

AR95 | Ano XVII

AgroRevenda

A Plataforma de Conteúdo da Distribuição Agro

GRUPO
PÚBLICO
ESTADO S.A. DE 2004

AgROSS

25

ANOS

**Uma tela de pioneirismo pintada por
várias mãos, deixando sua assinatura
na galeria do agronegócio**

O melhor caminho para prever riscos e avançar no agronegócio

COMBINE:

Algoritmos sofisticados e inteligência de mercado para identificar oportunidades e buscar novos clientes.

Dados customizados, integrados e atualizados para conceder e monitorar crédito com precisão.

Protocolos ESG para reduzir riscos socioambientais e de imagem.

CONHEÇA AS NOSSAS SOLUÇÕES



serasaexperian.com.br/agro

Colha os melhores resultados.
Ser agro é Serasa Experian.



0100101101

645

9,26



entrevista	6	especial	88
Bernardo Silva, Diretor Executivo do (SINPRIFERT)		Convenção Nacional de Vendas DSM	
capa	14	TRAIvensina	92
10ª Festão AgRoss, 25 anos de Fidelidade e Ética		Se as revendas atuam como bancos, são elas que precisam se "fintechizar"	
biológicos	52	distribuição pecuária	94
A aposta é Biológico Consistente!		A Primavera da Distribuição Pecuária	
coluna Renato Seraphim	56	atualidades	98
Transformação Digital		IX Absoluto Fórum e Exposição 2022	
Falando de Bichos	63	sustentabilidade	120
Tudo de Pet. Tudo de Bom.		Código Florestal 10 anos	
markestrat distribuição	68	espaço Ourofino	122
Modelos para a Distribuição Brasil		Ourofino é a Melhor Empresa para Trabalhar no Agronegócio	
markestrat profissionais	70	feiras	124
Conhecimento técnico ou habilidades comerciais?		Cobertura das feiras por todo o Brasil	
AgroCooperativas	73	espaço CropLife	135
CooperCitrus tem governança		Controle de pragas não parece um assunto legal, mas deveria ser	
prateleira	84	por onde andamos	136
Executivos, empresas e grandes negócios no agro		Eventos e encontros do Agronegócio Brasileiro	
história	86	o que vem na próxima AgroRevenda	144
Pioneer® completa 50 anos de Brasil		O fenômeno Traive!	



CARLOS ALBERTO DA SILVA / PUB. MATEIANO DE MORAES

Olá!

O Agronegócio do Brasil é especial.

Acaba de colher uma safra recorde de 270 milhões de toneladas em 2021 - 2022. Lançou um plano de financiamento ambicioso e vai plantar o ciclo 2022 - 2023 de olho em 300 milhões de toneladas. Os produtores compraram mais fertilizantes do que no ano passado, investem sem parar em uso combinado de químicos e biológicos, usam sementes tratadas industrialmente, adquiriram e reformaram máquinas e implementos, fazem manejo integrado de pragas e utilizam boas práticas de produção.

Uma realização diante de pandemia resistente, guerra, inflação e preços nas alturas.

Parabéns!
O Agro Brasil merece.

Riba Velasco
EDITOR

AgroRevenda

A Plataforma de Informação do Setor

PUBLICIDADE: Carlos Alberto da Silva | MTB 30.330
carlos@publique.com
(11) 9.9165.2000

EDITOR: Riba Velasco | MTB 2.068

REPORTAGENS: Riba Velasco | MTB 2.068
riba@publique.com
(11) 9.9165.2000

REDAÇÃO AGROCOOPERATIVAS E FALANDO DE BICHOS: Roberto José Fernandes
roberto@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO GESTORA COMERCIAL: Patrícia Cely
patricia@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO DIRETOR DE CRIAÇÃO: Gustavo Alborgetti
gustavo@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO GESTOR COMERCIAL: Welton Gaiay
welton@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO EXECUTIVO DE VENDAS: Paulo Soares
paulo@publique.com.br
(11) 9.9165.2000

AGRO GESTORA DE CONTEÚDO: Priscila Pereira
priscila@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO GESTOR ADMINISTRATIVO: Caio Rodrigues
caio@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO GESTORA DIGITAL: Natália Oliveira
natalia@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO GESTOR DE MÍDIAS SOCIAIS: Felipe Rodrigues
felipe@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO JORNALISTA E APRESENTADORA: Ana Flávia Laureano
ana@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO GESTOR DE WEBSITES: José Leandro Arraiz
joze@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO DESIGNERS: Larissa Carneiro
larissa@publique.com
(11) 9.9165.2000

Sabrina Costa
sabr@publique.com
(11) 9.9165.2000

Thaís de Almeida
thais@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO EDITORES DE VÍDEOS: Fany Michel
fany@publique.com
(11) 9.9165.2000

