividade.

DESENVOLVIMENTO NA ARGUMENTAÇÃO DAS SOLUÇÕES

O terceiro fator é a capacitação e desenvolvimento do time comercial na argumentação destas novas soluções. É de extrema importância que o time comercial tenha informações sobre novas tecnologias, sejam elas comercializadas pelo distribuidor ou não, uma vez que cada vez mais os produtores discutem e se interessam por esta temática. Com isso, o time comercial deve estar sempre um passo à frente e levar informações atualizadas aos produtores. Para maior assertividade na argumentação não bastam apenas informações técnicas e de funcionamento das soluções. O time tem que ser capaz de apresentar os benefícios destas ofertas, ou seja, mostrar o que os produtores ganham utilizando aquele determinado produto ou serviço, assim despertando o interesse dos clientes em investir em novas tecnologias.

MOSTRAR RESULTADOS

O último fator relevante é mostrar os resultados, sejam eles internos (obtidos pela empresa através das novas soluções) ou externos (bons frutos que as novas tecnologias ocasionaram no campo). De qualquer forma, é fundamental que estes resultados sejam coletados e analisados para que sirvam de exemplo dos reais benefícios que as inovações estão proporcionando. Sabendo disso, im-

plementar estes quatro fatores será um importante desafio aos distribuidores, já que esta é uma temática que está se tornando cada dia mais indispensável de ser absorvida na realidade das empresas. E, para que todo este processo seja natural, é fundamental começar aos poucos e traçar estratégias bem planejadas, com fases de implementação, fazendo com que todo o time, os processos e as ferramentas estejam preparados para navegar nestas novas oportunidades. 

Victor Sawasaki Moreli

Sócio da Markestrat Consulting Group.

Matheus Alberto Cónsoli

Sócio Fundador da Markestrat Group.

Renan Beneduzzi

Analista de Conteúdo na Markestrat Group.



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

Site: www.markestrat.com.br
Tel.: (16) 3456.5555 / (11) 3034.3316

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

PUBLICQUE

FOTO: CAIRO RODRIGUES / PUBLICQUE BANCO DE IMAGENS



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



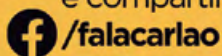
Todos os sábados,
às 11h00 nas Redes Sociais
do Fala Carlão.

Especial
do Sábado



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

Assista, curta
e compartilhe



Agr^oCooperativas

O melhor das Cooperativas Brasileiras



Antonio Chavaglia,
Presidente da
COMIGO

Líderes cooperativistas alertam:
crédito agrícola já!

nº04
AR94



AgroCoopeRativas Entrevista Cooperativista Antonio Chavaglia - Presidente da Comigo fala sobre o retorno da feira presencial e dos desafios do setor em meio a um apagão de crédito	53
AgroCoopeRativas Mobilização Márcio Lopes de Freitas - O agronegócio é um bitrem na subida	56
AgroCoopeRativas Eventos Tecnoshow Comigo 2022 - Retomada da feira presencial é marcada por recordes Coopercitrus mostra força na Agrishow 2022 e movimentou R\$ 1,4 bilhão	58
AgroCoopeRativas Cooperativismo Os 90 anos da Cooxupé - Referência da cafeicultura no País	61
AgroCoopeRativas Diversificação A vitória de uma visão	62
AgroCoopeRativas Conquista Integrada chega à Starbucks	63
AgroCoopeRativas Promoção Campanha 'Sorte na Mão' - marca os 55 anos da Cooperalfa; participação será pelo aplicativo	64
AgroCoopeRativas Perfil A mudança no perfil do agricultor - Oportunidade ou desafio?	65
AgroCoopeRativas Excelência As grandes vitrines do leite - Feiras Expoleite e Agroleite vão movimentar setor leiteiro nacional	66
AgroCoopeRativas Reflexão As cooperativas e as eleições	68

Antonio Chavaglia

Tecnoshow, crédito agrícola e perspectivas

Presidente da Comigo fala sobre o retorno da feira presencial e dos desafios do setor em meio a um apagão de crédito



Antonio Chavaglia: “Tem que ter equilíbrio financeiro da cooperativa, mas também ter acesso a financiamento a longo prazo”.

À frente da sexta maior cooperativa agropecuária do Brasil, segundo ranking publicado na última edição do caderno AgroCoopeRativas, da Revista AgroRevenda, o presidente da Comigo, Fernando Chavaglia, recebeu produtores, lideranças do setor e autoridades de várias partes do país e do exterior para a primeira edição presencial da Tecnoshow depois de dois anos. E fez isso mantendo a mesma convicção

que marca sua trajetória na cooperativa, que é sediada em Rio Verde (GO) e faturou, no ano passado, R\$ 10,3 bilhões. Em meio a uma agenda intensa de atendimentos e compromissos durante todos os dias da feira, realizada de 4 a 8 de abril, ele equilibrava os excelentes resultados do evento com uma preocupação recorrente no agro brasileiro, a falta de crédito rural para financiar a safra e os investimentos.

Chavaglia recebeu o AgroCoopeRativas em meio a esses compromissos, para uma conversa exclusiva. Confira:

AgroCoopeRativas - Como é retomar a feira depois de dois anos suspensa por conta da pandemia?

Antonio Chavaglia - Foram dois anos muito difíceis para a sociedade brasileira. Pro agronegócio também, porque não houve a plena transferência da informação sobre as novas tecnologias que foram desenvolvidas nesse período. A pandemia passou, graças a Deus, e espero que seja para sempre. E os empresários vieram muito mais fortes do que eu imaginava. Muito mais empresas nacionais e internacionais, estão aí com maquinários, produtos e serviços para toda a cadeia produtiva, independente do perfil do produtor, todos tendo acesso à mesma tecnologia. Essa tecnologia está à disposição para o pequeno, para o grande, para o pecuarista. Novidades, lançamentos de sementes, novos herbicidas, inseticidas, biológicos também. Temos a feira completa aí para atender todas as demandas do agronegócio.

AgroCoopeRativas - Mas há questões que preocupam.

Antonio Chavaglia - Temos problemas, sim: a questão financeira. Nós tivemos uma boa safra, porém os financiamentos sumiram. Essa é uma preocupação muito séria porque os custos da produção aumentaram, triplicaram, e o dinheiro do crédito agrícola desapareceu. Essa é uma questão que precisa ser analisada com mais carinho pelas autoridades bra-

sileiras, Banco Central, os ministros da Fazenda e da Agricultura e pelo próprio presidente da república. Porque nós tínhamos o depósito compulsório, do qual ficavam 35% na agricultura. Hoje são 25%. E o depósito à vista sumiu. Por que isso aconteceu? Qual a explicação que eles dão para não ter mais crédito agrícola? Porque o sistema, o Banco Central, permite mecanismos para que o dinheiro não fique na conta. Daí caíram os depósitos à vista e o dinheiro desapareceu. Esse é um grande e sério problema para a agricultura brasileira, que depende de recursos. Nem todo produtor tem recursos próprios para tocar a sua propriedade, comprar seus insumos, produzir com alta tecnologia. Hoje o limite de crédito do produtor não dá nem para comprar uma colheitadeira, que custa 4 ou 5 milhões de reais. Tudo isso é um peso que está hoje no Brasil.

AgroCoopeRativas - A agricultura brasileira está correndo risco pela falta de recursos...

Antonio Chavaglia - Falta de recursos e falta de insumos agora também. Os insu-

“Nem todo produtor tem recursos próprios para tocar a sua propriedade, comprar seus insumos, produzir com alta tecnologia”.

mos muito caros, uma escassez danada. Sem plano safra até hoje e sem crédito agrícola. Tem uma instituição oferecendo crédito para custeio a 5,5% [ao ano]. O resto é de 10% para cima. Esse é um problema seríssimo. Esses 10%, depois dos encargos, vão para 15% ou 18% ao ano. Quem é que consegue comprar

uma máquina com esse custo? A gente precisa de uma conexão com as autoridades brasileiras para essa questão de voltar o dinheiro do compulsório para o sistema. O governo não tem que bancar nada. É um dinheiro que fica lá sem remuneração. Precisa voltar os olhos para isso. A agricultura está aumentando as áreas de cultivo, assim como eleva a produtividade todos os anos. Abrir uma área de produção custa muito caro, dinheiro para calcário, para máquinas e equipamentos. Precisa ter dinheiro de forma compatível com o setor produtivo. Precisa dar uma remodelada para que isso aconteça. Não adianta ficarmos falando que está tudo bem na agricultura. Tivemos safra boa no Centro-Oeste, excelente esse ano. Mas e o Sul e o Sudeste, que tiveram quebra de até 50%. Muitos não têm seguro agrícola. Essas regiões que sofrem com as intempéries precisam fazer o seguro agrícola, inclusive aqui no Centro-Oeste, tem ano que chove menos, tem ano que chove mais. Então precisa ter essa proteção, porque o risco é muito grande. O produtor pode perder em um ano tudo o que ganhou em dez ou quinze anos.



AgroCoopeRativas - O senhor acredita que os números do crescimento dos negócios pelas cooperativas agropecuárias devem ser tão expressivos quanto os do ano passado?

Antonio Chavaglia - O Sul do País teve uma queda de produção drástica. Então, as cooperativas lá podem até ficar no mesmo patamar do ano passado. No nosso caso, em 2021 nós crescemos 49% e para esse ano estamos trabalhando com uma projeção de crescimento de 35%. Vamos ver o decorrer do ano como vai ser. Mas é necessário a qualquer cooperativa, a qualquer empresa, ter crescimento. O custo sobe. Então o crescimento é necessário que seja acima da inflação para poder bancar esses custos, se não começa a ter dificuldade financeira, a não ter dinheiro para investimento. Tem que ter equilíbrio financeiro da cooperativa, mas também ter acesso a financiamento a longo prazo. Não tem como fazer um armazém de 90 ou 100 milhões de reais e usar recursos próprios. Nós fizemos três armazéns nesses últimos quatro anos, tudo com recursos próprios. Graças a Deus tivemos bom resultado no ano passado e deu para sustentar isso. Demos uma freada em alguns investimentos. E não é só o problema do financiamento. Tem também o problema da energia elétrica. Têm armazém recebendo 2 a 3 milhões de sacas de soja funcionando à base de geradores a diesel. É um absurdo em pleno século 21 você ter que fazer isso. É uma coisa muito complexa aqui em Goiás. Aqui não tem energia elétrica. Até existe energia disponível para ser comprada no mercado livre, mas não há como fazer chegar nas propriedades. As distribuidoras não estão fazendo investimentos.

AgroCoopeRativas - Como está a industrialização na Comigo?

Antonio Chavaglia - Nós industrializamos mais da metade da soja que recebemos. No ano passado foram recebidos 37

“A gente precisa de uma conexão com as autoridades brasileiras para essa questão de voltar o dinheiro do compulsório para o sistema”.

milhões de sacas e industrializamos 27 milhões, sobram 10 milhões para serem vendidos no mercado. Esse ano serão 48 milhões de sacas e devem sobrar 20 e tantos milhões para serem vendidos no mercado. Temos duas indústrias de soja, para 5,5 mil toneladas dia, temos três fábricas de ração, duas fábricas de sal mineral, misturador de adubo. Temos tudo isso e tudo grande. Nós industrializamos parte do milho, refinamos 250 mil litros de óleo de soja por dia. Você tem um conjunto da industrialização que ajuda a sustentabilidade para o produtor e para a própria cooperativa.

AgroCoopeRativas - Como o senhor avalia o cooperativismo em Goiás hoje?

Antonio Chavaglia - Tem muito a crescer.

Tem muitas regiões do Estado que ainda não contam com suas cooperativas com estruturas de armazenagem, por exemplo. Tem algumas cooperativas que já avançaram nessa questão dos armazéns, mas são poucas. Se for analisar, aqui em Goiás não há capacidade de armazenamento nem para 60% da soja. O milho safrinha está chegando e não há capacidade nem para 30% da safra.

AgroCoopeRativas - Como superar essa limitação?

Antonio Chavaglia - Isso se supera com financiamento a longo prazo e com juros possíveis, que cabem na capacidade de pagamento do setor. Com o juro que está hoje, não há como fazer um projeto de investimento e torná-lo possível. 🌱



Márcio Lopes de Freitas

O agronegócio é um bitrem na subida

Presidente da OCB alerta para a pandemia política e para o grande risco da falta de crédito agrícola



Márcio Lopes de Freitas: “Estamos vivendo uma crise global de abastecimento. Se a guerra terminar hoje, a Ucrânia já não plantou a safra dela”.

O presidente da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), Márcio Lopes de Freitas, foi enfático ao tomar o microfone na abertura oficial da Tecnoshow 2022, no auditório principal da Comigo em Rio Verde (GO), dia 04 de maio. Foram dois os principais alertas feitos pelo principal líder do cooperativismo brasileiro. O primeiro diz respeito ao que ele define como pandemia política, que é pior até mesmo do que a pandemia da covid-19. O outro diz respeito à falta de financiamento agrícola, um problema muito mais sério do que as autoridades federais conseguem enxergar.

Márcio Lopes ressaltou a importância de o setor produtivo estar muito atento

para a representação política da classe, especialmente nos parlamentos. A pandemia política, na avaliação dele, é muito mais grave, traz efeitos muito piores. A OCB e a Confederação Nacional da Agricultura (CNA) desenvolvem em conjunto um programa de educação política. “Na verdade, trata-se de mostrar qual é a realidade da política brasileira e destacar nas nossas bases a real fotografia dos políticos brasileiros”.

Qualquer cooperado pode ter acesso aos dados dos parlamentares ou candidatos através das regionais da OCB e das próprias cooperativas em cada estado. “Estamos fazendo isso com muita transparência, usando dados públicos. Vocês vão saber se o deputado

que bater na sua porta para pedir voto, se ele votou com a sua bandeira, se ele realmente apoiou o cooperativismo, o agronegócio, como ele votou nesses quatro anos”. Se o candidato é novo, temos a condição de destacar se essa pessoa tem potencial.

Ressaltou que essa mobilização não tem a ver com política partidária. O foco desse trabalho é aumentar a representação do sistema cooperativista e do agronegócio nos legislativos federal, estaduais e municipais. “O movimento cooperativista está crescendo a níveis quatro vezes maiores do que os registrados na China. E a Comigo aumentou a capacidade de recepção em 50% no último ano, em cima de um aumento de mais de 40% no ano anterior. As nossas cooperativas de crédito tiveram crescimento médio acima de 50%. Esse cooperativismo precisa cada vez mais de representação”, argumentou o presidente da OCB. O Brasil já tem mais de 17 milhões de pessoas cooperadas e as cooperativas brasileiras devem movimentar 600 bilhões de reais esse ano. Elas são uma força social, política e econômica inquestionável.

A segunda grande questão colocada por Márcio Lopes de Freitas é sobre como manter a máquina do agronegócio brasileiro rodando. A agricultura passa por um bom período, está relativamente bem capitalizada, os preços internacionais das commodities estão num patamar bom. Isso não quer dizer que tudo esteja totalmente bem no

setor. Pelo contrário, o cenário pode reverter de uma forma muito séria, por falta de crédito para financiar a produção futura.

Ele fez uma analogia muito interessante. Segundo Márcio, a agricultura brasileira é um bitrem carregado numa subida. Quem conhece um pouco de logística sabe que um veículo pesado precisa seguir com regularidade sua marcha para frente para vencer o aclave. Se faltar combustível no meio da subida, o resultado é desastroso.

O combustível do agronegócio é o financiamento agrícola. Se faltar, os danos serão grandes. “Já assistimos isso antes. Não podemos correr esse risco e para isso temos que ser muito articulados”, disse.

O alerta vem dentro de um cenário internacional que aponta para um possível desabastecimento de alimentos. “Estamos vivendo uma crise global de abastecimento. Temos hoje cinco grandes produtores mundiais de alimentos. O primeiro são os Estados Unidos, o Brasil aparece em segundo, o terceiro é a China, que produz, mas não exporta, o quarto é a Rússia e o quinto, a Ucrânia. Se a guerra terminar hoje, a Ucrânia já não plantou a safra dela. A Rússia está em guerra e um país nessa condição não consegue ter uma normalidade produtiva”.

A esse conjunto de fatores geopolíticos se junta o fenômeno La Niña, que afetou as lavouras no Sul do Brasil e parte do Centro-Oeste. A previsão é de que o fenômeno prejudique a produção agrícola nos Estados Unidos. “O risco climático nos Estados Unidos é muito grande. Ao ponto de eles estarem falando em liberar áreas de reserva para

plantio”. Diante dessas variáveis mundiais, quem é capaz de sustentar o mundo é o agricultor brasileiro. “Não podemos deixar faltar combustível para agricultura brasileira”.

O presidente da OCB reforça que é preciso ter crédito rural suficiente, com juros compatíveis com a atividade. E não a 14% ao ano, que como dar corda para enrolar no pescoço do produtor. O setor precisa de crédito para custeio e financiamento. Para isso, é necessário trabalho em conjunto com o sistema financeiro, Caixa Econômica, Banco do Brasil, que são parceiros importantes. “Essa questão do depósito compulsório sobre os depósitos à vista precisa ser reavaliada. Defendo uma proposta de não aumentar o depósito compulsório e sim liberar parte dele para aplicar direto no crédito rural. Isso melhoraria a liquidez no setor”.

Se forem liberados 3% dos depósitos à vista, conseguimos suplementar a necessidade orçamentária que não impacta na equalização das taxas. Hoje o Tesouro Nacional teria que gastar R\$ 22 bilhões para equalizar o Plano Safra igual ao do ano passado. “Estivemos reunidos com as direções do Banco do Brasil, da Caixa Econômica Federal, com nossas cooperativas de crédito. Vamos juntos nessa empreitada, para garantir o abastecimento desse nosso grande caminhão carregado, para ele vencer o top que vem logo à frente”.

Márcio Lopes de Freitas reafirma que os alertas são importantes e oportunos. “O que chamo atenção é para o cenário que estamos vivendo, diante dessa pandemia sanitária e da pandemia política, e da guerra lá fora. O caminhão do agronegócio brasileiro vai vencer o top, mas não pode falar combustível. Não vai ser um ano fácil, vai ser duro. Se nós nos planejarmos, se envolvermos

“O movimento cooperativista está crescendo a níveis quatro vezes maiores do que os registrados na China”.

toda a cadeia, incluindo os políticos, nós vamos conseguir ter recursos para financiar a safra, ter recursos para mitigar com vias alternativas a questão dos fertilizantes, e vamos conseguir estabelecer uma trincheira do cooperativismo no Congresso Nacional. Precisamos eleger gente boa, que tenha compromisso com a gente”.

O amadurecimento político, diz ele, é um processo, não ocorre de um dia para o outro, virando uma chave. “Vencer a pandemia política exige passarmos pelo desgaste dos maus políticos, pela conscientização das pessoas. Mas acho que estamos numa rampa ascendente. Vamos melhorando com o tempo. Já vivemos num governo substancialmente melhor e não estou fazendo apologia ideológica alguma. Estamos melhores em questão de não ter corrupção, de ter mais seriedade, melhor utilização do que é público. O povo não é bobo. Ele sabe identificar isso e começa a ter horizontes de escolha melhores nas eleições que vamos ter em outubro”.



Tecnoshow Comigo 2022

Retomada da feira presencial é marcada por recordes

Após dois anos suspensa por causa da pandemia, Tecnoshow leva 128 mil pessoas ao parque de exposições da Comigo



Parque de Exposições da Comigo, em Rio Verde (GO): vitrine de tecnologias e centro de negócios.

O sucesso da Tecnoshow 2022 foi proporcional às expectativas que o setor agropecuário tinha depois de dois anos sem a realização desse que é um dos maiores eventos do calendário nacional. Também proporcional à força do agronegócio regional e nacional e à confiança das principais marcas mundiais e insumos, implementos e equipamentos agrícolas na Comigo, organizadora da feira.