Júlia e Cesar Penabaz Silva
juliac@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO EDITOR DE PODCAST: Diogo Jacó
diogo@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO ATENDIMENTO BANCO DE MANGUEIRA, CREDITO E MÍDIAS TRANSMISSÃO: Paulo Soares
paulo@publique.com
(11) 9.9165.2000

AGRO ADMINISTRATIVO, FINANCEIRO E RH: Auriana Donari
auriana@publique.com
(11) 9.9165.2000

FOYOS SEÇÃO POR ORDEMAMOS: Publico Banco de Imagens

IMPRESSÃO: Grafica Meeting Color

DISTRIBUIÇÃO DERIVADA: A AgroRevenda é uma publicação autorizada do Grupo Público, dirigida e gerenciada, garantida, editoria de conteúdo agrícola e cooperativa a cooperativas. ISSN: 1808-4364. A AgroRevenda está registrada sob nº 467029 no 4º Registro de Títulos e Documentos e 2º do Poder Judiciário, conforme a Lei de Imprensa e Lei de Registro Público.

ADMINISTRAÇÃO: Cota: Postal 66 - CEP 14090-000
Estrada Municipal Paulo dos Anjos, s/n
Piedade, SP - Brasil - (11) 3090.0800
www.publique.com - publico@publique.com
www.agrorevenda.com.br
agrorevenda@agrorevenda.com.br

AGRO REPRESENTANTE
COMERCIAL **AgroCooperativas**

GUERRERO
Glaucia Guerrero
glaucia@guerrero-agr.br
(44) 9.9190.4470

www.agrorevenda.com.br



PRESIDENTE E FUNDADOR: Carlos Alberto da Silva

www.publique.com





Recebemos o selo GPTW
confirmando que somos
uma das melhores empresas
para se trabalhar no agro.



Essa conquista é mais um fruto de se estar em boa
companhia. Devemos esse selo ao trabalho de vocês, que estão
sempre ao nosso lado e distribuem nossos produtos por todo o Brasil.

**Nosso muito obrigado a cada revenda e distribuidor, que caminham conosco em
cada canto do país e, diariamente, nos inspiram a reimaginar a agricultura brasileira.**



ourofinoagro.com.br
[/ourofinoagrociencia](https://www.facebook.com/ourofinoagrociencia)

entrevista

Bernardo Silva



Bernardo Silva, Diretor Executivo do Sindicato Nacional das Indústrias de Matérias-Primas para Fertilizantes (SINPRIFERT)

“O Brasil precisa decidir que pode e quer ter uma indústria estratégica como a dos fertilizantes”

Rita Velasco

Ele tem a precisão natural dos economistas de formação. E a postura sóbria de quem carrega uma bagagem intensa de relações institucionais. Um prato cheio para uma tarefa extenuante. Transformar o Brasil em um país menos dependente dos fertilizantes importados. São mais de duas décadas de atuação pelo mundo afora. Trabalhou para o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) e Fórum Econômico Mundial, fornecendo análises e assessoria estratégica sobre tendências econômicas, políticas e da indústria mundial. Foi o primeiro Presidente Executivo da Associação Brasileira de Bioinovação (ABBI), criou o Fórum & Prêmio Brasil Bioeconomia, atuou na modernização do marco legal e regulatório da bioeconomia no Brasil, contribuindo para regulamentação da Lei de Biodiversidade, Lei de Biossegurança, Política Nacional de Biocombustíveis (Renovabio), além de atividades de fomento e incentivos fiscais estaduais e federais.

Assumi em 2019 a liderança do Sindicato Nacional da Indústria de Matérias-Primas para Fertilizantes (Sinprifert), onde trabalha na repre-

“ O setor de fertilizantes do nosso país é pujante e parceira do Agro”.

sentação das indústrias químicas e de mineração junto a representantes do Agro do Brasil inteiro. Possui MBA pela Fundação Getúlio Vargas e mestrado em Relações Internacionais e em Liderança Global, respectivamente pela Fletcher School of Law and Diplomacy e pelo World Economic Forum, onde foi o primeiro brasileiro na história a ingressar como um Global Leadership Fellow.

E agora? Agora está à frente de uma missão árdua e que deve demorar a dar resultado. Mudar um ambiente de quase quarenta anos que favoreceu e subsidiou a importação em detrimento da produção

nacional de fertilizantes, mesmo o Brasil tendo minerais e um parque industrial instalado. O economista e negociador internacional está confiante. “Temos que acreditar que podemos seguir neste caminho”, pregou. A Revista Agrorevenda acompanhou a entrevista dele ao Carlão da Publique. Acompanhe.

AgroRevenda - Você tem um rosto bem jovem, mas acumula quase 25 anos de experiência profissional. Como é isso?