Os cinco dias da exposição, de 4 a 8 de abril, foram de intensa movimentação no parque. O resultado foi um recorde de negócios. O balanço oficial feito no dia 8 pelo presidente da Comigo, Antonio Chavaglia, trouxe um número impressionante: R\$ 10,6 bi-

lhões, que se referiam aos negócios realizados durante o evento. Na última edição presencial da feira, em 2019, a movimentação registrada pela Comigo foi de R\$ 3,4 bilhões. Em 2017, os negócios haviam somado R\$ 1,7 bilhão.

Ao todo, a feira contou com 620 expositores, um público de 128 mil pessoas e gerou 12,5 mil empregos antes e durante sua realização. Também no comparativo com as edições anteriores, o público foi recorde. Em 2019, o parque recebeu 118 mil visitantes, segundo o histórico do evento. Em 2017, o público havia sido de 102 mil pessoas.

Chavaglia comemora os resultados. “Nós apenas cedemos a área e acreditamos. Vieram expositores a mais, au-

mentamos espaço, estacionamento, e não veio todo mundo que queria. Para 2023, cuja data já está marcada - de 27 a 31 de março -, vamos aumentar mais, melhorar a chegada à feira e promover outras melhorias.” O dirigente afirma que a feira recebeu empresários de todo o mundo. Comitativas de estrangeiros estiveram presentes em todos os dias da Tecnoshow, representando os cinco continentes. A presença de produtores e jornalistas dos países vizinhos foi grande.

“Ninguém faz nada sozinho”, acrescentou Chavaglia, ao agradecer todos os profissionais e colaboradores que trabalharam pelo sucesso da feira, que formaram uma equipe focada e envolvida. Ressaltou também a parceria com a prefeitura de Rio Verde.

O prefeito Paulo do Vale apresentou no balanço do evento os números movimentados pela economia da cidade. “Estamos em festa. Depois de dois anos sem o evento, a feira voltou a acontecer, gerando uma movimentação total de R\$ 90 milhões na cidade. Os impactos foram enormes: o aeroporto recebeu 246 operações de pousos e decolagens, tivemos 28% de aumento na rodoviária e 100% de ocupação nos hotéis. E não é só isso. Os restaurantes tiveram um aumento entre 60% e 120% no faturamento. A arrecadação municipal nesse período aumentou

em 2,4%, em relação à média histórica”, anunciou o prefeito. Paulo do Vale acrescentou ainda que os serviços, de forma geral, tiveram aumento de cerca de 30 a 35%.


Sinônimo de inovação, a Tecnoshow Comigo representa uma oportunidade para os produtores conhecerem de forma rápida e conveniente todas as novidades que a indústria de máquinas e equipamentos tem a oferecer para o incremento da atividade produtiva, tanto para agricultura quanto para a pecuária. Mais de 3 mil máquinas entre colheitadeiras, pulverizadores, plantadeiras, tratores e demais equipamentos estiveram disponíveis para o agropecuarista.

No agronegócio, a informação é um insumo importante na cadeia produtiva, por isso a Tecnoshow Comigo preparou uma série de palestras e dinâmicas voltadas ao produtor rural. O intuito foi unir tendências de mercado e novas tecnologias à realidade do agropecuarista. Foram mais de 110 palestras divididas entre auditório 1, auditório 2, Sede de Pesquisas do CTC, UniRV, estande Faeg/Senar, dentre outras. Todas as palestras foram gratuitas.

No quesito ambiental, foram distribuídas 20 mil mudas nativas e coletadas 64 toneladas de resíduos sólidos recicláveis. Dentro do Programa Pensar Valor, certificados RTRS (associação internacional de soja responsável) foram entregues para os produtores. Além disso, a feira proporcionou aos visitantes diversas palestras sobre sustentabilidade, como por exemplo, Balanço de Carbono e o Agro e as Tendências Globais.

O público pode acompanhar também novidades de bovinos, equinos, ovinos, peixes, entre outros. Foram mais

de 900 animais presentes no evento deste ano, sendo que a maioria ficou disponível para comercialização. Além disso, diversas dinâmicas, como por exemplo, Doma Racional, Nutrição de Bovinos, Piscicultura, entre outras foram apresentadas.

Ávidos por conhecimento, os produtores rurais tiveram a oportunidade de conversar com mais de 360 pesquisadores e técnicos, distribuídos nos plots agrícolas e estandes diversos tirando dúvidas e conhecendo novas tecnologias. 

Confira os números da Tecnoshow Comigo 2022:

- R\$ 10,6 bilhões em negócios
- 128 mil visitantes
- 620 expositores
- 65 hectares de área
- 110 palestras e dinâmicas
- 4.700 participantes nas palestras
- 1.200 participantes nas dinâmicas
- 40 mil metros quadrados de plots agrícolas
- 900 animais (bovinos, equinos, muares, ovinos e peixes)
- 3.300 máquinas e equipamentos
- 360 pesquisadores e técnicos
- 20 mil mudas nativas doadas
- 64 toneladas de resíduos sólidos recicláveis pós-feira
- 7.500 empregos diretos na feira
- 5.200 empregos pré-feira (montagem)

Quadros dos últimos anos:

Negócios

2019: R\$ 3,4 bilhões

2018: R\$ 2,5 bilhões

2017: R\$ 1,7 bilhão

Visitantes

2019: 118 mil pessoas

2018: 106 mil pessoas

2017: 102 mil pessoas

Expositores

2019: 580 expositores

2018: 550 expositores

2017: 550 expositores

Coopercitrus mostra força na Agrishow 2022 e movimentou R\$ 1,4 bilhão

Estrutura de 4,2 mil metros quadrados montada pela cooperativa, com 70 parceiros, foi uma das mais movimentadas da feira

O balanço dos negócios realizados pela Coopercitrus – Cooperativa de Produtores Rurais durante a Agrishow 2022, feito no encerramento do evento, no dia 29 de abril, em Ribeirão Preto (SP), confirmou o que já era possível deduzir pela movimentação permanente no grande estande da organização montado para a feira. O fluxo de pessoas foi muito grande mesmo num espaço gigantesco, o Shopping Rural Coopercitrus, com 4,2 mil metros quadrados e 70 empresas líderes globais em seus segmentos, todos reunidos para que os produtores pudessem conhecer e adquirir as novas tecnologias para o campo.

A estratégia montada pela cooperativa foi certeira. Foram adquiridos 15 mil ingressos da feira, para serem distribuídos entre os cooperados. O resultado foi uma presença maciça e negócios fluídos. A direção da Coopercitrus estimou em R\$ 1,4 bilhão a comercialização durante a Agrishow. Para atender os produtores cooperados e visitantes, a cooperativa e seus parceiros mobilizaram um pequeno exército, 500 pessoas ao todo, que se revezaram para dirimir dúvidas, repassar informações e encaminhar os negócios.

Esses negócios contaram com um suporte de peso. No dia 26 de abril, a Coopercitrus e a Caixa Econômica Federal firmaram uma parceria que abriu linhas de crédito específicas para o agronegó-


cio. Assinaram o convênio o presidente da Coopercitrus, Fernando Degobbi, a diretora financeira da cooperativa, Simônia Sabadin, e o vice-presidente de Negócios de Atacado da Caixa, Celso Leonardo Barbosa.

Além das parcerias de sucesso presentes no estande, os visitantes também tiveram acesso ao portfólio de tecnologia de precisão da cooperativa, no espaço Campo Digital. Dentre as novidades, está a comercialização do Drone DJI Agras T10, para pulverização, com rendimento de 50 hectares por dia e baterias com recarga rápida em 7 minutos.

Antes disponível apenas para prestação de serviço ao cooperado, o produto agora compõe o portfólio da cooperativa foi adquirido por 18 produtores. Além do equipamento, os proprietários também recebem treinamento e assis-

tência técnica para operá-lo, gerar e analisar mapas de diagnóstico de pragas, planos de voo para controles pontuais e precisos delas.

Depois do sucesso na Agrishow, a Coopercitrus está mobilizada para a sua feira própria, a Coopercitrus Agro, que será realizada de 25 a 29 de julho na Estação Experimental de Citricultura de Bebedouro (SP). Após duas edições em formato online, que contou com uma plataforma digital exclusiva com tecnologia 3D e experiência 360 graus, o evento volta a ser presencial esse ano.

Entre as principais novidades desta edição estão mudanças no layout da feira, como a localização do Shopping Rural e a implementação de uma arena para os parceiros de tecnologia, além de palestras técnicas e um dia voltado às cooperadas. 



Drone exposto no estande.

Os 90 anos da Cooxupé

Referência da cafeicultura no País

Fundada em abril de 1932 como cooperativa agrícola de crédito, migrou para o café 25 anos depois

Uma das mais antigas cooperativas agrícolas brasileiras, a Cooxupé completou 90 anos em 24 de abril, como uma força naquela que é uma atividade centenária no Brasil: a cafeicultura. Nasceu como cooperativa de crédito agrícola e só um quarto de século depois passou a figurar como organização de cafeicultores.

A então Cooperativa Agrícola de Guaxupé, formada por 23 agricultores, foi fundada no dia 24 de abril de 1932. Já em 27 de novembro de 1957 foi transformada na Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé, fazendo recebimento, processamento e comercialização do produto. Ao se tornar Cooxupé, foi impulsionada para uma nova era, buscando constantes inovações, tecnologias e pioneirismo que a transformaram ao longo dos anos em uma referência para a cafeicultura no Brasil e no mundo.

Em 1959, ocorreu a primeira exportação da cooperativa. Hoje, as exportações representam 80% das atividades da Cooxupé, embarcando café para 50 países.

A Cooxupé promove o desenvolvimento dos produtores de café, que hoje somam mais de 17 mil cooperados, nas áreas de atuação no Sul de Minas, Matas de Minas, Cerrado Mineiro e Média Mogiana do estado de São Paulo.

Outro fator que demonstra a força da Cooxupé no movimento cooperativista é que

ao considerar, por exemplo, o recebimento de café da cooperativa em 2021, de acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), o volume representou 18% da produção nacional de café arábica e 26% da produção deste tipo de café do estado de Minas Gerais. Nas exportações de café, é líder brasileira por vários anos consecutivos, de acordo com o ranking do Conselho dos Exportadores de Café do Brasil (Cecafé).

“O movimento cooperativista é o cerne da existência da Cooxupé. Existe cooperativismo em tudo o que fazemos com os nossos cooperados, mas aqui na exportação temos um exemplo muito claro de como acontece. A agricultura familiar é a realidade de 97,7% dos nossos minis e pequenos produtores. Ou seja, esta maioria unida – que também responde por mais de 70% do café recebido pela Cooxupé – encontra no cooperativismo a oportunidade de seus cafés avançarem o mundo, além de terem uma participação mais ativa e efetiva nos bons momentos do mercado do produto. Possivelmente, estes produtores sozinhos teriam mais dificuldades de acessar o mercado sem pertencer a uma cooperativa”, explica o presidente Carlos Augusto Rodrigues de Melo.

O desempenho dos produtores e da cooperativa confere à Cooxupé importantes premiações e reconhecimentos como: líder no ranking ESG entre as cooperativas do Brasil; ouro no prêmio SomosCoop Excelência em Gestão; a maior cooperativa do




Carlos Augusto Rodrigues de Melo, presidente da Cooxupé.

ramo agropecuário de Minas Gerais, dentre outros.

Outra oportunidade que marcou a vida do cooperado e a trajetória da Cooxupé é a entrada no mercado de cafés especiais. Há mais de uma década, a Cooxupé abriu a SMC – Specialty Coffees, uma empresa própria que atua somente neste mercado para colocar o café dos cooperados junto a importantes clientes do exterior. De 2014 para cá, mais de 700 mil sacas de cafés especiais foram exportadas pela SMC.

Estrutura

Os cafés natural e cereja descascado produzidos pelas famílias cooperadas vêm de mais de 300 municípios da área de atuação da Cooxupé. A estrutura da cooperativa conta com 48 núcleos, filiais e postos de atendimento; um escritório de exportação próprio em Santos (SP); o Complexo Industrial e de Armazenagem Japy, bem como usinas de preparo e demais armazéns. Atualmente, a Cooxupé possui capacidade de preparo de 23 mil sacas por dia e de armazenar mais de 6 milhões de sacas.

Além disso, mantém três centros de distribuição de insumos e um Redex – Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação, que traz mais agilidade e segurança nos processos de embarque do café. 

A vitória de uma visão

Crise agrícola de 1978 levou a Copacol a apostar - e vencer - na Avicultura

Implantada como uma estratégia para agregar valor à produção agrícola, a Avicultura se tornou a principal atividade em boa parte das propriedades rurais cooperadas à Copacol (Cooperativa Agroindustrial Consolata), que está comemorando 40 anos do Complexo Avícola – o primeiro no sistema integrado do oeste paranaense. A diversificação foi a saída para garantir renda aos produtores, que tiveram significativas perdas em uma estiagem intensa que afetou 70% da produção de grãos na região em 1978.

Após todos os investimentos para a engorda de frango, com construção de galpões, produção de ração e reprodução de pintainhos, o funcionamento da Unidade industrial começou em 5 de maio de 1982. “Precisávamos de uma alternativa caso ocorressem mais perdas na lavoura. Foi neste momento que surgiu a ideia da diversificação. Investimos em todas as áreas: incubatório, matrizeiro, frigorífico... foi um grande desafio”, relembra o diretor-presidente, Valter Pitol, que na época era engenheiro agrônomo da cooperativa.


Precursora do avanço no desenvolvimento econômico e social no campo e na cidade, a atividade é responsável por 58,43% de participação no faturamento bruto da cooperativa, que atua no mercado interno e também exporta para 76 países. A atividade trouxe oportunidades aos cooperados, que tiveram

a chance de permanecer no campo, mantendo renda e qualidade de vida de suas famílias. “Acompanhamos o resultado de todo esse investimento. Os filhos e netos dos nossos produtores estão se profissionalizando para ficar na atividade. É um momento inverso do que vivíamos há quatro décadas, quando muitas famílias pensavam em deixar o campo”, diz Pitol.

O Complexo Avícola é formado por três fábricas de rações, com 80,4 mil toneladas produzidas por mês; seis matrizeiros de recria, com média de 130,3 mil matrizes alojadas/mês; 46 matrizeiros de produção, com 18 milhões de ovos/mês; dois incubatórios que produzem 18,9 milhões de pintainhos/mês, e abastecem 1.279 aviários no ciclo de produção de frango de corte, mantidos por 788 avicultores integrados.

A Avicultura provocou transformações no campo, evitando o êxodo rural, e também na cidade: moradores encontraram no Complexo Industrial de Aves uma oportunidade para realizar sonhos. “Fico emocionada em lembrar tudo o que passei”, diz a colaboradora Valdirene Borges da Silva, que completou 24 anos de trabalho na Unidade em Cafelândia: o emprego na cooperativa proporcionou segurança para ela e a família. “Minha maior realização foi a compra da minha casa, onde sou muito feliz. Mas também comprei carro e pago os estudos da minha filha. É uma

honra estar aqui e fazer parte da Copacol”, diz a colaboradora.

O sabor e a qualidade da Copacol se tornaram referenciais dos produtos que cooperam sempre com uma alimentação saudável e nutritiva no Brasil e no mundo. São mais de 180 produtos no portfólio. Com abate diário de 710 mil aves, a empresa tem como meta chegar a 1 milhão de cabeças/dia até 2027. Ano passado foram 200 milhões de cabeças, totalizando 477,3 mil toneladas de carne – a exportação atingiu 283,8 mil toneladas. 



Valter Pitol, diretor-presidente da Copacol.

Integrada chega à Starbucks

Cafeicultores e a própria cooperativa são certificados pela rede americana

O Norte do Paraná e mais precisamente Londrina, onde está sediada a Integrada Cooperativa Agroindustrial, têm uma relação histórica com o café. Londrina, aliás, foi conhecida muito tempo como a capital mundial do café, título que se desfez nos anos que se seguiram à grande geada negra de 1975, que dizimou os cafezais de todo o estado – até então o maior produtor do país.

Uma iniciativa da Integrada está levando um sopro de vigor às atividades daqueles que mantiveram seus cafezais na região. Trata-se do projeto piloto iniciado no ano passado de certificação dos produtores cooperados para fornecer para uma gigante mundial das cafeterias, a Starbucks.

É um trabalho longo, que passa pelo crivo do programa Práticas de Equidade do Café e do Agricultor (C.A.F.E.), ou simplesmente C.A.F.E. Practices. A proposta do programa é garantir que a Starbucks está comprando café produzido e processado de forma sustentável.

Sempre que um produtor homologado fornece para a empresa, comprovada sua origem certificada, ele recebe um valor adicional pelo produto entregue. Esse plus é o retorno que ele tem por cumprir todas as regras colocadas pela rede.

Para que o cooperado seja fornecedor da rede, a própria Integrada também precisou ser certificada, porque é ela quem faz o processamento do produ-


to. Três unidades da cooperativa receberam a certificação, Londrina, Ibaiti e Wenceslau Braz, que beneficiam café cru. A Starbucks só adquire café não torrado. Ao todo, são oito produtores paranaense já aptos a fornecer para a rede americana. Outros quatro estão em fase de aprovação. Os primeiros fornecimentos devem acontecer nos próximos meses, porque há etapas ainda sendo cumpridas.

O superintendente comercial da Integrada, João Bosco de Azevedo, explica que esse trabalho faz parte das ações de manutenção e fortalecimento da cafeicultura na base de atuação da cooperativa. Há um potencial muito grande para essa participação dos produtores no segmento de cafés especiais, como é o caso da Starbucks. “O café é uma commodities sim, mas não apenas isso, sem dúvida”, resume Bosco.

Esse mercado deve ser ocupado por produtos diferenciados e há espaço para isso. Os produtores devem acreditar e investir nesse nicho. “Esse é um trabalho muito bacana e nós vamos colher bons frutos disso”, reforça.

A Integrada recebe todos os anos café de 2 mil produtores, a grande maioria formada por pequenos agricultores. Ao todo, a cooperativa recebeu na última safra 100 mil sacas de café. Há um potencial grande para a exploração de cafés diferenciados, que é uma consequência direta desse processo de certificação.

Os cafeicultores que aderiram ao projeto piloto representam menos de um por cento do total de produtores ligados à Integrada. “Nosso plano é expandir esse projeto, porque ele é bom para todos. É bom para o produtor, que recebe mais pelo produto. É bom para a cooperativa, porque tem suas práticas de sustentabilidade reconhecidas. E também para a sociedade, que consome um café produzido, processado e manipulado com responsabilidade ambiental e social”, afirma Bosco.

As regras do C.A.F.E. Practices incluem, por exemplo, a não aceitação de trabalho infantil, trabalho escravo, discriminação de qualquer natureza, condições inadequadas de trabalho, entre outras. A empresa exige salário justo, registro legal e respeito às normas trabalhistas. Na área econômica, a rede determina que o produtor forneça comprovantes de pagamentos feitos por toda a cadeia de abastecimento, para comprovar o quanto do valor pago pela Starbucks é efetivamente direcionado ao cafeicultor. 



João Bosco de Azevedo, superintendente comercial da Integrada: muito espaço a ser ocupado.

Campanha ‘Sorte na Mão’ marca os 55 anos da Cooperalfa; participação será pelo aplicativo



Cooperalfa unificação os aplicativos que atendiam seus diferentes públicos: agora todos fazem parte do APPClube Alfa.


A Cooperalfa lançou oficialmente, no final de abril, em Chapecó (SC), a campanha de prêmios “Sorte na Mão”, em comemoração aos seus 55 Anos de fundação e comunicou a unificação do APP Clube. O gerente de marketing, Anderson Siqueira, falou sobre as tendências e comportamentos digitais atualmente, reforçou que é preciso manter o diferencial da cooperativa no dia a dia, que é o atendimento próximo ao cliente e ao associado, sem esquecer de aliar isso às novas tecnologias.

A promoção, iniciada em 1o de maio vai até 31 de dezembro de 2022, em todos os pontos de vendas da Cooperalfa no Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, com a distribuição de mais de R\$ 1 milhão em prêmios. Durante a reunião de gerentes, também foi apresentada a unificação do aplicativo

(APP Clube) que antes era exclusivo aos clientes Superalfa e agora passou a integrar também as Lojas Agropecuárias e os Postos Alfa. O Appclube Superalfa agora é Appclube Alfa, para todos os clientes Cooperalfa, cadastrados no aplicativo.

Para participar da campanha, o cliente deve baixar o aplicativo, fazer o seu cadastro completo e identificar o CPF na hora das compras. A cada R\$ 250,00 em compras de produtos de varejo em todas as lojas da Alfa (agropecuárias e supermercados), ou serviços e combustíveis nos Postos Alfa, o cliente participa automaticamente de dois grandes sorteios, um em outubro e outro em dezembro. Além disso, tem direito a um cupom da sorte virtual, dentro do Appclube, para raspar, e ter a chance de ganhar prêmios na hora.

São mais de cinco mil prêmios instantâneos no Cupom da Sorte e nos grandes sorteios que serão realizados pela Loteria Federal, dois HB20, duas motos BIS, dois televisores de 65 polegadas e dois iPhones 13 Pro. Não serão disponibilizados cupons físicos nas lojas Superalfa, Postos Alfa e Agropecuárias Alfa. Os cupons da sorte serão distribuídos única e exclusivamente pelo app.

Com o Appclube Alfa os clientes terão acesso a todas as ofertas, pesquisa de preços, tabloides, e ainda descontos exclusivos, agora também nas lojas agropecuárias e postos. “Diariamente os clientes podem aproveitar todas as funcionalidades disponíveis no aplicativo, além de serem notificados sobre promoções e novidades”, explicou Tamyres Pompermayer, coordenadora de marketing da cooperativa. 

A mudança no perfil do agricultor

Oportunidade ou desafio?

Ambos! Sempre!

Toda a mudança nos apresenta inevitavelmente com um desconforto inicial. Porém, entender a natureza das mudanças, a velocidade em que devem ocorrer, e os potenciais impactos em nosso negócio nos dão segurança para traçar estratégias de adaptação e crescimento.

O Agricultor de 20 anos atrás é bem diferente do agricultor que encontramos hoje. Aliás, nos últimos 5 anos o perfil demográfico e de educação dos agricultores já sofreu substancial evolução.

O movimento é claro, no Brasil: a representatividade do grupo de agricultores com idade até 40 anos aumentou significativamente - em 2016 eles cultivavam cerca de 52% da área total e em 2021 esse percentual chegou a 56%. Em números absolutos, saltamos de 33.8 milhões de hectares para mais de 41 milhões.

Impressionante também foi a evolução deste grupo de agricultores quando observamos a evolução do nível de escolaridade.

Neste quesito fica óbvia a busca por crescimento profissional através do ensino médio e principalmente superior. O grupo que conta com essa escolaridade sobe de 82% para 89% no período analisado. Note, porém, que o subgrupo que se qualificou com o nível superior cresce de 29% para 38% do total.

Sucessão familiar e melhora de renda nos municípios prestigiados pela agricultura intensiva estão entre os fatores que impulsionam a busca por conhecimento e formação profissional.

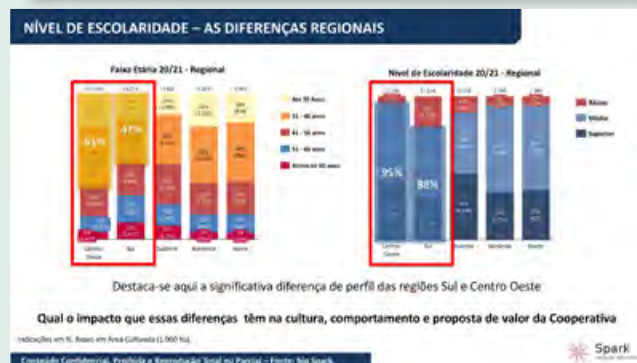
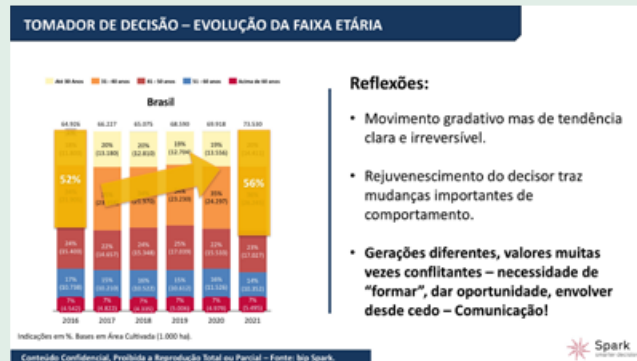
Os impactos diretos e indiretos são evidentes, a receptividade ao uso de tecnologia e aderência às inovações constantes do setor são visíveis.

Aqui, aproveitamos para destacar as diferenças regionais e convidamos a uma reflexão mais profunda sobre a gama de oportunidades e desafios que teremos quando, por exemplo, decidimos expandir nossa atuação para regiões do cerrado, enquanto nossa base tradicional de operações era o sul do país.

Saliente-se que as dispersões entre as faixas etárias, bem como no nível de escolaridade dessas duas regiões, se amplificam significativamente quando comparadas às “perigosas” médias brasileiras.

A reflexão que convidamos o leitor a fazer é em relação a aderência de nossa proposta de valor, tendo em vista as óbvias diferenças geracionais e de preparo acadêmico que iremos encontrar nas regiões de expansão agrícola.

O Cooperativismo tem que se auto avaliar e entender se seus valores se adequam às novas gerações. Melhor ainda, deve-se avaliar a apresentação e a participação destas novas gerações na construção desta expansão territorial por que passam as principais cooperativas do país.



Afinal, nem sempre o que nos faz chegar até aonde chegamos é garantia de nos levar aonde queremos ou podemos ir. 🌱

André Dias

Sócio-diretor da Spark
Inteligência Estratégica.

As grandes vitrines do leite

Feiras Expoleite e Agroleite vão movimentar setor leiteiro nacional

Dois importantes eventos realizados pela Castrolanda e Capal no início do segundo semestre reúnem o melhor do gado Holandês no País



Fachada do Agroleite, em Castro (PR), município considerado Capital Nacional do Leite.

A Capal Cooperativa Agroindustrial oficializa a realização da 48ª edição da Expoleite para os dias 13 a 16 de julho, no Parque de Exposições Capal, em Arapoti (PR). O evento, considerado uma das mais tradicionais feiras de pecuária leiteira do Brasil, retorna ao calendário anual do agronegócio após ser suspenso por dois anos consecutivos em razão da pandemia.

“Estamos muito contentes com o anúncio da Expoleite para este ano, porque é um importante painel para o setor agropecuário, movimenta os negócios e valoriza o competente trabalho dos produtores locais, situados em uma região reconhecida como a segunda maior bacia leiteira do Brasil.

Sentimos muito com o cancelamento da feira nos últimos dois anos, mas foi uma decisão necessária. Neste ano, a exposição está de volta com diversas novidades em sua programação”, afirma o diretor industrial da Capal, Lourenço Teixeira.

Além do aguardado julgamento do gado de raça Holandesa, etapa que integra o circuito nacional de criadores de gado Holandês, a Expoleite 2022 também terá participação de vacas Jersey em caráter demonstrativo, expondo o potencial da raça na região onde a Capal atua.

O público vai poder participar de diversas atividades, como palestras técnicas, conferir as novidades do

mercado agrícola com a exposição de produtos e serviços de mais de 60 expositores, incluindo as recentes novidades do setor leiteiro.

Envolvendo o público juvenil, a Expoleite vai contar com o Clube de Bezerira, programa já tradicional que incentiva os adolescentes a criarem gosto pela pecuária e pela participação em feiras e eventos, fomentando a sucessão nas propriedades rurais.

Agroleite em agosto


A direção da Castrolanda – Cooperativa Agroindustrial, com sede em Castro (PR), confirmou que após dois anos se a realização do Agroleite por conta a pandemia o evento está confirmado para este ano. O 22ª Agroleite será realizada de 16 a 20 de agosto, na Cidade do Leite, no recinto de exposições da cooperativa, e no Parque de Exposições Dario Macedo.

A confirmação foi feita pela Castrolanda em meados de maio. Os preparativos da programação oficial ainda serão anunciados no site oficial do evento e nas redes sociais. O Presidente da Castrolanda, Willem Berend Bouwman, ressaltou a importância do Agroleite. “O evento envolve todos os elos da cadeia leiteira e é fundamental esse retorno das atividades presenciais, principalmente para nós produtores, a

troca de ideias, de experiências, o acesso as tecnologias para nossas propriedades, novos conhecimentos e as oportunidades para melhorar o desempenho das nossas atividades. É uma alegria anunciar que estamos de volta com o Agroleite, na Cidade do Leite”.

O Presidente da Castrolanda, Willem Berend Bouwman, ressaltou a importância do Agroleite. “O evento envolve todos os elos da cadeia leiteira e é fundamental esse retorno das atividades presenciais, principalmente para nós produtores, a troca de ideias, de experiências, o acesso as tecnologias para nossas propriedades, novos conhecimentos e as oportunidades para melhorar o desempenho das nossas atividades. É uma alegria anunciar que estamos de volta com o Agroleite, na Cidade do Leite”.

Gerente do Agroleite e da Cidade do Leite, Leila Dione aposta na presença e participação da cadeia produtiva do leite. Ela explica que o setor atravessou um período jamais imaginado e afirma acreditar que nessa próxima edição será especial, histórica e de retomada. “Estamos trabalhando numa programação intensa, com novos eventos na grade, há uma expectativa de encontros e reencontros de pessoas, oportunidades de trocas de conhecimentos, muitas tecnologias a serem apresentadas. Afinal foram dois anos de ausência dos eventos, dois anos em que muito aconteceu no mundo virtual, o agro não parou, mas que na minha opinião, nada substitui a experiência presencial dos eventos”, afirma.

O Agroleite é realizado em Castro, no Paraná, Município reconhecido como Capital Nacional do Leite. 

ExpoFrísia atraiu 6 mil pessoas

O último dia da ExpoFrísia 2022, realizada em Carambeí (PR) de 12 a 14 de maio, foi marcado pelo esperado julgamento do gado adulto Holandês Vermelho e Branco (HVB) e Preto e Branco (HPB). Mais de 6 mil pessoas estiveram presentes no evento que fortaleceu a cadeia leiteira do Paraná, com palestras, apresentações e avaliações dos melhores animais.

A feira foi realizada no Parque de Exposições Frísia (anexo ao Parque Histórico de Carambeí) e teve o julgamento organizado pela Associação Paranaense de Criadores de Bovinos da Raça Holandesa (APCBRH). Ao todo, são 154 animais julgados, sendo 65 da raça Holandês Vermelho e Branco e 89 da Holandês Preto e Branco.

O dia começou com a Copa dos Apresentadores, com crianças que demonstraram controle e manejo dos animais. Os participantes são das cooperativas Frísia, Castrolanda e Capal.

O julgamento foi realizado pelo canadense Callum McKinven, que tem experiência com diversas raças leiteiras em mais de 30 países. Ele definiu como a Grande Campeã holandesa Preto e Branco a 120 Fini Doorman Maaik 5768 TE, do criador Agropecuária Fini LTDA. Para a vermelho e branco, a Grande Campeã é a 264 Constentation Hispana Integral, dos criadores Alessandro e Marisa Dekkers.

Com grande destaque na edição deste ano, os melhores expositores para HVB foram Alessandro e Marisa Dekkers (4.160 pontos), Adriaan Kok (3.940) e Agropecuária Salomons (2.343). Para HPB, foram Agropecuária Fini (4.082 pontos), Armando Rabbers (2.854) e Robert Salomons (2.688).

A ExpoFrísia contou com o patrocínio Diamante da Agener Lactotropin, Caixa Econômica Federal e do Governo Federal, além do patrocínio Prata da Tetra Pak.



Exposição realizada em maio pela Frísia, em Carambeí (PR), reuniu o melhor da genética do gado Holandês.

As cooperativas e as eleições

As cooperativas são organizações humanas com finalidades econômicas e inspiradas por princípios universais – um deles é a gestão democrática. O Brasil é uma democracia e as democracias se re- vigoram a cada eleição livre. Logo, as cooperativas encontram na sociedade brasileira o ambiente ideal para se desenvolverem. Essa assertiva ganha especial relevo em um ano eleitoral, tendo em vista que da gestão de governantes democraticamente eleitos dependem as políticas públicas essenciais.

É verdade que as cooperativas alcançaram notáveis níveis de eficiência gerencial a sucesso empresarial em todos os ramos onde atuam, não necessitando de privilégios para seu desenvolvimento. Mas, também é verdade que as definições de prioridades de cada governo em termos de política fiscal, gestão tributária, regulação de atividades e definição de programas de investimentos – teoricamente de acordo com as prioridades declaradas e proclamadas em cada campanha eleitoral – influenciarão direta ou indiretamente amplos setores da economia. Dessa forma impactarão também as cooperativas.

Esse intróito realça a importância das eleições para o fortalecimento da democracia. A contundente polarização entre candidaturas à Presidência da República marca, nesse momento, o cenário nacional e atrai a atenção – e as paixões – do eleitorado. Como todo o sistema presidencialista, a escolha do mandatário maior atrai todas as atenções. Fenômeno semelhante, mas em

menor grau, ocorre com as eleições para governadores, nos Estados.


É preciso, porém, lembrar a importância crescente do Poder Legislativo na condução do País. A aprovação das (urgentes) reformas estruturantes – como a política, a administrativa e a tributária – passa pela discussão e pela aprovação dos deputados federais e senadores. As definições orçamentárias, a formulação das políticas públicas e os programas de investimentos também precisam ser referendadas pelos parlamentares.

Por outro lado, em cada unidade da Federação, as Assembleias Legislativas estão atuando cada vez com maior protagonismo, interagindo de forma permanente com segmentos organizados da sociedade estadual e com um eleitorado cada vez mais consciente, informado e participativo. Nesse contexto, as cooperativas se movem com desenvoltura em éticas e legítimas relações institucionais e governamentais na defesa de interesse de seus cooperados. Em muitos parlamentos estaduais, como em Santa Catarina, foram constituídas as operosas Frentes Parlamentares do Cooperativismo, reunindo parlamentares que conhecem a importância social e econômica das cooperativas.

Entre as conquistas dessas Frentes Parlamentares estão a aprovação de programas permanentes de apoio, a priorização em certames licitatórios, a simplificação de normas e procedimentos e o incentivo à expansão e ao

fortalecimento. Não se trata da criação de privilégios, mas de fomentar mecanismos para estimular o desenvolvimento da atividade e incentivar parcerias e convênios entre órgãos públicos e privados, consolidando segmento que é fundamental para manter o modelo catarinense.

Uma política estadual de apoio ao cooperativismo consiste no conjunto de diretrizes e regras voltadas para o incentivo a todos os ramos cooperativistas e ao seu desenvolvimento. Dessa forma, estimulam-se parcerias, acordos e celebração de convênios ou de outros instrumentos congêneres para a operacionalização e o desenvolvimento do sistema cooperativo, visando estimular o contínuo crescimento do setor.

Adeptas das eleições, as cooperativas não são de direita nem de esquerda, mas professam a liberdade, a justiça, a igualdade de oportunidades e a partilha dos resultados na proporção direta do esforço de cada um. 



Luiz Vicente Suzin

Presidente da Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina (OCESOC).

Carlão da Publique recebe o Prêmio Deusa Ceres como Destaque em Comunicação Rural.

Homenagem feita pela
Associação dos Engenheiros
Agrônomos do Estado de
São Paulo - AEASP, durante
a Agrishow 2022.



De Segunda a Sexta, às 16h30,
no Canal do Boi, 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 Boi.

Assista, curta
e compartilhe      /falacarlao

De Segunda
a Sexta e
Domingo



CANAL DO BOI

Aliare: App do Produtor é conexão

Pesquisas mostram que 94% dos produtores têm smartphone, números que comprovam que estar no meio digital é uma nova maneira de chegar ao campo. Acompanhando essa tendência, a Aliare, companhia de tecnologia para o agro, oferece em seu portfólio o App do Produtor. O aplicativo permite que as empresas ampliem seus canais de relacionamento com o cliente, oferecendo experiências digitais para o produtor rural, e é integrado ao Clover CRM, líder nas grandes cooperativas e empresas do agro nacional. Concessionárias de máquinas agrícolas, coopera-

tivas e distribuidores de insumos podem adquirir o aplicativo e conceder o acesso para seus clientes. Disponibilizado via AppStore e Play Store, o aplicativo é uma forma de manter uma comunicação direta e descomplicada com a carteira de produtores. Além de permitir consulta de pedidos, portfólio de produtos e serviços, atendimento virtual, solicitação e acompanhamento de visitas, notícias do agro, cotação de produtos agrícolas e previsão do tempo. Para Adriano Stradiotto, líder da Aliare na regional Sul, o App do Produtor é uma inovação que resulta em otimização de tempo e rentabilidade. “O aplicativo



facilita a comunicação, eleva a confiança entre empresa e clientes, além de permitir a identificação de novas oportunidades de negócio, auxiliando na expansão comercial”, diz Adriano Stradiotto, líder da Aliare na regional Sul. **AR**

Corteva lança Paxeo® para a soja



Corteva - Lavoura soja

Após mais de 10 anos de estudos e aproximadamente 500 áreas de pesquisa e desenvolvimento no Brasil, a Corteva lança o Paxeo®, um produto que faz parte de uma nova família de herbicidas, para uso em dessecação com ação residual em pré-plantio de soja. O produto oferece controle duradouro de plantas daninhas como buva, capim-amargoso, trapoeraba, corda-de-violão e outras. Além disso, Paxeo® conta com oito macrobenefícios

da tecnologia Arylex™ active: controle superior em condições de seca; ‘bucida’ por excelência; ação dessecante com maior controle residual; nova família de herbicidas, ideal para controle de plantas daninhas resistentes; maior controle com ultrabaixa volatilidade e menor fitotoxicidade para culturas não alvo; controle em pré e pós-emergência; sem antagonismo em associação com graminicidas e flexibilidade na aplicação, de 7 a 50 dias antes do plantio. **AR**

Geladeiras Interativas nas revendas



Além de uma simples venda de produto e permitir ao consumidor novas experiências no processo de compra, por meio de uma plataforma digital, têm im-

pactado diretamente os negócios das revendas. Depois que os pontos de vendas agropecuários incorporaram as Geladeiras Interativas Full Service da MSD Saúde Animal, equipadas com mecanismos de Internet das Coisas (IoT), o Sell out evoluiu em quase 40%. Elas estão no mercado desde 2020 e têm como objetivo elevar a qualidade da armazenagem e facilitar o acesso aos produtos refrigerados destinados à pecuária. Mas servem ainda como um canal de comunicação digital, aprimorando a jornada de compra e de venda, com informações de mercado (previsão

do tempo, cotação do leite, de grãos e da arroba do boi), notificações sobre novidades em produtos, detalhes sobre as soluções e a atuação da empresa, orientações técnicas e promoções. “Já temos mais de 70 equipamentos espalhados entre os principais clientes da marca por todo o Brasil e cada Geladeira possui uma programação personalizada. Os parceiros também podem usar o espaço para anunciar e comunicar suas próprias ações e eventos”, explica Daniel de Souza, gerente de trade marketing da área de Ruminantes da MSD Saúde Animal. **AR**

ESSERE

Nossa missão é entregar inovação ao agricultor para gerar produtividade e rentabilidade, oferecendo soluções de alta performance para contribuir com a produção de alimentos.