Bernardo Silva - Realmente, eu atuo no segmento da Diplomacia e das Relações Internacionais há quase 25 anos. Sou de Brasília, economista

de formação e me especializei em Relações Internacionais, Relações Institucionais e Diplomacia, tendo atuado alguns anos, por exemplo, no Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) no Distrito Federal, para o Governo brasileiro, também ampliando o acesso de setores do país a mercados globais, em outros organismos internacionais, como Fórum Econômico Mundial, em Genebra, e, há sete anos, voltei ao Brasil com a missão de criar uma estrutura de associação mais moderna. Fui convidado a assumir uma associação de bioeconomia e bioinovação e, nos últimos três anos, tenho contribuído bastante para revitalizar e modernizar o SinpriFert, para atender neste novo momento do setor, de consolidação, e agora, de reversão deste quadro de dependência externa.

AgroRevenda - Quais as principais diferenças entre os agrotóxicos usados nas fazendas do planeta há 50 anos e hoje em dia?

Bernardo Silva - De acordo com estudo de Ray Nishimoto (2019), os defensivos agrícolas lançados antes de 1969 usavam uma dose média de 1.200 gramas de ingrediente ativo por hectare e os defensivos lançados a partir do ano 2000 utilizam 12 vezes menos, ou seja, cerca de 100 gramas de ingrediente ativo por hectare. Além disso, são produtos que agem de forma mais específica para controlar pragas, doenças e plantas daninhas. O perfil toxicológico e ecotoxicológico das novas moléculas é mais seguro. Para os consumidores e para a conservação do meio ambiente e da biodiversidade. A Química e a Ciência avançaram muito, contribuindo para a melhoria da saúde, longevidade e qualidade de vida das pessoas.

“ Nossa missão é atrair investimentos apenas para reduzir a dependência e adequá-la aos índices do mercado global”.

AgroRevenda - O que é o SinpriFert? Que empresas integram, quais os pilares da entidade?

Bernardo Silva - O sindicato reúne, basicamente, os produtores nacionais de fertilizantes, são empresas de minerais, indústrias químicas que transformam as nossas riquezas minerais em fertilizantes. E é importante destacar como funciona a cadeia de fertilizantes. O SinpriFert representa um dos elos desta cadeia, que tem os misturadores, os importadores e os distribuidores. O sindicato cuida deste elo que chamamos 'da mina ao campo', são indústrias robustas, grandes multinacionais que enxergaram no nosso país uma oportunidade para investir e ajudar o agronegócio brasileiro. O SinpriFert tem, hoje, entre os associados, quase 95% da produção nacional de fertilizantes, o conhecido N-P-K. Todos esses elos do Nitrogênio, Fosfato e Potássio estão ali representados em nosso sindicato.

AgroRevenda - Essa dependência do Brasil tão grande de fornecedores externos de materiais para produzir fertilizantes é normal? É assim no resto do mundo?

Bernardo Silva - O caminho que a gente percorreu para chegar a essa situação crítica de dependência ex-

terna foi percorrido nos últimos 25 anos. Com a criação de um ambiente que favorece e subsidia a importação em detrimento da produção nacional, mesmo o Brasil tendo minerais e um parque industrial instalado. E também é importante destacar que não é o objetivo da indústria nacional substituir a importação, mas termos um patamar condizente com a importância que o nosso Agronegócio tem, além da nossa capacidade de fornecer nutrientes. Hoje, nossa dependência média chega a 90%. No Potássio é de 97% e nos nitrogenados beira os 93%. Esses patamares estão muito acima dos países que concorrem com nosso Agro. Os Estados Unidos têm uma dependência de 24%, a União Europeia 55% e a Índia 38%. O Brasil não deveria se exportar tanto, principalmente quando esse insumo é responsável por praticamente metade da produtividade do nosso Agro, que é o motor econômico do país. E não privilegiar exclusivamente a produção nacional.

AgroRevenda - Até o Canadá, que é um grande fornecedor do segmento, precisa importar matéria-prima, não?

Bernardo Silva - Exato. Eles são os maiores fornecedores de Potássio, mas, se você pegar o Nitrogênio e Fósforo, o Canadá tem 16% de de-

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

masmeX

bionat
SOLUÇÕES BIOLÓGICAS

O resultado vem naturalmente

- BIOFUNGICIDA
- BIOINSETICIDA
- BIONEMÁTICAS
- INOCULANTES

FLOEMA
SOLUÇÕES DE LOGÍSTICA

Transportando saúde para as plantas

- LOGÍSTICA ESPECIALIZADA DO AGRO

kimberlit
SOLUÇÕES AGRÍCOLAS

Uma empresa de inovação tecnológica

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

Loyder
SOLUÇÕES

A evolução do conceito de fertilização inteligente

- FERTILIZANTES NPK'S



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



ESSERE
GROUP
PROPÓSITO NA ESSÊNCIA

pendência externa e precisa comprar os outros ingredientes que ele não produz.

AgroRevenda - Foi aprovada uma nova lei, que procurava atenuar o problema, mas parece que pode aprofundar, na visão do Sindicato. Como é isso?