RÁPIDA SOLUÇÃO

RENTABILIDADE

masneX
SOLUÇÕES EM FERTILIZANTES

bionat
SOLUÇÕES BIOLÓGICAS

O resultado vem naturalmente

- BIOFUNGICIDA
- BIOINSETICIDA
- BIONEMATICIDAS
- INOCULANTES

FLOEMA
LOGÍSTICA

Transportando saúde para as plantas

- LOGÍSTICA ESPECIALIZADA DO AGRO

kimberlit
agrocências

Uma empresa de inovação tecnológica

- BIOESTIMULANTE
- NUTRIÇÃO ESPECIALIZADA
- SAÚDE VEGETAL
- TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO

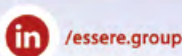
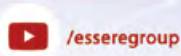
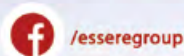
Loyder
BRASIL

A evolução do conceito de fertilização inteligente

- FERTILIZANTES NPK'S



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



ESSERE
GROUP
PROPÓSITO NA ESSÊNCIA

ADAMA inaugura CD em Uberaba (MG)

Com o objetivo de melhorar o nível de serviços aos seus clientes, a ADAMA, companhia integrante de uma das maiores holdings do agronegócio global, inaugurou um novo Centro de Distribuição (CD) em Uberaba (MG). É parte da meta da companhia de dobrar a receita da operação brasileira até 2025. “Cerca de 90% das vendas para o estado estão concentradas nesta região. O CD melhora a malha logística e pode diminuir o prazo de entrega em média em dois dias”, explica Clemente Guerra, gerente de Logística. Antes da inauguração, os clientes de Minas Gerais eram atendidos pelo centro de distribuição de Ipirorã (PR), com um raio médio de

atendimento de 828 km. O novo CD tem 82 mil metros quadrados e 63 mil posições pallets. A companhia passa a contar com seis CD’s, no Paraná, em São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso, Goiânia e na Bahia. “Vamos ganhar agilidade na entrega

ao agricultor. Atuamos com foco em elevar nossos níveis de serviços de forma constante para garantir que o produtor tenha acesso às tecnologias mais inovadoras do mercado em tempo muito competitivo”, finaliza o gerente. **AR**



Armazém tem 82 mil m² e pode diminuir o prazo de entrega em dois dias úteis

Marcelo Bulman vai dirigir a Biogénesis Bagó Latam

Após liderar uma verdadeira ‘virada de página’ da Biogénesis Bagó no Brasil, no ciclo de 2018 a 2021, fazendo com que a empresa mantivesse uma média de

crescimento três vezes superior à do mercado veterinário brasileiro, o médico-veterinário e Country Manager Marcelo Bulman assume nova posição na companhia como Diretor Comercial

Centro & Norte LATAM. O executivo, além de continuar à frente do Brasil, torna-se responsável pelas operações do México, Colômbia, Bolívia e Paraguai, quatro dos cinco maiores mercados de saúde animal da América Latina. Essa promoção faz parte de uma reestruturação que a companhia vem fazendo em nível global para acompanhar seu crescimento e expansão a fim de atingir os objetivos propostos de posicionar a BiogénesisBagó entre as 20 maiores empresas de saúde animal do mundo até 2026. Com mais de 35 anos de experiência no mercado veterinário, o argentino Marcelo Bulman liderou um trabalho que permitiu à Biogénesis Bagó sair de 300 municípios nos quais atuava em 2018 e finalizar 2021 em mais de 3 mil cidades e mil pontos de venda entre revendas agropecuárias e cooperativas. **AR**



Syngenta Seeds tem novas lideranças



André Franco

A unidade de negócios de sementes da Syngenta anuncia a mudança do diretor geral Brasil

e Paraguai, André Franco, para o cargo de diretor regional da América Latina. Com a troca, Suzeti Ferreira assume como diretora geral Brasil e Paraguai. O novo diretor regional da América Latina vai liderar a estratégia de Sementes para a região, trabalhando em colaboração com as quatro unidades de negócios no Brasil & Paraguai, América Latina Sul, América Latina Norte e Licenciamento, com uma atuação alinhada à estratégia global de negócios de Sementes e da cultura com foco no agricultor. Suzeti Ferreira chega ao cargo de diretora geral no Brasil e Paraguai para

dar continuidade à gestão estratégica e maximizar o bom momento da unidade de negócios nos dois países. **AR**



Suzeti Ferreira

Frederiko Mamede é Diretor Financeiro da Ubyfol



A Ubyfol, multinacional brasileira especialista em nutrição vegetal, anuncia Frederiko Mamede como novo Diretor Financeiro da companhia. O executivo será responsável pelas áreas de Operações Estruturadas, Planejamento Financeiro, Controladoria, Contabilidade, Fiscal e Jurídico. No novo cargo, Frederiko terá como principal desafio dar suporte financeiro à estratégia da companhia, por meio de uma estrutura de capital adequada, sustentando o crescimento médio anual de 30% que a

Ubyfol vem apresentando. Com passagens por empresas como Jalles Machado, Lupatech, Global RI, Gradual Corretora e Banco Santander, o executivo tem experiência em processos de pré e pós- IPO, fusões e aquisições, ESG, hedge e estruturação de operações financeiras. “O mercado de capitais estará cada vez mais inserido no dia a dia das companhias do setor agro e espero, com a experiência acumulada até aqui, contribuir com este importante alicerce da Ubyfol”, avalia Mamede. **AR**

Verde Agritech investe R\$ 275 milhões em nova planta

A Verde Agritech anunciou ao mercado que vai investir R\$ 275 milhões para construir, a partir de 2023, a terceira unidade de produção de potássio sem cloro no Brasil. Com a nova planta, a companhia terá, em 2024, condições de produzir até 16,4% da demanda nacional por potássio. O projeto contempla outras fases de investimento, podendo chegar a 60% de todo potássio que o Bra-

sil necessita. O fertilizante é fundamental para a produção agrícola e, hoje, mais de 96% do cloreto de potássio (KCL) usado nas lavouras brasileiras vêm do exterior, principalmente Canadá, Rússia e Bielorrússia. “O risco da dependência pelo produto importado e a busca por fontes mais sustentáveis para produção de alimentos têm feito com que agricultores brasileiros busquem alternativas mais seguras e viá-

veis financeiramente para garantir a produção”, explica Cristiano Veloso, fundador da Verde Agritech. **AR**



Inflação no Brasil!

O contexto inflacionário brasileiro e as implicações do conflito entre Rússia e Ucrânia

Aniela Carrara



2021 terminou com a inflação em 10,06%, de acordo com o IBGE.

O ano de 2021 terminou com a inflação em patamar elevado (10,06%, de acordo com Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas - IBGE | 1022a), frente à meta estabelecida para tal ano, que era de 3,5%. As motivações para tal resultado foram diversas, como o desarranjo na

cadeia global de suprimentos, a alta nos preços internacionais das commodities, a desvalorização substancial da moeda brasileira em relação ao dólar, questões políticas e institucionais internas, dentre outras. Agora em 2022, as preocupações relacionadas ao patamar geral de preços da economia e,

em especial, dos alimentos se agravaram. Em fevereiro de 2022, a variação do IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo) alimentação e bebidas ficou em 1,28%, acima da do IPCA geral, que foi de 1,01% no mesmo mês (IBGE, 2022a). Já o IPCA-15, de março de 2022, que funciona como uma prévia

para a inflação oficial, reforça tal preocupação, ao indicar avanço mensal de 1,95% para o IPCA, referente ao grupo alimentação e bebidas (IBGE, 2022b).

A inflação elevada é sempre um problema, sobretudo quando incide sobre produtos que têm grande relevância na cesta de consumo da população, como itens alimentícios, já que acaba impactando, em maior proporção, famílias de baixa renda, que dedicam grande parte de seu orçamento para a aquisição de alimentos. A explicação para o atual contexto inflacionário passa pelo entendimento de diversos fatores e congrega questões nacionais e internacionais que estão inter relacionadas e que não são de fácil resolução.

Antes de falar do contexto internacional, que é o foco desta análise, é relevante pontuar que pelo menos uma parte da alta verificada nos preços dos alimentos pode ser creditada ao clima desfavorável nas regiões Centro-Oeste e Sul do País, que resultou em menor colheita de milho, soja, arroz, feijão e arroz no início de 2022 frente ao estimado no final de 2021. E influenciou a alta nos preços de tais produtos. Igualmente, os valores das frutas e hortaliças subiram, o que se deve, dentre outros fatores, também ao clima. No que diz respeito ao cenário internacional, à medida que o conflito entre a Ucrânia e a Rússia se prolonga, intensificam-se as incertezas quanto ao fornecimento de alguns produtos adquiridos pelo Brasil naquela região, como fertilizantes. As restrições no provimento deste insumo – ou apenas a expectativa de que tal fato possa ocorrer – já impulsionam os preços.

No caso dos fertilizantes, a Associação Nacional para Difusão de Adubos (ANDA) indica que o Brasil importa 85% desse insumo utilizado na produção

agrícola do País, sendo que cerca de 20% vêm da Rússia, segundo dados do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio(2022). Desta forma, com o início do conflito, diversas incertezas surgiram em relação ao fornecimento desse insumo, o que fez com que muitos produtores buscassem antecipar suas compras, elevando os preços e, conseqüentemente, os custos de produção, o que, por sua vez, será, em alguma medida, repassada ao consumidor.

Quanto aos combustíveis, há uma grande preocupação com o preço internacional do petróleo, uma vez que a Rússia é um dos principais países exportadores da commodity. Desde o início do conflito, o preço do petróleo se mantém elevado, refletindo as incertezas a respeito de seu fornecimento. Este aumento já foi percebido nos valores dos combustíveis brasileiros, por conta da política de preço de paridade de importação utilizada pela Petrobrás. O mesmo se aplica ao gás de cozinha. Assim, mesmo com a taxa de câmbio operando atualmente em patamares inferiores aos observados no final de 2021, muito por conta da elevação da taxa básica de juros da economia brasileira, a alta do preço internacional das commodities energéticas já é sentida em território nacional. É importante ressaltar que o aumento nos preços dos combustíveis é algo que muito preocupa, por conta do efeito de difusão que tais valores têm para o restante da economia, já que estes são parte importante dos custos dos transportes em geral.

Por fim, em relação às commodities alimentares, em 2021, os preços destes produtos já apresentavam tendência de alta em comparação a 2020, por causa dos efeitos da pandemia da Covid-19, que levaram a um desarranjo

nas cadeias globais de produção. Com o início do conflito entre Rússia e Ucrânia, esta tendência também foi reforçada, uma vez que ambos os países têm relevância na exportação de produtos agrícolas, como o trigo e o milho, e a deflagração do confronto gera dificuldades no fornecimento e transporte de tais commodities, a exemplo do que ocorre com as demais, implicando em redução da oferta e conseqüentemente elevação dos preços internacionais.

Logo, o que se percebe é que o contexto de incertezas gerado pelo conflito no leste europeu e a falta de perspectivas a respeito de sua resolução gera um grande desarranjo nas expectativas dos agentes econômicos e no fornecimento de produtos, sobretudo commodities. O que, por sua vez, tem impacto direto nos preços internacionais, que são repassados para as economias de cada país, em maior ou menor grau. No caso do Brasil, tal cenário reforça um patamar inflacionário que já era preocupante e recai, principalmente, sobre grupos de produtos e serviços de grande importância para a população. **AR**

Anieli Carrara

Pesquisadora da área de macroeconomia do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA).

1ª Rodada de CRA VerdeTech do Brasil

Traive, Produzindo Certo e Planeta Securitizadora destacam resultados dos produtores parceiros que receberam R\$ 63 milhões



A TRAIVE, fintech especializada em crédito agrícola, homenageou e reconheceu o trabalho dos produtores.

A TRAIVE, fintech especializada em crédito agrícola, homenageou e reconheceu o trabalho dos produtores que fizeram parte do primeiro programa de financiamento lastreado em títulos verdes, o CRA VerdeTech. Uma ação possível pela participação da Planeta Securitizadora e da Produzindo Certo. O valor total da operação foi de R\$ 63 milhões e os três primeiros selecionados atingiram as me-

tas de desmatamento zero e procedimentos operacionais com as melhores práticas agrícolas de baixa emissão. Os primeiros três grupos que tiveram seus trabalhos reconhecidos foram Benildo Teles, Paul Henri e Gilmar Facco. Além destes, outros quatro produtores do Mato Grosso serão os próximos a receber a ação da Traive. "Participei do CRA Verde Tech, pois achei interessante toda a sua metodologia e as ações que

protegem o meio ambiente. Entendo que foi uma movimentação interessante para os investidores e produtores do agronegócio, que terão acesso a financiamentos mais em conta e sustentáveis", explicou Paul Henri, produtor rural e sócio da Sementes São Francisco.

O CRA VerdeTech, ação inovadora coordenada pela Traive, foi realizado no ano passado e tem o papel de

incentivar os produtores na continuidade das boas práticas produtivas e de tecnologia com foco na adaptação nas constantes mudanças climáticas e redução de emissão de Gases de Efeito Estufa (GEE). Todos os sete produtores obtiveram financiamento da emissão de CPRs de áreas produtivas com certificação ESG. “Uma operação inédita e que comprovadamente trouxe benefícios para toda a cadeia, dos produtores ao mercado financeiro. Em 2022, esperamos triplicar o volume de operações lastreadas em

títulos verdes, e nos próximos meses devemos ter boas novidades de uma segunda rodada”, comentou Luís Lapo, diretor de Riscos da Traive. Já para Benildo Teles, do Grupo Teles e sócio da Agrogalaxy, o CRA foi uma excelente oportunidade. “O CRA VerdeTech veio ao encontro do produtor rural e, principalmente a mim, com a oportunidade de estar produzindo certo e ter uma visão maior do compromisso ambiental. Uma facilidade maior de ter crédito junto a uma operadora de CRA (Planeta Securitizadora) e um melhor



Aline Locks: “O CRA VerdeTech ajuda a destravar o potencial de financiamento verde do agro brasileiro”.

TRAIVE

Fundada em 2018, nos Estados Unidos

Missão de revolucionar o crédito agrícola através de dados | Ajudar os médios produtores rurais a terem acesso justo aos recursos necessários

Atuação no Brasil e nos EUA

Foco em distribuidores de insumos agrícolas e indústrias de insumos

Única a oferecer uma solução completa e integrada


Tecnologias e parcerias que conectam produtores e investidores finais

Análise, gestão de portfólio, gestão de documentação, comercialização e monitoramento de risco de crédito em um só lugar

Modelo de Scorecard onde cinco diferentes tipos de Score de crédito são informados para ajudar o emprestador na tomada de decisão de maneira assertiva

preço na venda dos produtos para as tradings por estarmos produzindo corretamente”, comemorou Teles.

Na primeira rodada de reconhecimento, os três produtores de Goiás seguiram a risca ações agrícolas de baixa emissão, como Manejo Integrado de Pragas e Doenças (MIP), Manejo e Conservação do Solo, Plano de Gerenciamento de Resíduos, Gestão e Mitigação do Uso de Fertilizantes e Uso de Corretivos Agropecuários, e adoção de um Programa de Uso Sustentável de Energia no Meio Rural. “Os agricultores brasileiros que estão produzindo de forma responsável e conseguem dar transparência aos seus indicadores socioambientais têm uma oportunidade enorme para navegar no mercado de

capitais e ter acesso a novas fontes de recursos que valorizam os resultados ambientais produzidos da porteira para dentro. O CRA VerdeTech concretizou esta ação e está ajudando a destravar o potencial de financiamento verde para o agro brasileiro”, afirmou Aline Locks, CEO da Produzindo Certo. 

“ Em 2022, esperamos triplicar o volume de operações lastreadas em títulos verdes”.

Luís Lapo

Diretor de Riscos da Traive.



Benildo Teles: “Crédito, facilidade, preço e produzir certo.”

Fertilizantes no Brasil

Inovação no setor passa pela utilização da biotecnologia e nanotecnologia para desenvolver novos produtos



O atual consumo brasileiro de fertilizantes é próximo a 45 milhões de toneladas por ano, o que nos torna o quarto maior consumidor, tendo à frente apenas os Estados Unidos, a Índia e China. A grande diferença entre o Brasil e os demais gran-

des consumidores é que, aqui, 85% do consumo são de produtos importados e esses outros países produzem a maior parte do que consomem. Os principais nutrientes necessários para a agricultura são nitrogênio, fósforo e potássio, cujos teores são expressos em

N, P₂O₅ e K₂O. A taxa de importação para esses três nutrientes é diferente. O Brasil importa cerca de 75% de nitrogênio, 55% de fósforo e surpreendentes 95% de potássio. Metade do potássio importado vem da Rússia e da Belarus. Além disso, importamos também da

Rússia 15% dos fertilizantes fosfatados e 20% dos fertilizantes nitrogenados.

Atualmente, as reservas oficiais brasileiras de fosfato são da ordem de 5,2 bilhões de toneladas, correspondentes a 460 milhões de toneladas de P₂O₅ contido, porém a reserva lavrável é de 2,9 bilhões de toneladas, o que compreende 317 milhões de toneladas de P₂O₅ contido. Isso significa que, com investimentos em indústria, o País pode ser autossuficiente nesse nutriente, pois o consumo anual é de cerca de 10 milhões de toneladas, e já são fabricados cerca de 5 milhões de toneladas por ano. O Brasil explora potássio atualmente em Sergipe, em uma mina relativamente pequena. Possui 2,3 milhões de toneladas de K₂O comparando com as grandes reservas do Canadá e da Rússia, por exemplo. Existe uma jazida conhecida no Amazonas, a 100 km de Manaus (Reserva de Autazes), que contém 800 milhões de toneladas de potássio. A questão é que a exploração dessa reserva traz muitos problemas ambientais. Desde a década de 1980, a Petrobras tenta explorá-la, mas sempre esbarrou nesses problemas.

Outra reserva importante de potássio localiza-se em Minas Gerais, porém, diferentemente do potássio de Sergipe e do Amazonas, que é solúvel e apresenta cerca de 60% de K₂O (essa é a forma de mostrar o teor de potássio), as reservas minerais são de potássio insolúvel proveniente de rochas silicáticas, com um teor de cerca de 10% de K₂O. Portanto, além desse menor teor inicial, ainda é necessária uma etapa industrial, para transformar esse potássio insolúvel em solúvel.

No Brasil, o setor de fertilizantes nitrogenados utiliza o gás natural como matéria-prima. Com o gás natural, produz-se amônia e/ou ureia. Existem atualmente quatro fábricas no País. O preço desse fertilizante está fortemente associado ao preço do gás natural, portanto a evolução da indústria do gás natural ao longo do tempo influenciará a produção de fertilizantes nitrogenados no Brasil. Outra fonte de nitrogênio, utilizada principalmente na soja, é o nitrogênio do ar, por meio da sua fixação biológica. Isso é feito com a inoculação de micro-organismos na planta. Infelizmente, no estágio atual

de desenvolvimento, essa técnica não pode ser utilizada em todas as culturas.

PERSPECTIVAS PARA O FUTURO

Podemos dividir essas perspectivas em etapas clássicas e de inovação tecnológica. As etapas clássicas para diminuir a dependência dos fertilizantes referem-se à prospecção de novas reservas de fósforo e potássio, e à exploração das reservas conhecidas e ainda não exploradas. A inovação nesse setor passa por utilizar a biotecnologia e a nanotecnologia para desenvolver novos produtos, e por processos que podem melhorar a absorção dos nutrientes pelas plantas ou fixar o nitrogênio do ar, pela utilização de fertilizantes orgânicos e organominerais, reciclagem de resíduos das indústrias produtoras de fosfato e pelo desenvolvimento de processos para melhor aproveitamento dos fertilizantes potássicos com origem em rochas silicáticas, entre outros. **AR**

“ A grande diferença entre o Brasil e os demais grandes consumidores é que, aqui, 85% do consumo são de produtos importados”.

Efraim Cekinski

Doutor e professor de Engenharia Química do Instituto Mauá de Tecnologia



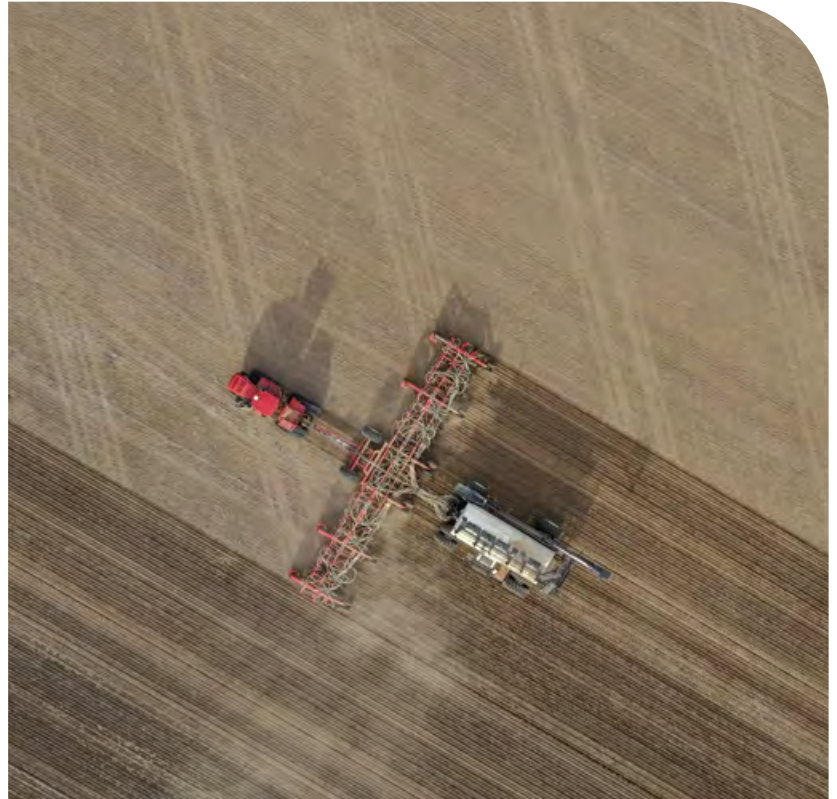
Consumo brasileiro de fertilizantes é próximo a 45 milhões de toneladas por ano.

Os impactos da guerra no mercado de fertilizantes do Brasil

Precisamos de plano estratégico rápido, manejo mais sustentável e aplicações mais eficientes

Diante da guerra no leste europeu, o que conseguimos enxergar são as dificuldades ao considerarmos que o Brasil é dependente de 25% da demanda de fertilizantes vindos de Rússia e Belarus, países importantes na importação desses insumos para o mundo. Pensando que todo ano o Brasil cresce em área de produção, talvez essa porcentagem aumente. No momento, a demanda de fertilizantes para a safra de inverno 2022 não deve ser afetada pelos conflitos. Mas qual é a preocupação? A safra que será plantada a partir de setembro/outubro de 2022 no hemisfério sul, mercado com foco principal no Brasil. A grande questão é que, mesmo se a guerra acabasse hoje, um elo já foi quebrado e pode levar anos para que todos os trâmites de logística se restabeleçam, como aconteceu após o acidente com um navio no canal de Suez em 2021, que afetou a logística global e até hoje não foi resolvido.

A guerra já atrapalhou o setor e não temos a mínima chance de recuperação total em 2022. É difícil imaginar o quanto o mercado brasileiro de fertilizantes será afetado pelo conflito no Leste Europeu. Outro problema grave são as sanções que foram estabelecidas, boa parte das companhias que operam no Brasil são empresas americanas e europeias – e com as sanções para Rússia e Belarus, a maioria delas não poderá comercializar com esses países. Então, respeitando as regras do jogo e da geopolítica internacional, teremos muitas dificuldades até esses embargos caírem, o que vai demandar um certo tempo.



Aplicação de fertilizantes no campo.

Mas, enquanto isso, o produtor brasileiro pode pensar em alternativas para reduzir o uso de fertilizantes sem falhar na nutrição das plantas, o que exige um estudo minucioso. Embora cada produtor precise encontrar a solução que mais se encaixe à sua realidade, as alternativas podem ser: em solos e condições que permitam, realizar a adubação de reposição, com base na exportação de cada cultura e utilizar produtos com alta eficiência na absorção e translocação de nutrientes na aplicação foliar, como são o caso das tecnologias Manni-Plex e Smart System, otimizando o investimento do produtor com a entrega de resultados reais no campo.

A redução da dependência interna no Brasil não ocorrerá no curto prazo, mas é prioritário que este tema seja trabalhado com mais seriedade e com planejamento, mesmo quando a fase crítica da guerra passar. O uso de fertilizantes de forma mais racional pode levar a uma redefinição significativa no consumo do insumo. Isso não implica reduzir a importância do uso de fertilizantes para a produtividade das lavouras, mas adotar um manejo mais sustentável e aplicações mais eficientes. Trata-se de um plano estratégico a longo prazo para o setor, que precisa ser colocado em prática o mais breve possível. **AR**

Wladimir Chaga

Presidente da BRANDT do Brasil

Preservar culturas

impulsa



é o nosso papel

Os origamis fazem parte da cultura milenar japonesa.

Eles são minuciosamente pensados e projetados. E é justamente assim que as soluções da IHARA também tomam forma. A gente se desdobra para desenvolver tecnologias que montam um cenário de produtividade em sua lavoura.

Na próxima página, você pode montar o origami do **Romeo**.

Colecione os Origamis IHARA.

Acesse o QR Code
e baixe-os para montar.



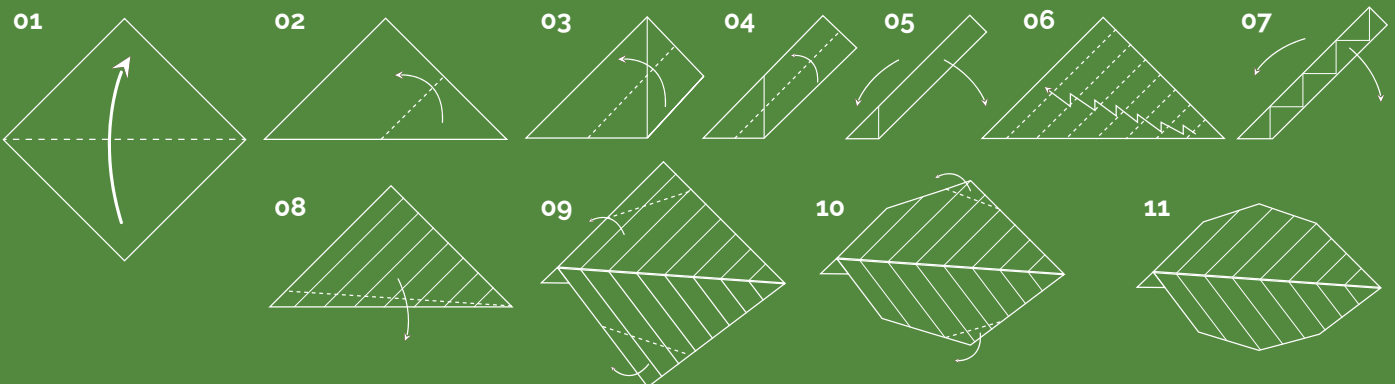
ihara.com.br

   [iharadefensivosagricolas](#)

IHARA
Agricultura
é a nossa vida



ORIGAMI FOLHA **ROMEO SC** | PASSO A PASSO



ATIVE A ENERGIA QUE CORRE NAS VEIAS DA SOJA.

Romeo SC é um fungicida biológico inovador para o controle da ferrugem da soja que otimiza o sistema de manejo de doenças de forma preventiva.



**Modo de ação inédito no Brasil
(Elicitor microbiano)**



Ação preventiva que ativa as defesas naturais da planta, maximizando a proteção contra a ferrugem



Compatível com outros produtos químicos e biológicos



Saiba mais sobre este lançamento IHARA!

1. Recorte esta folha de papel no formato quadrado, para melhor simetria do *origami* (vide as linhas pontilhadas para recorte). Comece dobrando ao meio simetricamente e na diagonal, formando um triângulo;
2. Dobre a ponta de uma das bases do triângulo;
3. Com a ponta já dobrada, dobre novamente em um formato de losango;
4. Seguindo a mesma dobradura, dobre um losango novamente;
5. A dobradura deve formar uma base que se semelhante a uma pirâmide;
6. Após marcar bem o que foi dobrado, abra o papel no formato do triângulo que foi dobrado na etapa 1. Com isso, siga uma dobradura em pequenas partes em zigzag;
7. Com a dobradura em zigzag feita, faça a marcação e abra novamente o papel em um triângulo;
8. Para o caule da folha, dobre uma pequena linha na base do triângulo e marque bem, possibilitando a abertura do triângulo nos próximos passos;
9. Abra o triângulo ao meio, respeitando a dobradura do caule. Dobre 2 das pontas do quadrado para fora;
10. Continue dobrando para fora as outras 2 pontas restantes. Impondo uma forma mais arredondada ao papel;
11. Finalize inclinando o caule para o lado, e pronto! A folha foi formada!

Romeo SC

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

‘Fintechzação’ das revendas

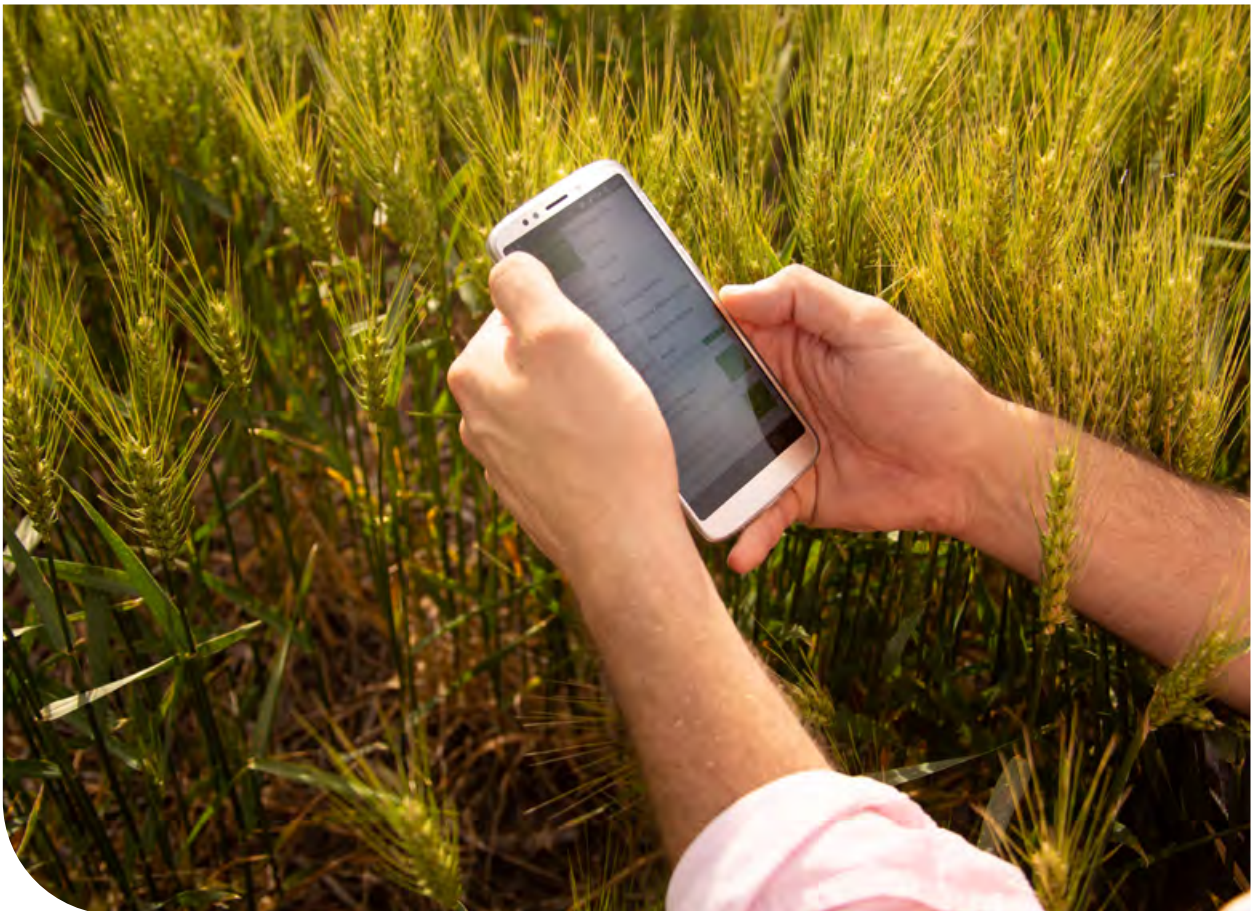
Como o movimento está auxiliando o crescimento das vendas

Ao longo dos últimos anos, dois assuntos aparentemente sem sinergia direta vêm tomando conta das discussões que norteiam a profissionalização e o crescimento de revendas agropecuárias no Brasil. Um deles é bastante antigo e fala sobre o aumento das vendas como fator determinante do crescimento e da sustentabilidade do negócio em longo prazo. Esta discussão nunca foi tão atual. Com o crescimento da competitividade na distribuição, concentração dos players fornecedores e novos formatos de distribuição, além da própria comoditização dos insumos agrícolas, as

revendas passaram a ter um aumento de faturamento como fator preponderante para seu crescimento, já que este novo ambiente tornou-se promotor de redução de margens em vendas. Uma alternativa muito comentada é também a constante busca por evitar a depreciação de margens por meio de alocação de portfólios inovadores com maior capacidade de geração de margens - como os produtos que pertencem aos portfólios de especialidades. Contudo, a imensa maioria das revendas não costuma apresentar volumes de vendas suficientes para realmente representar um pilar de sus-

tentação do crescimento da empresa em riqueza ou mesmo em faturamento.

O segundo assunto é a profissionalização das áreas administrativas e financeiras, que através dos controles de processos, pessoas e governança bem executados, podem promover eficiência, o que contribui com a redução de custos, melhoria dos procedimentos de trabalho, faturamento e menor peso da estrutura da empresa sobre a geração de receita. No varejo, por exemplo, eles fundamentam seus resultados não apenas pela receita, mas sim pela eficiência das suas operações e seu controle de custos.



Tecnologia digital assessorando revendas chego para ficar.

Nesse sentido, as tecnologias digitais, que estão sendo desenvolvidas para auxiliar gestores de revendas e empresas ligadas ao agro, têm gerado uma aceleração bastante representativa dos indicadores de eficiência e estão proporcionando uma mudança no ambiente corporativo dos distribuidores, principalmente mostrando que os resultados destas empresas não devem vir apenas de suas vendas. Em meio ao universo das mais inovadoras plataformas tecnológicas de auxílio à profissionalização das revendas, aquelas que promovem o processo chamado de 'fintechização' do distribuidor vêm ganhando destaque. Isto porque, na essência, para operar suas vendas, o distribuidor tradicional de insumos agropecuários é inicialmente um gerenciador de empréstimo de capital, que cede crédito aos produtores para viabilizar negócios.

Dessa maneira, a profissionalização da gestão e da governança nos assuntos que tangem o controle financeiro e o crédito tornam-se pauta fundamental também na discussão de crescimento em vendas. Mas, onde está a ligação destes dois assuntos de maneira mais prática? Está em tecnologias robustas de gestão de todo o processo de solicitação, análise, aprovação de limite, score de crédito e geração de recebíveis. A tecnologia como aliada do processo consegue percorrer de maneira total a jornada de crédito e promove análises mais profundas através de múltiplos fatores. Isso proporciona maior assertividade na tomada de decisão, agilidade nas aprovações de limites de crédito e, conseqüentemente, um processo de governança mais claro e compatível ao esperado nas empresas mais avançadas em compliance.

Os benefícios desta digitalização de gestão e administração da jornada

de crédito se dão como um todo por meio de metodologias estatísticas que verificam uma quantidade mínima 50% maior de variáveis de riscos do negócio do produtor do que os procedimentos padrão e manuais de análises de crédito. Todo esse processo consegue realizar análises de riscos muito mais dinâmicas e assertivas, gerando decisões mais confiáveis e utilizando-se de inteligência artificial.

Assim, não apenas a análise fica mais apurada, mas as informações chegam antes nas mãos dos tomadores de decisão. Na prática, estima-se que uma aprovação de crédito em uma revenda tradicional demora de 2 a 5 dias. Nos processos automatizados por tecnologias capazes de percorrer a jornada de ponta a ponta, esta mesma aprovação pode demorar apenas alguns minutos, o que, por si só, já coloca essas revendas na frente das demais em vendas e respostas aos clientes. Além disso, o próprio processo de geração de indicadores, scores e avaliações, proporcionado pela integração das plataformas de crédito, gera uma carteira de recebíveis mais confiável e completa, que proporciona maior capacidade de aprovações, não apenas pelos emprestadores tradicionais de dinheiro, mas também por novas rotas de financiamento, que criam alternativas de crédito junto ao mercado de capitais de maneira ampla, com abrangência de escopo para o distribuidor e, naturalmente, uma diversificação do portfólio de financiamento, o que traz uma série de conseqüências positivas em vendas, desde o financiamento a juros menores para os clientes até alternativas de negociação com fornecedores, compras à vista, entre outros.

Todo este processo, gerenciado por rotinas de governança e bancos de dados robustos e confiáveis, torna estes distri-



As revendas passaram a ter um aumento de faturamento como fator preponderante para seu crescimento”.

buidores ainda mais interessantes para o mercado de capitais. Não apenas para emprestar dinheiro para a compra de recebíveis, mas também para objetivos de investimentos em equity, o que pode proporcionar condições mais sustentáveis para a manutenção do negócio no longo prazo e a um custo de vendas menos impactante. Portanto, verifica-se que a temática das tecnologias digitais assessorando as revendas na sua gestão definitivamente chegou para ficar. E sua utilização está intimamente ligada, não apenas com os processos internos ou melhorias de administração da empresa, mas, sim, com o princípio fundamental do negócio de um distribuidor, que é vender insumos aos seus clientes. AR

Tiago Fischer
CMO da Traive

Agro Brasil rumo ao topo!

A sábia reflexão de um executivo, dividida com o programa 'Fala Carlão' durante a Agrishow 2022

Mais do que nunca, eu me convenço, a cada dia, que a grande realidade é que o Agronegócio brasileiro mal começou a decolar quando o assunto é tecnologias, digitalização e produtividade. Se olharmos os primeiros 50 anos do agro brasileiro, ele foi de construção da base, da infraestrutura e tecnologia para chegarmos onde estamos hoje. Começou na década de 1970, com a criação da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), depois o plantio direto, a Lei de Proteção de Cultivares, os organismos geneticamente modificados (OGM), o Código Florestal, o Moderfrota (Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados e Colheitadeiras). Uma série de iniciativas dos três poderes - Executivo, Legislativo e Judiciário, da pesquisa, das universidades e, principalmente, puxado pelos agricultores brasileiros. Isso tudo nos trouxe até aqui. Mas, o que vem pela frente? Esta é a grande

questão. Eu voltei dos Estados Unidos há poucas semanas e comecei a estudar o que eles estão fazendo, qual a situação deles, que ocupam a dianteira do agro mundial. E voltei de lá com a sensação clara de que eles estão usufruindo o conforto do sucesso. Quando uma sociedade, uma civilização, um segmento se locupleta de seu sucesso, ele para de crescer. As discussões envolvendo a questão ambiental não são do mesmo tom que há aqui no Brasil. Nem crédito de carbono, plantio direto. Eles não chegam ao mesmo patamar em que estamos. Há agricultores americanos fazendo milho sobre milho, o que nós já abandonamos há muito tempo. Em linguagem de Fórmula 1, de velocidade, nós vamos passar os americanos. Não vai demorar nem dez anos.