Bernardo Silva - O Congresso Nacional derrubou os vetos presidenciais à redução do Adicional de Frete para a Renovação da Marinha Mercante (AFRMM). De forma geral, não foi uma questão específica para os fertilizantes, mas, quando olhamos o impacto que tem para o nosso segmento, enxergamos um retrocesso que só agrava nossa posição. Pois só busca diminuir os impostos no curto prazo e subsidiar a importação. E não há o mesmo olhar para a indústria nacional. As medidas precisam diminuir os dois lados ao mesmo tempo, para podermos competir com os importados, que hoje têm diversas isenções. Já usamos esse remédio no passado e chegamos aonde chegamos. Precisamos de um olhar estratégico para não cairmos em novas armadilhas. Quando se baixa o imposto apenas para a importação, complica a situação da indústria nacional.

AgroRevenda - Apenas baixar o imposto do produto importado agora só atrapalha a produção nacional?

Bernardo Silva - Sim. Não queremos incentivos ou proteção para a indústria nacional. Apenas que seja criado um campo de jogo para competição em condições de igualdade. Tirar as amarras que impedem hoje as empresas brasileiras de disputar mercado em pé de igualdade.

AgroRevenda - Como diz o Paulo Skaf (Ex-presidente da Federação das

Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP), não é privilégio, é só não querer competir com um atleta enquanto a gente está com uma bola de ferro nas pernas?

Bernardo Silva - É exatamente a imagem que costumo usar nas apresentações. A percepção é que a indústria de fertilizantes do nosso país não é competitiva. Não, nós temos recursos e estrutura, mas o arcabouço regulatório e institucional nos colocou uma bola de ferro no pé e não temos como concorrer com os produtores internacionais.

AgroRevenda - Quais são os outros pilares que o segmento persegue, principalmente em um cenário de pandemia e guerra?

Bernardo Silva - É ter um olhar estratégico, de longo prazo de fato. Tirar as amarras estruturais

que restringem hoje nosso setor e o próprio país. Criar um regime tributário menos oneroso, mais eficiente e dinâmico. Reduzir o custo da energia elétrica, que é um insumo intensivo para a gente. Diminuir o custo de matérias-primas, como o gás natural, que temos em abundância, mas hoje gira em torno de 13 dólares o milhão de BTU, e o necessário é um terço disso para viabilizar uma indústria de nitrogenados. Mais transportes, distribuição, logística de fornecimento, gasodutos. E ainda ter um arcabouço mais eficiente, eficaz, o licenciamento ambiental. Levamos anos para conseguir uma autorização ambiental para operarmos. Isso custa para as empresas e para o próprio Brasil. Enfim, estes são os principais desafios: tributário, logístico, do gás natural e da energia elétrica. Corrigindo essas distorções

AGRO BRASIL E FERTILIZANTES

- # 4º maior produtor mundial de grãos
- # Mais de 95% do potássio e nitrogênio do Brasil vêm de fora
- # 55% de fósforo
- # Indústria nacional encolheu 33% em relação a 2020
- # Importação aumentou 66%
- # Consumo de fertilizantes aumentou 450% nos últimos 20 anos

PRODUÇÃO NACIONAL

- # 22 plantas industriais de 11 produtoras de fertilizantes
- # Duas fábricas de potássio
- # Duas empresas de nitrogenados
- # O resto se concentra em fosfatos
- # Responsáveis por 11,6% do potássio, fósforo e nitrogênio usados no Agro
- # Produzem cerca de 6,4 milhões de toneladas
- # Têm capacidade para fabricar 14 milhões de toneladas
- # Rússia é responsável por mais de 20% do fornecimento

PLANO NACIONAL DE FERTILIZANTES

- # Meta de diminuir a dependência de importações de 90% para 50%
- # Vai exigir investimentos de R\$ 120 bilhões até 2050
- # Necessidade de fertilizantes deve dobrar de 40 para 80 milhões de toneladas em 30 anos

PODE CONFIAR.

MAVUNO

É PRODUTIVIDADE NO

MÁXIMO




MAIS DE **20 MIL**
CLIENTES SATISFEITOS

Mavuno é a brachiaria híbrida que maximiza todo o potencial do seu rebanho. Pastagem de alta performance que garante nutrição de qualidade e ganho de peso rápido.


MAVUNO
BRACHIARIA HÍBRIDA

- MAIOR TOLERÂNCIA A GEADA, SECA, SOMBREAMENTO E PRAGAS
- ALTA PALATABILIDADE E CAPACIDADE DE REBROTE
- PRODUTIVIDADE SUPERIOR E ELEVADO TEOR NUTRITIVO
- SISTEMA RADICULAR ROBUSTO

Fale com o seu representante ou acesse



mavuno.com.br




estruturais, viabilizaríamos grandes investimentos na área. E um último elemento: ter conhecimento geológico mais preciso do nosso país, trabalhar o mapeamento do nosso solo, para termos a real noção do que possuímos.