E é ótimo vermos esse crescimento como uma fase que traz os bons desafios. Do avanço, de se ajustar a uma nova realidade. Dois fatos são

importantes de destacar diante da pandemia da Covid-19. O primeiro é que nossos agricultores, por causa dos preços das commodities, acabaram se capitalizando bastante e entenderam que o mais interessante era aplicar esse excedente no seu próprio negócio, em tecnologia no seu empreendimento. Em máquinas, sementes, irrigação, energia solar, novas moléculas. Um investimento fora de série. Sem depender do crédito oficial do Governo Federal e sim dos bancos, aporte sem precedentes para os produtores rurais, do caixa deles inclusive. Outra questão é a renovação do agro brasileiro. Com o fechamento das cidades, aqueles filhos que estavam fazendo agronomia, administração, economia tiveram que voltar para casa. E descobriram um negócio que eles não conheciam mais. Esta combinação de tecnologia com a juventude, que já nasce com a cabeça digital, faz a grande diferença. Hoje, a idade média do agricultor americano é de 58 anos. A idade média do agricultor brasileiro está abaixo de 45 anos. São treze anos de diferença, uma geração tecnológica inteira no meio. E pelo que vi, leio e continuo acompanhando, realmente vamos ser a potência do agro mundial, o número um, em apenas cinco anos.

Falando de minha vida pessoal, depois de 40 anos dedicados à mecanização do agro, com uma vida agitada, voltada para o agro, acompanhando todas as movimentações da agricultura tropical brasileira, entendo que tenho a obrigação de continuar entregando



Roberto França, Diretor de Agronegócios do Bradesco, Carlão da Publique e Paulo Herrmann, mentor de jovens executivos.

minha experiência aos mais jovens, aqueles que estão chegando. Estou me doando a empresas que estão crescendo bastante, para os jovens. Sou mentor de jovens que querem entender como se cresce e se desenvolve em um ambiente competitivo, corporativo. Que desejam participar dessa globalização, saber o que precisam ter para atuar nesse ambiente. Espero continuar contribuindo ao agro brasileiro, quero estar presente e ativo quando o agro do Brasil for o primeiro do mundo. E há corporações fincadas no segmento com profundidade, como

o Bradesco, que coloca dinheiro relevante nessas ações. É um banco que fala e faz. Tem números. Não é fumaça. E o agro abre um leque de oportunidades não só de máquinas e custeio, mas de capital de giro para dependermos menos do dinheiro do Estado. Não podemos seguir o caminho dos americanos com o Farm Bill (Legislação do Agronegócio dos Estados Unidos). Temos que ser fortes, atuantes, e não dependentes. Por fim, precisamos nos comunicar. Criar a nossa narrativa. Olhar para os que não são convertidos. Temos uma predileção para falar com quem já

conhece a gente, nosso trabalho. Não pode ser assim. Todos precisam ter orgulho e entender nossa marcha ao Centro Oeste, tudo o que fizemos para ter comida farta na mesa das famílias brasileiras e ainda alimentar por volta de um bilhão de pessoas ao redor do mundo. **AR**

Paulo Herrmann

Mentor de jovens executivos e ex-presidente da John Deere no Brasil



Paulo Herrmann com Carlão da Publique, em entrevista ao Programa Fala Carlão.

Agrishow 2022 negocia R\$ 11,2 bilhões

Evento maior da América Latina volta absolutamente lotada ao palco do Agro mundial



193 mil pessoas em cinco dias.

Máquinas, irrigação e armazenagem. Colheitadeiras com inteligência artificial, equipamentos autônomos e megatratores. 193 mil pessoas em cinco dias, maior número da história. Um total de R\$ 11,2 bilhões em negócios, 286,2% acima do volume registrado em 2019, a última edição presencial do evento. Oitocentas marcas expostas em uma área de 520 mil metros quadrados. E estacionamento

lotados. Lotados. Lotados mesmo. Tanto que a organização adiantou que já conversa com a Prefeitura de Ribeirão Preto e o Governo Paulista para aumentar as vias de acesso ao evento pela Rodovia Prefeito Antônio Duarte Nogueira (SP-322), no Anel Viário Sul, para a edição de 2023, marcada para começar no dia 1º de maio e terminar no dia 5. Foi a Agrishow 2022, realizada presencialmente depois de três anos. Considerada a maior feira agropecuária da América Latina. Turbinada neste ano pela capitalização dos produtores rurais, beneficiados pela elevação nos preços de commodities como milho e soja. Sob forte demanda de maquinários, fertilizantes, tecnologia e outras soluções para o campo, setor responsável por um quarto do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, que movimenta R\$ 2,3 trilhões, segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA).

Que faz explodir a economia da região. Bares e restaurantes com aumento de 30% no movimento e faturamento. Rede de hotéis com 100% de ocupação nos 17 mil leitos disponíveis. Além de movimentar o mercado, a feira teve a presença do Presidente da República Jair Bolsonaro, dos prés candidatos à Presidência João Doria, do PSDB, e Ciro Gomes, do PDT, além de postulantes ao Governo de São Paulo, Tarcísio de Freitas (Republicanos) e Rodrigo



Carlão entrevista Francisco Matturo, Secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo.



Traive brilhando no Prêmio Startups Agrishow.

Garcia (PSDB). “São números gigantes-
cos, mas temos que entender que tive-
mos três anos de total desorganização da
cadeia de suprimentos, componentes de
máquinas agrícolas e matérias-primas. O
que elevou os custos e, consequentemen-
te, elevaram os preços. Também temos
uma total desorganização no tráfego ma-
rítimo, que altera preços. Na outra ponta,
temos máquinas hoje com muito mais tec-
nologia embarcada que tínhamos há três
anos. Quanto mais componente você põe,
quanto mais você adiciona, mais aumenta
o preço”, analisou animado o Presidente
da Agrishow 2022, Francisco Maturro, Se-
cretário de Agricultura e Abastecimento do
Estado de São Paulo.



AR Mais de 30 mil veículos por dia.

FALA AGRO!

“Tenho duas tarefas básicas até o fim do ano. Realizar uma Agrishow histórica e entregar todos os diversos trabalhos iniciados pelo ex-titular da pasta da Secretaria, Itamar Borges”.

Francisco Maturro, Secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo

“Ribeirão Preto é uma cidade movida pelo Agronegócio há décadas. E que ferve literalmente com a Agrishow. Respira a feira 24 horas. É a vocação da ‘Califórnia brasileira”.

Duarte Nogueira, Prefeito de Ribeirão Preto

“O Campo Digital CooperCitrus é uma autêntica Agrishow dentro da Agrishow. Uma vitrine de soluções integradas para quase 38 mil cooperados produzirem com resultados positivos e sustentáveis. Tecnologia só é boa se coloca mais dinheiro no bolso de cada cooperado. E oferecemos isso para nossos associados”.

Fernando Degobbi, Presidente da CooperCitrus

“Foram oito anos de preparação para uma governança moderna. Chegamos a 39 mil cooperados e devemos faturar mais de R\$ 10 bilhões em 2022. Acreditamos no mercado, na competência, na gestão e na entrega de resultados concretos planejados e atingidos”.

Matheus Kfoury Marino, Presidência do Conselho de Administração da CooperCitrus

“Acredito no Brasil. Tenho fé em que vamos vencer todas as dificuldades. Por isso coloco meu nome para servir São Paulo”.

Rodrigo Garcia, Governador de São Paulo

O sangue do Agro é vermelho!

Bradesco prestigia edição com agência, atendimento, oferta de créditos e serviços, além de presença forte da diretoria no evento



Agência Bradesco na Agrishow em Ribeirão Preto (SP).

Uma parceria que tem o tempo da primeira edição da Agrishow. E que neste ano foi simbolizada pelo prestígio da presença em peso da cúpula do Banco Bradesco em Ribeirão Preto. Luiz Carlos Trabuco, Presidente do Conselho. Octávio de Lazari, Presidente Executivo. Eurico Ramos Fabri, Diretor Vice-Presidente. José Ramos Rocha Neto, Diretor Executivo. Glaucimar Peticov, Diretora. Leandro Diniz, Diretor Patrimonial. Nei Dias, Presidente de uma das divisões da Bradesco Seguros. Todos acompanhados pelo Diretor de Agronegócio da instituição, Roberto França. Reforçando a posição de uma instituição que atua há quase oitenta anos no país, ao lado do Agro, sendo responsável por mais de R\$

42 bilhões em créditos destinados exclusivamente ao segmento. “O Bradesco é um banco cuja vida simboliza as conquistas da Agricultura e da Pecuária no país. O Agro, hoje, mais do que nunca, é segurança urbana e alimentar. No Brasil e no mundo. Estivemos juntos durante a pandemia. E o nosso compromisso expresso é: podem contar com o Bradesco”, afirmou com firmeza Luiz Carlos Trabuco.

A comitiva de diretores viveu momentos intensos na Agrishow. Visitou parceiros estratégicos por toda a feira, como New Holland, Tatu, Jacto, Stara, Massey Ferguson. “O Bradesco nasceu e cresceu com o Agro do Brasil. Estamos muito

animados com a economia e o Agro do Brasil, as equipes estão mais do que preparadas para atender os clientes e o lema da empresa permanece. São 90 mil profissionais atuando em nome de uma só pessoa: o cliente”, garantiu Octávio de Lazari.

E as equipes trabalham duro mesmo, no compasso do Campo Brasil. “Os dados da sorte de quem vence na carreira são jogados a partir das seis da manhã”, brinca Eurico Ramos Fabri, do alto de seus quinze anos no banco e uma ligação forte com a roça, desde criança, na região de Queluz, tríplice divisa de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro. “O Bradesco está sempre presente no Agro e carrega o mesmo sangue porque acorda

cedo e trabalha muito”, reforçou José Ramos Rocha Neto, que trata da longa caminhada e o pioneirismo do banco na área de Inteligência Artificial, com produtos digitais, serviços, atendimento e produtos.

O espaço do Bradesco também foi palco de visitas importantes. Caso de um dos maiores executivos do Continente, Paulo Herrmann, que comandou a John Deere no Brasil. “Os brasileiros vão amassar os maiores do segmento no mundo em menos de dez anos. E tornarem-se os maiores, graças a investimentos pesados em tecnologia, confiança nas novas gerações, focando em gestão profissional e em parcerias como a firmada há décadas com o Bradesco”, salientou Herrmann. Presença também de Marcelo Borges Lopes, Diretor de Vendas da John Deere, recebido por Roberto França. “Nossa parceria é tecnologia para o agro, crédito fácil e apoio total aos produtores rurais. Em todos os momentos”, sacramentou.

Quem suja a botina também não ia ficar de fora da agência montada em Ribeirão. Rinaldo Batista Mazeto, produtor de cana-de-açúcar no interior



Time Bradesco na Agrishow.

de São Paulo, é cliente do Bradesco há quase quarenta anos. “Dá para perceber que é uma parceria forte, não? Só assim para hoje conseguirmos cortar cana sem parar em 220 dias a cada ano”, comentou animado.

O saldo foi de cinco dias de espaço lotado, visita dos líderes da instituição, reunião com parceiros e muitos projetos aprovados para financiar o Agro e ajudar a levar riqueza à sociedade brasileira. “E já estamos fechando o planejamento de muitas novidades para 2023. Em breve, o mercado vai saber sobre novas ofertas de crédito para o Campo Brasil”, comentaram Roberto França

e Delvair Fidêncio de Lima, Diretor Regional do Bradesco no Estado de São Paulo. Uma atuação que ainda consegue avançar por novas áreas, tanto internamente como direcionado à Economia nacional. “O Bradesco avança no milênio acreditando em sonhos, ideias e projetos inovadores. Abordando tudo. Gente, Cidadania, Respeito e como a instituição quer ajudar as pessoas a realizarem seus sonhos”, falou Glaucimar Peticov. E duas áreas comprovam facilmente os resultados obtidos pela empresa no país e no exterior. O banco mantém atualmente a maior seguradora da América Latina. Para carros, imóveis, saúde, previdência e, logicamente, plantio, colheita, comercialização e equipamentos do Agronegócio. “Estamos crescendo bastante e conseguindo imprimir uma visão integral aos agentes. A importância de investir e garantir. Assim, o setor já alcançou 30% do resultado total do banco”, comemorou Nei Dias. Uma performance que também embala o Varejo da instituição. Uma potência com quase 50 mil profissionais e 20 mil gerentes. “É uma rede gigantesca de agências para atender pessoas físicas e empresas de todos os portes, em cada canto. Sempre garantindo atendimento de primeira linha a todos os clientes”, cravou Leandro Diniz. **AR**



Diretores do Bradesco presentes no Parque de Exposições da Agrishow 2022.

Carlão é Destaque Comunicação Rural do 'Prêmio Deusa Ceres'

A homenagem é conferida pela Associação dos Engenheiros Agrônomos do Estado de São Paulo há cinquenta anos e homenageia os profissionais que se destacam no Agronegócio do Brasil



Carlão: "O Fala Carlão ouviu muito mais Agrônomos do que qualquer outro profissional".

O Técnico Agrícola, Jornalista e CEO do Grupo Publique Carlos Alberto Silva, o 'Carlão da Publique', foi homenageado nesta quarta-feira à tarde, durante a Agrishow 2022, pela Associação dos Engenheiros Agrônomos do Estado de São Paulo (AEAESP), recebendo o Prêmio Deusa Ceres como 'Destaque Comunicação Rural'. A cerimônia foi realizada no Centro de Convenções da Cana-de-Açúcar, no Parque de Exposições de Ribeirão Preto (SP), onde está sendo realizada a Agrishow. E contou com a presença dos ex-ministros Roberto Rodrigues, da Agricultura, Ricardo Salles, do Meio Ambiente, Aldo Rebelo, da Defesa, além de Maurílio Biagi, empresário do setor de bebidas e cana-de-açúcar, além de presidente da Agrishow.

"Eu sou Técnico Rural de formação, mas acabei passando a minha vida mostrando e falando da capacidade do agricultor e pecuarista do nosso país. E posso dizer que o programa que criei, o Fala Carlão, em oito anos ouviu muito mais Agrônomos do que qualquer outro profissional. Logo, é fácil entender como me sinto lisonjeado com essa lembrança", agradeceu Carlão.

Ele é Técnico Agrícola, Jornalista e CEO do Grupo Publique. Foi criador de Gir Leiteiro e presidiu a Associação Paulista dos Criadores da raça (APCGIL). Possui 34 anos de experiência nos assuntos da Agricultura e Pecuária nacional e internacional. Já editou as publicações AgroGuia, do jornal Folha de São Paulo, Revista Gir Leiteiro e Revista da Zootecnia (da Associação Brasileira de Zootecnia - ABZ).

Acumula o cargo de Publisher da Revista AgroRevenda, editor e membro do Conselho Editorial da Revista Noticiário da Tortuga | DSM, além de várias publicações customizadas para clientes do Grupo Publique.

Também integra o Conselho Superior do Agronegócio (COSAG) da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e já conquistou os Prêmios Especiais 'Nelore Fest 2001' e 'Beefexpo 2015', além de ter sido eleito 'HOMEM DA MÍDIA' pela Associação Brasileira de Criadores (ABC), em 2012, e Personalidade do Ano pela Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio (ABMRA). Carlão ainda comanda eventos ligados ao segmento, faz palestras pelo Brasil inteiro e é apresentador do programa 'Fala Carlão', que tem quase cinco mil edições produzidas desde 2014 e atualmente vai ao ar no Canal do Boi e em todas as redes sociais do Grupo Publique.

A AEAESP nasceu em 1944, com o objetivo de unir os profissionais da agronomia na busca por seus interesses e promover a valorização da categoria. A entidade é filiada à Confederação das Federações de Engenheiros Agrônomos do Brasil (CONFAEAB). As eleições ocorrem a cada três anos e o voto é secreto. Estão no escopo da AEAESP o acompanhamento da evolução da agronomia, da agropecuária, das questões ambientais e de todo o universo que envolve a atuação do engenheiro agrônomo. "Homenagear

os engenheiros e enaltecer o trabalho que eles fazem é reconhecer uma atividade que ajuda a alimentar o Brasil e o mundo. E a homenagem também é para outros profissionais que também atuam na mesma cadeia, enaltecendo o trabalho deste setor que ajuda tanto a economia brasileira, ainda mais nestes tempos de tantos desafios”, explicou Henrique Mazotini, Presidente da AEASP.

Outros dez profissionais também receberam homenagens da Associação. Evaristo de Miranda levou o Troféu Deusa Ceres como Engenheiro Agrônomo do Ano. Evaristo implantou e dirigiu três Centros Nacionais de Pesquisa na Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa). É agrônomo formado na França, fez Mestrado e Doutorado, escreveu mais de 50 livros, mil artigos científicos e de divulgação no Brasil e no exterior.

“Agradeço por viver esse mundo rural tão maravilhoso. A Agronomia é uma ciência fascinante. E, hoje, sabemos que a Sustentabilidade pede Inovação. Nossa Agropecuária ficou enorme e vai continuar crescendo. Nossa dinâmica é impressionante. Só no ano passado, abrimos mercados em 30 países para mais de 60 produtos. Com atuação decisiva do Agrônomo. Uma profissão que só me trouxe alegria. Precisamos entender as leis que regem a produção vegetal. Porque a agricultura é sempre o primeiro ano, mudando sem parar”, discursou Evaristo. A AEASP ainda distribuiu as Medalhas ‘Fernando Costa’ para sete profissionais. O professor da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (USP) e pesquisador Carlos Eduardo Pellegrino Cerri no setor de Ação Ambiental. “Estou muito feliz porque recebi essa medalha hoje, assim como meu pai, 25 anos atrás. Confio que estamos fazendo um trabalho muito importante. A nossa Agricultura

está fazendo a solução dos problemas ambientais e, ao mesmo tempo, ajudando a alimentar o planeta”, afirmou.

Na área de Ensino, o indicado foi Zacarias Xavier de Barros, professor e chefe do Departamento de Engenharia Rural e Socioeconomia da UNESP. “Com 11 anos, saí de casa sozinho para estudar. Pedi ao meu pai e ele aceitou. E tive muita ajuda dos meus irmãos. É a coroação da minha carreira, depois de 41 anos”, falou emocionado. Na Extensão Rural, o premiado foi Victor Branco de Araújo, da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo. “A nossa trajetória envolve a vida de muita gente boa e trabalhadora”, falou José Fernandes Franco, empresário do ramo de Turismo, que foi lembrado na área da Iniciativa Privada. “Empreender é ganhar dinheiro, mas gerar o bem, a solidariedade, perpetuar a sustentabilidade e cuidar dos colaboradores e da sociedade”, garantiu.

Em Cooperativismo, Diogenes Kassaoca, da Gerência de Mercado da Ceasa de Campinas (SP) foi o vencedor. “Todas as pessoas simples precisam do trabalho das cooperativas. A profissão de Engenheiro Agrônomo é abençoada. É muito gostoso fazer o que se gosta”, falou. Antonio Ambrosio Amaro foi lembrado como pesquisador, pelo trabalho desenvolvido no Instituto de Economia Agrícola. “São 60 anos de formado na Esalq – USP. A homenagem também transfiro para meus professores, mestres e colegas de trabalho. E amei atuar como agrônomo”, confessou. Na Defesa Agropecuária, Chukichi Kurosawa recebeu o símbolo. “A área de defesa agropecuária é fundamental porque garante sanidade e qualidade aos produtos agrícolas e pecuários que chegam à mesa das famílias”, alertou.

Por fim, a medalha Joaquim Eugênio de Lima foi para José Manoel Gobbi de



João Lammel entrega prêmio a Carlão da Publique.

Oliveira, Diretor da Gobbi Paisagismos, empresa especializada em projetos de áreas verdes, unindo as potências da Agronomia e Arquitetura. “No passado, poucos agrônomos se interessavam pelo paisagismo. A realidade mudou bastante. E é um caminho ainda inicial, que pode e deve avançar muito mais”, apontou. E o Destaque Empresa ficou para a Herbae Consultoria e Projetos Agrícolas Ltda, representada por Marcos Antonio Kuva e Tiago Pereira Salgado. “Agradeço a todos, ao meu sócio e a Associação. Foram anos de muito trabalho, viajamos muito. O importante é sempre estudar e não desistir”, afirmou Marcos Antonio.