AgroRevenda - O que os atores desse segmento podem fazer, ou já estão fazendo, no sentido de aumentar a produtividade e convencer as autoridades?

Bernardo Silva - Em primeiro lugar, o Brasil precisa, enfim, decidir que a gente pode e quer ter uma indústria estratégica como é a de fertilizantes, pujante e parceira do Agronegócio. A gente tem que olhar a indústria nacional como parte da solução do problema de nossa dependência externa, que não foi criado pela guerra da Rússia com a Ucrânia e, sim, exacerbado pelo conflito. É um processo lento, que foi se aprofundando ao longo das últimas décadas. Ver na indústria brasileira um parceiro.

“Temos que acreditar e querer transformar as nossas riquezas minerais para servir a soberania nacional e à sustentabilidade, lucratividade e produtividade do agro brasileiro”.

A gente, por exemplo, tem investido nos últimos anos na revitalização desse parque industrial. Foram cinco bilhões de dólares no país, com longo prazo de maturação. Temos que cuidar desses investimentos e que esses projetos nacionais se viabili-

zem no longo prazo. Depois, com esses investimentos, vemos a possibilidade de expandir a produção. Por exemplo, com o pacto que fizemos no Confaz (Conselho Nacional de Política Fazendária), com os estados, estamos preparados para aumentar nossa produção em 35% até o fim de 2024. Isso no curtíssimo prazo. Algo em torno de 20 bilhões de reais serão necessários para que esse aumento de produção se concretize. A indústria faz a parte dela, aponta os erros, conversa com o Governo Federal, orienta como consertar os problemas. E o Plano Nacional de Fertilizantes é uma medida que precisa ser aplaudida por todos porque traz o olhar de longo prazo, uma política de Estado, que vai alterar a posição do Brasil sobre a oferta de fertilizantes e a nossa capacidade de tomar decisões, optar, sem depender da boa vontade de outros países. Temos capacidade para isso, estamos investindo nesse sentido. Temos condições de sermos parceiro para resolver os problemas atuais e futuros. Temos que acreditar que podemos seguir neste caminho. 





Mona Lisa - Leonardo da Vinci

"Propósito, reconhecimento e recompensa são os pilares da motivação"
Leonora Santos

AgROSS
25
ANOS

de Motivação



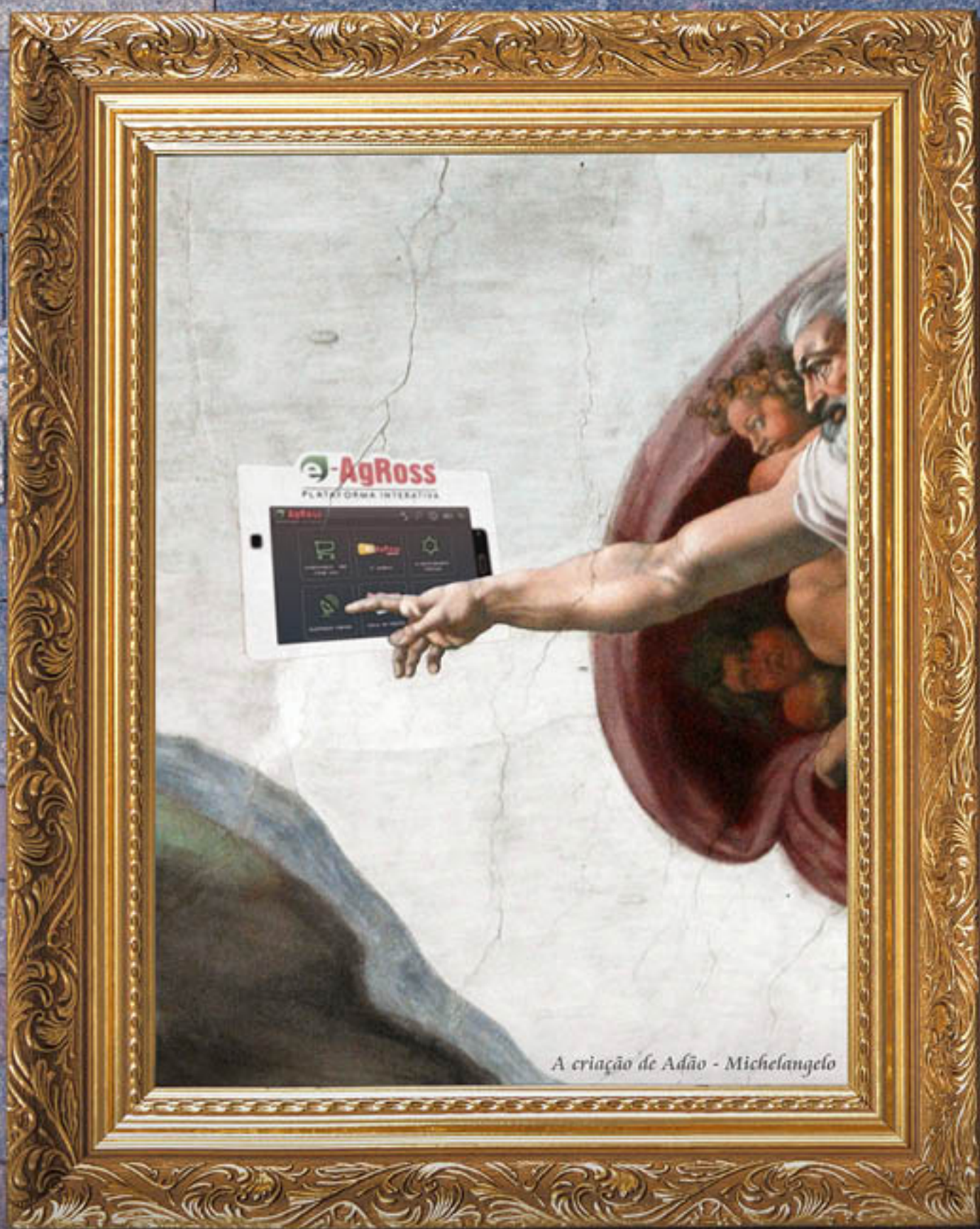
Fidelidade - Britton Rivière

"Nunca se esqueça de quem estava lá por você e ficou do seu lado quando ninguém mais ficou. Lealdade é tudo."
Renée Odiug

AgROSS

25
ANOS

de Lealdade



A criação de Adão - Michelangelo

"As tecnologias de informação e de negócios estão se tornando inevitavelmente uma coisa só. Não creio que alguém possa falar sobre um sem falar sobre o outro."

Bill Gates

AgRoss
25
ANOS

Distribuindo Informação



A Pátria - Pedro Bruno

*"A maior lição de vida que podemos deixar
para as gerações futuras é a ética e a moral."
André Lucas*

AgROSS
25
ANOS

de Ética e Moral



Charlie Chaplin - Paolo Valentin

"Criatividade é a inteligência se divertindo."
Albert Einstein

AgRoss

25
ANOS

de Criatividade



Santa Claus - William Hoffbrook

Muitas vezes, o que alegra não é o presente,
mas o tempo e carinho que a pessoa dedicou
para escolher algo que faria o outro feliz.
Denise Campos

AgROSS
25
ANOS

Distribuindo Felicidade



Mount Long Island Farmer Husking Corn - William Sidney

*"Acreditar no futuro é não
abrir mão da tecnologia"*
Rafael Menezes de Oliveira

AgRoss
25
ANOS

Distribuindo Tecnologia



*"Não encontre clientes para o seu produto,
encontre produtos para os seus clientes."
Seth Godin*

AgROSS
25
ANOS

Distribuindo Soluções



*"O saber é onde adquirimos
conhecimento através da informação"*
Maria Clara Fraga Lopes

AgRoss
25
ANOS

Criando o Futuro



Thomas Edison - Abraham Archibald Anderson

*"A criatividade é pensar coisas novas.
A inovação é fazer coisas novas."
Theodore Levit*

AgRoss

25
ANOS

de Inovação



Un Circo En Provincia - Frederick Arthur Bridgman

*"Diversão não é só um prazer, mas sim,
um sentimento de compartilhar momentos
felizes com pessoas alegres e agradáveis."
Veyder Pimentel*