A cerimônia ainda homenageou os 130 anos da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo. “São pessoas que fizeram história ao passar pela Secretaria e criaram a grandeza do Agro paulista. Que é muito forte e responde às demandas dos produtores. Basta ver as dependências da Agrishow neste ano”, agradeceu o Secretário Adjunto Orlando de Castro.

Ao fim, o ex-ministro Aldo Rebelo lembrou todos os momentos que cercaram a aprovação do Código Florestal do Brasil, que comemora dez anos em 2022. **AR**

Traive com os pés no Brasil

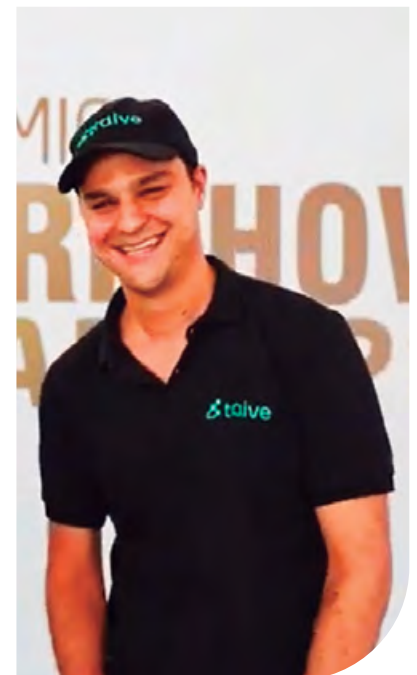
Plataforma de dados para fomentar o crédito agrícola promove relacionamento e interação nas grandes feiras do setor

A Traive, plataforma financeira aberta que conecta toda a cadeia agrícola ao mercado de capitais com dados e tecnologia, pôs definitivamente o pé na estrada para conversar com produtores e agentes da cadeia agrícola brasileira sobre acesso e segurança dos investimentos no setor. Foi assim também em Ribeirão Preto (SP), com o Chefe de Operações da empresa, Maurício Quintella, participando de diversas atividades e ainda representando a empresa como finalista do Programa de Inovação da Agrishow 2022. “Foi uma ótima oportunidade para reforçarmos ainda mais nossas interações digitais e pessoais, que estamos realizando neste ano para assegurar crédito abundante para a cadeia produtiva e os investidores”, explicou Maurício. Os profissionais da Traive aproveitaram os cinco dias de Feira para contactar com vários executivos, bancos, revendas e cooperativas. “É fundamental essa proximidade neste setor, que é baseado em relacionamento. Por isso estamos sempre ao lado dos parceiros e clientes, criando e solidificando os vínculos. Temos uma história longa, uma empresa fundada por brasileiros em uma universidade conceituada de fora do Brasil, e só assim vamos entender a dor de cada ator da cadeia produtiva. Tanto revendas, distribuidores e cooperativas, como os investidores que estão no segmento ou desejam entrar”, completou Quintella.

Essa participação intensa nos maiores encontros do Agro do Brasil vem reafirmando as principais características da Traive como uma empresa de tecnologia, de inteligência de risco para o agricultor, gerando dados para inteligência. Atrair quem está longe, quem deseja investir, para ele entrar em um setor que cresce ano a ano, para que o distribuidor financie os produtores por meio de outros investidores. “No Brasil, o Agro é uma atividade intensa de capital, mas ainda falta muito dinheiro. Cerca de 40% do crédito de custeio vêm da indústria, das revendas e cooperativas. Tendo funcionado bem, mas de um ano para outro os custos dispararam até 60% e é necessário crédito na praça, aumentar o volume de bancos e fundos e novas pessoas para emprestar, tanto do Brasil como do exterior. Temos que alavancar um ativo importante que são os dados, que amparam as análises e decisões de financiamento, ajudando a termos um segmento agro ainda mais saudável financeiramente falando”, ponderou.

Maurício Quintella é Chief Operating Officer (COO), tem 40 anos, está na Traive desde 2019 e entrou no Agronegócio por influência da família. Fez Administração de Empresas na Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP) e Mestrado na

London Business School. “Gosto do agro, trabalho desce cedo na área e sempre objetivei trazer novas ofertas financeiras para o setor crescer cada vez mais. É um mercado competitivo, são novas empresas entrando e é necessário ter uma estrutura financeira por trás para financiar o produtor. Ter crédito disponível para o negócio crescer de uma forma sustentável. A área é boa, avança, é saudável. Só precisa de mais clareza para o pessoal investir no setor e nós entendemos o que acontece na operação, assim vamos construir conexões. E estar na rua, sujar a botina e construir novos relacionamentos. Entender o problema no campo mesmo, para o Campo e à Cidade”, finalizou. **AR**



Maurício Quintella, COO da Traive, na cerimônia de premiação de startups

Ubyfol é líder na cana

Empresa mineira reforçou soluções para cultivo na Agrishow



Carla da Publique com Fabrício Simões, Diretor Presidente da Ubyfol, durante Agrishow.

A Ubyfol, multinacional brasileira especializada em nutrição vegetal, apresentou suas soluções para o segmento de cana-de-açúcar, onde é líder, nos cinco dias da Agrishow. Levando aos agricultores produtividade e maior rentabilidade do cultivo. O Matura+, por exemplo, oferece praticidade ao agricultor e garante maior eficiência no processo de maturação da cana, contribuindo para o aumento do açúcar total recuperável (ATR) e, naturalmente, uma maior produção de açúcar e etanol. Em versão líquida, facilita a precisão nas dosagens, proporcionando ainda mais versatilidade e praticidade. Além disso, o fósforo, um dos componentes-chave da fórmula, fornece mais energia para a planta e proporciona maior rendimento de cana por hectare e, conseqüentemente, da produção de açúcar por hectare.

Já o Verdatto, fertilizante foliar para a fase da pré-seca, tem por objetivo manter maior atividade fotossintética e enzimática na cana, protegendo a plantação contra o período de restrição hídrica. A planta adquire maior tolerância à seca e torna-se mais resistente aos estresses abióticos, o que contribuiu para a preservação

de TCH e ATR do canavial. "Somos pioneiros em estimular a nutrição na fase de maturação e no manejo stay green, com soluções que oferecem proteção à lavoura em períodos de restrição hídrica. Estamos sempre almejando contribuir para o aumento da produtividade de um dos segmentos mais expressivos do agronegócio brasileiro", destacou Carlos Landerdahl, diretor de marketing e P&D da Ubyfol.

A Ubyfol oferece ainda Peso+, que fornece nutrientes fundamentais para a atividade fotossintética e maior armazenamento de sacarose. Quando usado junto ao Matura +, os produtos formam uma base forte da maturação, elevando os ganhos industriais e agronômicos. Esse é um conceito inovador que a companhia traz para o mercado sucroenergético visando mais produtividade. "A Ubyfol é reconhecida pela seriedade, a qualidade dos produtos, ela leva soluções para produtores e às usinas. O Verdatto, por exemplo, garante fotossíntese e folhas mesmo durante o frio forte", garantiu o agrônomo Michel Silva Fernandes, consultor agrícola e organizador do Canatech Nacional.

Além da cana-de-açúcar, a Ubyfol também destacou um portfólio completo para multiculturas, como cereais, café, milho, algodão, HF e, a partir de agora, em pastagem, o que permite ao produtor rural estar em contato com produtos diferenciados e que possuem a qualidade de uma empresa que se apoia no conhecimento científico e tecnologia. "Estamos em um momento incrível, de muitos avanços. Estamos num setor concorrido. Mas temos um time forte de especialistas. Somos mais de 150 técnicos no campo no Brasil, além de presença no Paraguai. São 48 soluções, as Torres de Negócios Cover e Ubyfol Foliar, e a promoção de uma bateria de eventos para lançar os manejos necessários aos cultivos. Para o mercado obter resultados cada vez mais positivos", cravou José Vicente de Paula Neto, Diretor Comercial da Ubyfol. "O Agronegócio vive um de seus melhores momentos. E o nosso papel é cada vez mais importante, no Brasil e exterior. Construímos nos últimos 38 anos os pilares da companhia e nosso nome no negócio de nutrição vegetal, que é bastante concorrido. Usamos inovação, diferenciação, lançamos aqui em Ribeirão Preto diversos produtos, para cana e soja. O produtor sabe cada vez mais de que precisa verticalizar e isto passa por uma planta melhor nutrida. A Ubyfol tem produto e equipe para isso. Levando o melhor retorno possível para a propriedade. Para isso, temos a botina amarela, de quem está no campo efetivamente. Combinada com a modernidade e tendo o nosso querido balde amarelo como símbolo", brincou Fabrício Simões, CEO da empresa. **AR**

87ª ExpoZebu é Pecuária Raiz

Três anos depois, a raça maior realiza sua feira



Parque Fernando Costa de volta à Expozebu presencial

É considerado o maior evento mundial envolvendo o Gado Zebu. Não é à toa. Uma raça que dá base para o maior rebanho do planeta, com 214 milhões de cabeças. Sempre aberto pelo Presidente da República do Brasil. “Mais que uma tradição, estamos falando de um reconhecimento público da importância que o agronegócio brasileiro tem para o nosso país. E a certeza de que nossas demandas serão ouvidas,

para que possamos continuar sendo a moeda forte desse país”, afirmou Rivaldo Machado Borges Júnior, presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ). Foram 43 eventos comerciais, entre leilões, shoppings, lançamentos, inaugurações e julgamentos presenciais. Movimentação de R\$ 300 milhões no geral. Apenas em leilões, mais de R\$ 105 milhões, aumento de 70% em relação ao passado e mais do que o dobro

do que foi registrado na última exposição presencial, em 2019. A edição recebeu mais de 430 mil pessoas em dez dias, público 48% superior sobre dois anos atrás, e apresentou 2.200 animais.

Na abertura, o Presidente Jair Bolsonaro chegou ao Parque Fernando Costa acompanhado por centenas de motoqueiros, todos vestindo camisetas do Brasil, amarelas ou com a foto de Jair Bolsonaro, e bandeiras do país. Eles também buzinaaram bastante e usaram a corneta de pressão. Bolsonaro foi aclamado, abraçado, fotografado e filmado. No discurso, ele lembrou da facada que levou (Em Juiz de Fora, na campanha presidencial de 2018), elogiou a pujança agropecuária dos mineiros, citou a grandiosidade da Expozebu



Parte da equipe da Plataforma AgroRevenda com time DSM Tortuga no estande da empresa durante a Expozebu.



Carlão da Publique entrevista Rivaldo Machado Borges Jr. (Presidente da ABCZ), à esquerda, e o pecuarista Marcelo Baptista de Oliveira, dono da Agro Maripá, à direita.

(que já havia visitado em 2017), ressaltou o trabalho do ex-ministro da Agricultura Alysso Paolinelli como motivo justo para receber o Prêmio Nobel, conclamou os brasileiros e irem às ruas no Primeiro de Maio e tratou de fertilizantes. O Governador de Minas Gerais, Romeu Zema, também presente, anunciou a todos os pecuaristas que, a partir de 2023, não haverá mais vacinação contra a Febre Aftosa no Estado.

Na pista, a grande novidade foi a mudança na modalidade dos julgamentos, que passaram a ser com três jurados, indicados pelos produtores. A programação ainda teve encontros técnicos, entrega do Mérito ABCZ, Dias de Campo, ABCZ Equishow (na Fazenda Experimental Orestes Prata Tibery Júnior), encontro ABCZ Jovem e programação internacional com os associados do Brazilian Cattle. Da ExpoZebu 2022, saiu a vaca mais

valorizada da história da pecuária. Viatina, matriz da raça nelore, teve 50% de sua propriedade vendida por quase quatro milhões de reais. O concurso leiteiro terminou com um novo recorde, com um exemplar da raça Gir atingindo 80,150 kg de produção.

O evento também foi palco de lançamentos e inaugurações. O prédio da ABCZ Mulher, a reforma na sede da ABCZ, a ABCZ Cozinha, o novo paisagismo do Parque, o Memorial do Zebu, a pedra fundamental do novo Museu do Zebu; a reinauguração da ABCZ TV, e os estandes das associações promocionais das raças indubrasil e sindi. Na Fazenda Experimental Orestes Prata Tibery Júnior, foi entregue o Centro Tecnológico Rivaldo Machado Borges e novas estruturas, como estacionamento e o sistema de iluminação da pista de provas equestres. Ainda na fazenda foi descerrada a placa em reconhecimento aos participantes do programa Zebu: Carne de Qualidade. **AR**



2.200 animais apresentados em Uberaba (MG)

A Fazenda Experimental da Mosaic Fertilizantes

Empresa apresenta resultados do uso de adubação durante Expozebu 2022



Espaço da Mosaic Fertilizantes no Dia de Campo da Expozebu 2022

A produção pecuária brasileira alcançou um novo patamar com os resultados obtidos na Fazenda Experimental Orestes Prata Tibery Júnior, em Uberaba (MG). Elevados níveis de produtividade, rentabilidade e sustentabilidade foram atingidos com a melhoria da qualidade das pastagens graças às soluções que a Mosaic Fertilizantes, uma das maiores produtoras de fosfatados e potássio combinados, utilizou na área, numa ação conjunta com a Agronelli Soluções Técnicas. O resultado foi notório. Incremento de 50% de carcaça bovina comparado

à área que não recebeu adubação, além de 22% a mais que o local com o tratamento convencional utilizado pelos pecuaristas (ureia branca e MAP = fosfato monoamônico). “Com o aumento da produtividade, a área de produção para a pecuária é menor e diminui a necessidade de abertura de novas áreas. E esse ganho sustentável é inestimável”, explicou Samuel Bortolin, gerente de Produtos da Mosaic Fertilizantes. Os resultados foram obtidos nas áreas demonstrativas localizadas próximas ao estande da empresa. Os visitantes puderam apurar três

experimentações em faixas de pastagens: a primeira com os adubos da Mosaic Fertilizantes (MPasto NITRO e MPasto MAX), a segunda sem uso de fertilizantes e a terceira com tratamento convencional.

Um segundo dado obtido na Fazenda Experimental foi a produção de massa verde. A área que recebeu tratamento com os produtos da Mosaic Fertilizantes produziu 75% a mais de massa de forragem que a faixa que não recebeu nenhum adubo e 20% a mais que o local com tratamento

convencional. “A folha é a parte que o gado tem interesse em consumir e é onde está o valor nutricional do pasto. Quando bem nutrida, a forragem é de qualidade superior e, conseqüentemente, o desempenho dos animais será elevado”, explica Bortolin. Outro dado comprovado no local foi a capacidade de suporte da pastagem. A região que recebeu os produtos da linha MPasto apresentou um suporte 76% superior que a faixa que não recebeu adubação e 21% a mais que a área que recebeu o tratamento convencional. “Isso permite que o criador de bovinos eleve a produtividade da área sem precisar aumentar a metragem da propriedade. A maior lotação de animais numa mesma área gera ganhos em sustentabilidade e em produtividade”, ressaltou Bortolin.

A linha MPasto é composta por três produtos com fórmulas bem amplas e disponíveis em todo país: MPasto

MAX, MPasto SUPER e MPasto NITRO. “Essa linha específica de fertilizantes melhora a qualidade de solos degradados, a expansão das práticas de adubação de pastagens, garante a nutrição vegetal e restaura a produtividade pecuária sem a necessidade de abertura de novas das áreas. Por isso, as técnicas de adubação de pastagens, além dos sistemas de Integração Lavoura-Pecuária (ILP) e Lavoura-Pecuária-Florestas (ILPF) fazem parte de um conjunto de práticas agrícolas consideradas de baixa emissão de carbono”, destacou Bortolin.

Os sistemas de integração são conjuntos produtivos de grãos, florestas, carne, leite, lã, e outros, realizados na mesma área, em plantio simultâneo, sequencial ou rotacionado, em que se objetiva maximizar a utilização, os ciclos biológicos das plantas, animais

e seus respectivos resíduos, aproveitar efeitos residuais de corretivos e fertilizantes, racionalizar a utilização de agroquímicos, aumentar a eficiência no uso de máquinas, equipamentos e mão-de-obra, gerar emprego e renda, melhorar as condições sociais no meio rural e diminuir impactos ao meio ambiente, visando a sustentabilidade. “Uberaba é um local especial para a Mosaic, onde temos nosso maior complexo da América Latina. E ratificamos aqui nossa posição de ajudarmos o Brasil a produzir mais alimentos. Tradicionalmente, com a Agricultura, e, agora, com a Pecuária. MPasto é um conceito que veio para ficar. Especializada para a bovinocultura. Que permite duplicar o número de animais por hectare. Estamos entregando ao pecuarista como já fazemos com o lavrador”, sintetizou Eduardo Monteiro, Vice-Presidente da Mosaic Fertilizantes. **AR**



Carlão da Publique e Eduardo Monteiro, Vice-presidente da Mosaic Fertilizantes

Tributo ASBIA 2022 para Embrapa Gado de Corte

Honraria foi entregue a chefe-geral da unidade da Embrapa, Antônio Rosa

O grande homenageado da 7ª edição do Tributo da Associação Brasileira de Inseminação Artificial (ASBIA) foi a Embrapa Gado de Corte, em cerimônia realizada na sede da associação, em Uberaba (MG). O tributo destacou as realizações, os projetos e o trabalho desenvolvido pela Embrapa dentro do viés da sustentabilidade, tema principal desta edição. Quem recebeu a honraria e representou a Embrapa Gado de Corte foi o chefe-geral da entidade, Antônio Rosa. A escolha da instituição homenageada partiu de indicações realizadas pelos associados da ASBIA e, posteriormente, de votação da diretoria. A Embrapa Gado de Corte concorreu com Dr. Fernando Penteadó Cardoso (in memoriam), renomado engenheiro agrônomo, empresário e filantropo brasileiro, além do movimento Liga do Araguaia,

grupo que defende a adoção de práticas de intensificação sustentável da pecuária de corte.

“Ficamos muito satisfeitos de reconhecer a Embrapa Gado de Corte pelo trabalho de quase cinco décadas. Há doze 12 anos, a Embrapa já estava preocupada em neutralizar a pegada de carbono da pecuária. É um justo e merecido prêmio”, pontuou Márcio Nery, Presidente da ASBIA. “É uma honra muito grande para nós. A gente está no caminho certo. Nossa missão é dar resposta à cadeia produtiva, então é sinal de que a estamos cumprindo. O Brasil conseguiu uma evolução muito

grande no setor da produção de alimentos, de maneira que esse também é um momento de celebração, uma festa de parceiros, comemorando o progresso que a agropecuária teve no Brasil”, agradeceu Antônio Rosa. “Dentro de tudo que estamos passando no mercado da evolução, perante a necessidade de alimentar o mundo, precisamos ter várias Embrapas ajudando o produtor e conscientizando o consumidor”, concluiu Cristiano Botelho, Gerente Executivo da ASBIA. **AR**



Cerimônia do Tributo ASBIA 2022

DSM | Tortuga é a casa certa!

Casa cheia e portfólio reconhecido no espaço mais tradicional da suplementação pecuária brasileira

A tradição é conhecida de todos. Dia completo e cheio na Expozebu tem que ter visita aos animais, churrasco, julgamento de raças, boa conversa, negócios e passagem obrigatória pela casa



Guilherme Figueiredo (DSM Triângulo Mineiro), Luiz Henrique Oliveira Silva (Consultor Técnico Comercial - Leite DSM Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba) e Riba Ulisses (Plataforma Agrovevenda).

da DSM Tortuga, coladinha às arquibancadas do Parque Fernando Costa e sede da melhor suplementação mineral do gado brasileiro. “Foram dias proveitosos para nossa equipe e os vários pecuaristas que recepcionamos em nosso espaço. É cada vez mais importante cuidar do planejamento para a atividade pecuária em tempos de crises e custos altos. E conhecer todas as opções de suplementação da Tortuga para garantir rebanhos bem nutridos e boas margens de lucro na fazenda. Afinal, ficar de olho no custo é importante para a atividade, mas atentar para o lucro é bem mais”, comentou Tácio Matos, Gerente Distrital DSM Tortuga em Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo.

Uma preocupação que ganha ainda mais relevância no período de Outono – Inverno. Como orientou Ivan Evaristo, Consultor Técnico Comercial da empresa. “O pessoal está animado com a comercialização de carne bovina, mas também atento para uma dieta boa e ‘bem comprada’”, apontou. E reforçou Guilherme Figueiredo, Supervisor Técnico Comercial da Tortuga DSM. “O inverno está se aproximando. Hora mais do que necessária para o pecuarista encomendar na revenda os suplementos nutricionais que vão garantir boa alimentação mesmo com pasto fraco. E a Tortuga tem portfólio com produtos oferecidos para toda a Pecuária Brasil”. **AR**

Senepol prestigia o Zebu



Carlão da Publique e Itamar Netto (Presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Bovinos Senepol).

A raça Senepol, linhagem de animais que chegaram ao Brasil no início do século, oriundos dos melhores rebanhos dos Estados Unidos e das Ilhas Virgens (Saint Croix), com características de rápido crescimento e precocidade na maturação de peso,

também marcou presença no evento maior da raça Zebu com a representação do Presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Bovinos Senepol, Itamar Netto, logo na abertura da 87ª Expozebu. Na ocasião, Itamar louvou todas as raças presentes na Pecuária do Brasil, destacou o Zebuíno como a raça mãe e peça fundamental no cruzamento com outras raças e analisou a força da representação política da região do Triângulo Mineiro no Es-

tado e no Brasil. “É sempre um prazer prestigiar a Expozebu, encontrar tantos companheiros da pecuária nacional. Uberaba é a união de todos. Temos que declarar essa referência e o Senepol está aqui prestigiando esse evento nacional. Minas Gerais tem prestígio e uma forte representação política no país, com nomes como Juscelino Kubitschek, Tancredo Neves, Itamar Franco, Marcos Montes, dentre outros. E por que? Porque é um local que reúne quem trabalha a terra no dia a dia. Somos roceiros, acordamos cedo, vamos para a terra tirar leite, criar porcos, cuidar dos rebanhos. Minas é gente simples, trabalhadora, que ajuda a fazer a história do nosso país”, reconheceu Itamar Netto. **AR**

Tecnologia é Ubyfol

Dia de Campo da empresa ensina a usar bem o capim com manejo e tecnologia

Uma programação desenhada para que os visitantes de todos os cantos do Brasil participassem de visitas técnicas voltadas para exposição, divulgação e conhecimento. Foi a proposta do ‘Dia de Campo’ desenvolvido pela Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ) com a ajuda de parceiros. Foram dois dias de atividades práticas, o dia inteiro, na Fazenda Experimental Orestes Prata Tibery Júnior, em Uberaba (MG).



Carlão da Publique com João Alves da Silva, Gerente de Desenvolvimento Técnico de Mercado da Ubyfol.

Seis estações para visita guiada, direcionadas à reforma de pastagem com ênfase nos sistemas de integração e apresentação do Programa Zebu- Carne de Qualidade. E a Ubyfol, empresa de Nutrição Vegetal sediada em Uberaba e que completa 37 anos de atividades, ocupou um desses espaços, junto com a Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais (EPAMIG), mostrando os sistemas de manejos de pastagem adequados à adubação complementar e destacando as soluções tecnológicas oferecidas aos pecuaristas brasileiros dentro de um Programa Nutricional exclusivo, que utiliza o Disperse Ultra (com Kymon Plus e Axis na fase de pós pastejo, e N32 na fase intermediária). “Atualmente, o pecuarista brasileiro usa no máximo 40% do capim disponível na fazenda dele. Trabalhamos para que esse percentual suba muito, mas muito mais. E são técnicas simples, de manejo, aliado a produtos de qualidade”,

explicou Leonardo de Oliveira Fernandes, pesquisador da EPAMIG que apresentou os resultados positivos do trabalho realizado na Fazenda Lageado, na UNESP de Botucatu (SP), com capim Marandu. Investimentos sólidos e produtivos referendados e garantidos pela Área Técnica da Ubyfol. “Oferecemos uma gama de 43 produtos e programas de nutrição vegetal que deixam claro nosso propósito de dirigir as lavouras no sentido de aumentar constantemente a produtividade dos clientes. É uma nutrição complementar que maximiza a produção de carne e leite”, falou João Alves da Silva, da Ubyfol. **AR**



Kymon Plus: destaque do Programa Nutricional de Pastagem da Ubyfol.

Agrishow | Ribeirão Preto, SP



Junto dos parceiros da FMC na Agrishow 2022.



A BASF está sempre brilhando na Revista AgroRevenda.



A turma da Yara com a Revista AgroRevenda.



Ao lado dos amigos da ADAMA.



Carlão da Publique e Fernando Degobbi, CEO da CooperCitrus.



Com Celso Casale, Presidente do Conselho da Casale.



Com os 'Gigantes' da Sumitomo Chemical em Ribeirão Preto (SP).



Equipe Publique no espaço da Sipcarnichino.



Espaço Corteva na CooperCitrus Agrishow 2022.



Gravando Fala Carlão com o Prefeito de Ribeirão Preto, Duarte Nogueira.



Na conexão Índia - Brasil pelo Agronegócio.



Carlão com o ex-Ministro da Agricultura Roberto Rodrigues e amigos.



Na selfie de Carlão, com Glaucomar Peticov e José Ramos Rocha Neto, do Bradesco.



Os grandes parceiros do Essere Group.



Plataforma AgroRevenda visita os amigos do Gigante Japonês do Agro Mundial.

Agrishow | Ribeirão Preto, SP



Com José Augusto, da Maqcampo.



Com Antônio Carrere, Presidente da John Deere



Com Mirian Longo, da Secretaria de Agricultura de São Paulo.



Com Duarte Nogueira, Prefeito Ribeirão Preto (SP).



Com Fernando Inácio, do Instituto Amor com Amor.



Roberto, Vinícius, Riba com Fernando Degobbi, CEO da Cooperciturus.



Riba com Flademir de Oliveira, da Bakof Tec.



Com Jeffrey Abrahams, da Massey Ferguson.



Com Matheus Kfourri Marino, atual presidente do conselho de administração da Cooperciturus.



Com Henrique Prata, do Hospital de Amor.



Com Fernando Gonçalves Neto, Presidente da Jacto.



Com Sônia Bonato, produtora rural, e Jaqueline Casale, Diretora da Casale.



Com Pedro da ABIMAQ.



Com Márcio Lopes de Freitas, da OCB, e Marcos Fava Neves, da Markestrat e Sicoob Credicitrus.



Com Francisco Matturo, Secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo.



Roberto e Carlão (Plataforma AgroRevenda) com Arianne Silvério, da Cachaça e Gin Maria Andante.

Agrishow | Ribeirão Preto, SP



Carlão na Agrishow.



Com Sandro Pinho, Roberto França, Júlio Paixão e Delvair de Lima, do Bradesco.



Com Luiz Carlos Trabuco, Presidente do Conselho do Bradesco.



Com Octavio de Lazari, Presidente do Bradesco.



Com Glaucimar Peticov, Diretora Executiva do Bradesco.



Com Júlio Paixão, do Bradesco.



Com Ney Dias, Presidente de uma das divisões da Bradesco Seguros.



Carlão e Eurico Fabri, Vice-Presidente do Bradesco.



Com Sandro Pinho, do Bradesco.



Carlão com José Ramos Rocha Neto, Diretor Executivo do Bradesco.



Com André Ferreira Gomes, Diretor Departamental do Bradesco.



Carlão com Leandro Diniz, Diretor Departamental do Bradesco.



Diretoria do Bradesco com Rodrigo Junqueira, da Massey Ferguson.



Com Rodrigo Junqueira (Massey) e Nicolas Ballestrero (Valtra).



Com Paulo C. Zoiro Ciasca, do Bradesco



Trabuco, Octavio e Leandro, do Bradesco são recebidos pela diretoria da Jacto.



Diretores e Executivos do Bradesco no estande da Marchesan. Carlão da Publique acompanha a delegação.



Com Nathalia Garcia, Superintendente de Marketing do Bradesco.



Com Jorge Sanchez e Wilson Leite.



Com Shiro Nishimura e Franklin Nishimura, da Jacto.



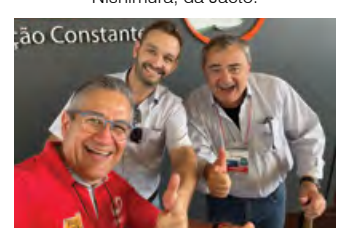
Roberto França (Bradesco), Rinaldo Batista Mazeto (Produtor Rural) e José Francisco Felício (Bradesco).



Com Alexandre Mendonça de Barros e Delvair de Lima (Bradesco)



Eurico Fabri, Ávila, Octávio De Lázari, Gilson e Trabuco.



Com Átila, Presidente Executivo e Gilson, Presidente do Conselho da Stara.



Com Thiago, Marketing do Bradesco.



Carlão com Eloi Marchett, um dos maiores Produtores de Soja do Brasil.



Ela é a Garota Prime do Bradesco.



Eliana Herrera, fotógrafa do Bradesco.

Agrishow | Ribeirão Preto, SP



Ubyfol apresentou suas tecnologias na Agrishow.



Carlão com Leticia do Marketing da Ubyfol.



Euclides Moreschi, agricultor e pecuarista.



Carlão, Lécio, um dos fundadores da Ubyfol e equipe e clientes na Agrishow.



Lécio, um dos fundadores da Ubyfol com equipe do Grupo Publique.



Carlão com Olse Simões um dos fundadores da Ubyfol.



Maurício Mendes é recebido no estande da Ubyfol.



Com Fabricio Simões, Presidente da Ubyfol, Mauricio Mendes e Lécio Silva, do Conselho da Companhia.



Rafael Vieira, o Mister Logística do Agro.



Com João Lammel.



Carlão e os irmãos Maurilio Biagi e Alexandre Biagi.



Com o ex-ministro Aldo Rebelo.



Com Evaristo de Miranda.



Carlão com Henrique Mazzotini com a velha guarda dos Agrônomos do Brasil.



Carlão com Carla Tuccillo, Dr. Orlando Melo de Castro e Renata Branco.



Maurício Rodrigues, Presidente da Bayer na América Latina.



Com Guilherme Castro.



Com Marcelo Lopes, Diretor Nacional de Vendas John Deere.



Carlão e equipe do Bradesco com Paulo Hermann.



Com Thomas Liska, coordenador de mkt de produto e Marcio Fulber, Diretor Comercial Stara.



Eduardo Daher e Leandro Bessa, Diretores Comerciais da Syngenta.



Com Dr. Orlando de Melo Castro.



Com Samanta Pineda, da Esfera Comunicação.



Com Dourival Bramont, da Secretaria de Agricultura de São Paulo.



Carlão e o time da Marfrig.



Com Dr. Orlando de Melo Castro.



Carlão no pavilhão da Agricultura Familiar.



Equipe do Bradesco com o produtor Rinaldo Batista Mazzeto.

Expozebu | Uberaba, MG



Alexandre Zadra, da Genex (Esquerda) e Marco Ribeiro, do Canal Rural (Direita).



Carlão entre William Silva e João Alves da Silva, da Ubyfol.



Com Luciano Luz Morgan de Aguiar, da DSM | Tortuga.



Com Nabih Amin El Aouar, Presidente da ACNB.



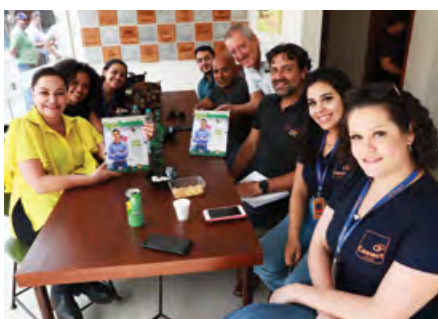
Com Tácio Matos, Gerente Distrital DSM.



Com Rosália C. Machado, empresária, Primeira Dama da ABCZ e Coordenadora do Espaço ABCZ Mulher.



Jorge Zaidan (SBA), Carlão da Publique, Eraldo Missaglia Serrão (Pecuarista) e Adir do Carmo Leonel.



Márcia Benevenuto e Riba (Equipe Publique) ao lado do Time da ABCSindi.



Na sede da ABCZ, com Luiz Otávio Lima, da Carpa Serrana.



Na ZebuEmbryo, com Plauto Demétrio.



No Espaço Premix, ao lado de Jonas Fagundes, Gerente de Vendas da empresa em MG e SP.



No estande da Equipe Matsuda.



No Tributo ASBIA, com Antonio do N. Ferreira Rosa, Chefe Geral da EMBRAPA, que levou o tributo.



Os amigos Lourenço e João Campo, da Central Leilões.



Riba Ulisses (Plataforma AgroRevenda), Arnaldo Machado e amigos.



Com André e Lincoln Ferreira, líderes da AgroCamb.

Expozebu | Uberaba, MG



Adir, Rivaldo, Fabiano, Mariana, Cris Berteli, Adriana e Carlão, na Casa do Zebu.



Ana Cecília Ramalho dos Santos, da Distribuidora Macaúba.



Com o Prefeito de Cordeiro (RJ), Leonan Melhorance.



Carlão com Adriano Augusto, da Zoetis.



Carlão com Marquinhos, gerente do Grupo Adir.



Carlão e Patrícia Opik (Plataforma AgroRevenda).



Com o grande Alysso Paolinelli, indicado ao Nobel da Paz.



Carlão, Salvador e Paulo Leonel na Casa do Zebu.



Carlão e Tatzinho da Alta Genetics.



Com o Governador de Minas Gerais, Romeu Zema.



Riba Ulisses, acima, com Eliomar Figueiredo, Diretor da PB Troncos, e José Bezerra, criador.



Equipe do Grupo Publique com Darci D'Annuncio, da Alta Genetics.



José Neto, sócio da São Jorge Nutrição Animal.



Com Franco Cartafina, Deputado Federal, filho do meu querido amigo Eduardo Gomes.



Lúis Otávio Pereira Lima, da Agro Maripá.



Com Marcelo Ártico, Vice-presidente da ABCZ.



Os irmãos da Duetto Assessoria, Leonardo e Cynthia.



Com Rodrigo Simões, da Fazenda Lapa Vermelha.

Expozebu | Uberaba, MG



Com Leonardo de Oliveira Fernandes, pesquisador da EPAMIG.



Com Paulo Leonel e Lima Rodrigues.



Carlão entrevista Samuel Bortolin, Gerente da Mosaic Fertilizantes.



Com André Rocha, Gerente de Marketing da Mosaic.



Carlão e time da CRV Lagoa.



Carlão, Alexandre, Fred e Cristiano.



Carlão Jordane e esposa.



Carlão e Eduardo Coelho.



Carlão e Guilherme.



Carlão e o casal Roberto Bavaresco.



Carlão e Dr. Otavio.



Diretores da ASBIA com o homenageado do Tributo ASBIA 2022.



Dra. Dalila Galdeano Lopes e Dr. Antonio do Nascimento Rosa.



Antonio Rosa, Aginaldo e Rivaldo.



Com Tais Monteiro.



Com Eraldo Serrão.



Carlão e Dr. Antonio.



Com Sérgio Saud.



Marcio Nery, Presidente da ASBIA.



Carlão, Dinho e Rodrigo.



Com Bento Mineiro.



Com Mônica Marchetti.



Com Gustavo, Fazenda do Basa.



Carlão, Dilson e Odilon.



Com Bento Mineiro e Wilson.



Família Marçal do Nelore Pintado C.J.



Com Cairo Rodrigues (Grupo Publique).



Com Marcileia e Paulo Cerantola.



Expozebu | Uberaba, MG



Com Zé Furtado.



Com Arnaldinho, da ABCZ.



Com Amândio Salomão.



Robson Pádua, Carlão e Fábio Fatori.



Com Ronaldo Couto.



Carlão e Rivaldo na sede da ABCZ com criadores do Rio de Janeiro.



A Casa do Zebu vivia lotada.



Com José de Castro, pecuarista.



Orlando Procópio, Presidente do Sindi.



Gabriel Garcia Cid e Jorginho Pires.



Com Ana Claudia.



Com Elisa Araujo Prefeita de Uberaba.



Com Juliano Arantes.



Com Paulo Henrique Horto.



Com Andre Locatelli.



Com Marco Antônio Andrade Barbosa.



Com Patrick.



Com Silvio Queiroz e seu irmão.



Com João Gabriel, Leiloeiro Rural.



Com Alexandre Biagi.



Com Toninho de Salvo.



Riba Ulisses (ao centro) com o time da Nelore.

o que vem na próxima **AgroRevenda**

AgRoss

25

ANOS

de Fidelidade e Ética

AgRoss 25 anos

Distribuidora completa jubileu reafirmando parceria com as revendas brasileiras

O MODELO COOPERCITRUS

O presidente do Conselho de Administração da CooperCitrus, Matheus Marino, explica o modelo de governança implantado na organização, considerado referência.

DIVERSIDADE

O engenheiro agrônomo e diretor da Spark, André Dias, explica as diferenças estruturais, regionais, cultivos e perfil fundiário no universo das cooperativas brasileiras.

INFRAESTRUTURA

Neivor Canton, presidente da Cooperativa Central Aurora Alimentos, analisa as deficiências estruturais do país e aponta um caminho: parceria entre estado e empresariado.

COMO SERÁ

Líderes cooperativistas falam sobre as perspectivas para esse ano, com o recuo da pandemia e as mudanças no câmbio. Cooperativas vêm de um ano de 2021 de grande crescimento.

**Agro
Cooperativas**

O melhor das Cooperativas Brasileiras

Participe da próxima edição
da Revista AgroRevenda.
Confira o Mídia Kit da
Plataforma Agrovevenda
pelo QR-Code ao lado.



Entrevista

Bernardo Silva - Sinprifert

A corrida do Agro Brasil para produzir mais fertilizantes.

Biológicos

Quais os desafios da revolução que leva saúde
a solos e plantas das lavouras do País?



Cooperativas 2030

Os gigantes do setor avançam, produzem, distribuem
e negociam em cada canto do planeta.



Instituto Pet
Criado em 2013 para
estimular o desenvolvimento
do setor Pet.

Mais sobre o frio
Falando de Bichos traz mais
informações importantes
sobre a saúde do seu pet.

O que vem por aí
Os principais lançamentos da indústria para o
mercado brasileiro de animais de companhia.

Vacinar é preciso
Respeitar o calendário de vacinas do seu
animal é importante durante todo o ano.
No inverno, é fundamental para evitar as
doenças respiratórias.

80 KG A MENOS E INÚMERAS RAZÕES A MAIS PARA MUDAR A SUA VIDA E OS SEUS NEGÓCIOS.

UM NEGÓCIO DO
GRUPO
PUBLIQUE
PRESEÇA TOTAL NO AGRO



O CARLÃO DA PUBLIQUE, COM SUA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO E SUPERAÇÃO E, ATRAVÉS DE EXPERIÊNCIAS REAIS, PESSOAIS E PROFISSIONAIS, TEM MUITA INFORMAÇÃO E DICAS VALIOSAS QUE PODEM MUDAR A SUA VIDA E DO SEU NEGÓCIO.

CONTRATE AS PALESTRAS MOTIVACIONAIS, CURSOS E APRESENTAÇÃO DE PROJETOS ESPECIAIS DO CARLÃO DA PUBLIQUE PELAS PLATAFORMAS RECALCULANDO.

NOSSOS CANAIS:

 /RECALCULANDOCARLÃO

 @CANAL.RECALCULANDO

 /CANAL.RECALCULANDO

Para contratar, ligue ou envie WhatsApp:
(11) 9 9105 2030 com Carlos



RECALCULANDO
SAÚDE E FELICIDADE