AgRoss
25
ANOS

Distribuindo Emoção

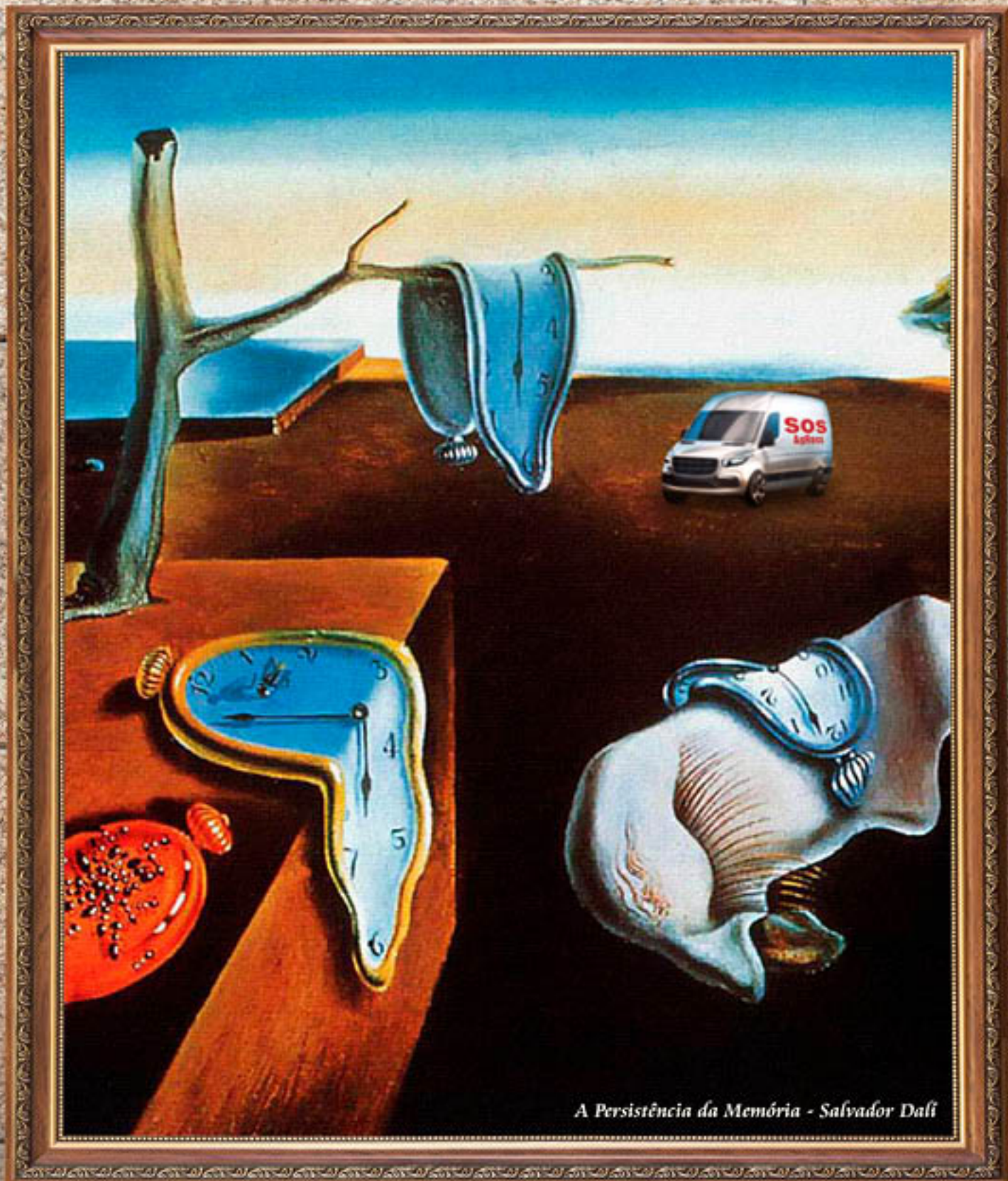


Anchieta, o Apóstolo de São Paulo - Maurício Takigutshi

"Transmitir conhecimento não é apenas falar o que sabe, mas inspirar novas atitudes."
Juliano Kimura

AgRoss
25
ANOS

Transmitindo Conhecimento



A Persistência da Memória - Salvador Dalí

"O tempo é o recurso mais precioso da vida."
Annie Darling

AgRoss
25
ANOS

Distribuindo Tempo



*“Não me importo com a maioria,
meu público-alvo, é você!”
Cirilo Freire*

AgROSS
25
ANOS

de Foco em Revendas



"Logística é tudo e está em tudo, e ela é fundamental para nossa sobrevivência."
Bia Rodrigues Carvalho

AgROSS
25
ANOS

Reinventando a Logística



O invencível - Igor Shulman

*"Relacionamento é como uma bicicleta de dois lugares,
se os dois não pedalarem um vai acabar se cansando."*
Maria Carrari

AgROSS
25
ANOS

de Cumplicidade



"Futebol não é só um esporte, é a forma
de unir clientes e construir amizades
mais fortes do que tudo."
Marianna Moreno

AgROSS
25
ANOS

Cultivando Amigos



Fuerza y Elegancia - Joaquín Sorolla

*"Ir à luta com toda determinação que há,
abraçar seus objetivos com o melhor do seu
coração para sempre vencer com elegância."*
Julio Aukay

AgRoss
25
ANOS

Lutando com Elegância



AGROSS

DISTRIBUIDOR ATACADISTA
INSUMOS AGRÍCOLAS
EXCLUSIVO REVENDAS

CARAZINHO: 0800 595 4533

CAMPINAS: 0800 055 4533

LINS: 0800 770 4533

POUZO ALEGRE: 0800 0554533

SETE LAGOS: 0800 703 4533

CARACICA: 0800 725 4533

PETROLINA: 0800 024 9990

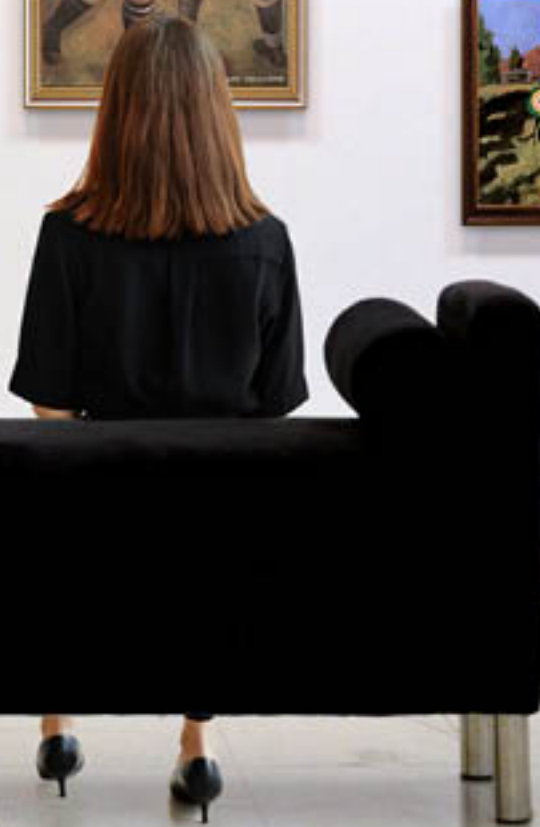
RECIFE: 0800 281 7655

WWW.AGROSS.COM.BR

AgRoss

25
ANOS

Há 25 Anos Compartilhando Sonhos



*“Eu sonho minha pintura e
então eu pinto o meu sonho”*

Vincent van Gogh

capa

10º Festão AgRoss, 25 anos de Fidelidade e Ética

Empresa comemora Jubileu de Prata ao lado de celebridades e centenas de amigos, parceiros e colaboradores

Texto: Redação AgroRevenda

Fotos: Guilherme Tavares



OS DA
ROSS
A VIDA!!!

Cariacica

Carazinho

Petrolina

Recife





Com a AgRoss Atacado de Insumos Agropecuários é assim. Tudo é superlativo. Emoção. Gestão. Paixão. Festão. Que moveu 25 anos de trabalho, ergueu oito Centros de Distribuição, marcou presença em 14 estados brasileiros e levou o que há de melhor em soluções de agroquímicos para pequenas e médias revendas,

proporcionando acesso tecnológico e agricultura sustentável a esses sistemas. Modelo pioneiro, que atraiu mais de três mil revendas agropecuárias. Sonho vivido inicialmente pelos pioneiros Luiz Rossi Neto e Renovaldo Montagnana, o 'Vado'. E mobilizou milhares de clientes, parceiros e colaboradores. Que se juntam a cada dois

anos para festejar. Cantar. Comemorar. Ganhar prêmios. Dançar. Confraternizar. Conhecer ídolos do esporte e da música. No Festão AgRoss, que chegou à 10ª edição no fim de junho passado, em Jaguariúna (SP).

Para comemorar anos e anos de Fidelidade e Ética, a empresa reuniu



Michel Teló embalsou e emocionou o público no Festão



A simpatia de Michel Teló.

mais de 1.500 pessoas em uma viagem inesquecível ao Oriente Médio, uma *avant première* da Copa do Mundo do Qatar, que vai ser realizada em novembro deste ano. Festa especial para comemorar o Jubileu de Prata de uma das empresas distribuidoras de insumos agropecuários mais tradicionais do Brasil.

Teve fila na entrada da casa de shows Red Eventos. Mas coisa rápida. Os participantes recebiam os adereços característicos do Oriente Médio, passavam por um corredor de árabes e chegavam ao salão principal, onde dançarinas de dança do ventre se apresentavam sobre mesas. A festa começou com a exibição de um vídeo sobre a Agrocere

Sementes e a variedade de semente de milho AG8701 Pro4. Na sequência, um vídeo com momentos históricos da empresa, incluindo a inauguração em 13 de agosto de 1997, lançamento da TV AgGloss, da Plataforma Interativa, do Troque e Garipe, entre outros. E rápidos pronunciamentos de parceiros do Festão: FMC, UPL, Atta Kill, Basf e Corteva.

O craque do basquete brasileiro Oscar Shimit marcou presença e falou sobre a histórica vitória da seleção brasileira de basquete masculino sobre os Estados Unidos, na final do Pan Americano de 1987, a única derrota do time americano dentro de casa e que resultou no

ingresso de jogadores profissionais da NBA para disputa dos Jogos Olímpicos dali em diante.

Depois, só emoção e música. Luiz e Vado lembrando 25 anos de trabalho ao som de 'My Way', sucesso de



AgRoas: um caminho de apoio total às pequenas revendas de insumos agropecuários do Brasil.



Luiz Rossi e Vado: parceria de 25 anos com Ética e Fidelidade.

Frank Sinatra, na versão cantada por Chitãozinho & Xororô. E 'Força Estranha', de Roberto Carlos. A entrada do capitão Cafu, com uma réplica do troféu da Copa do Mundo conquistada pelo Brasil em 2002, na Coreia do Sul e no Japão. Uma mensagem do nar-



Cafu entra no Fealão AgRoas: craque participou de três finais consecutivas de Copa do Mundo de Futebol.



“ Os produtores rurais do Brasil inteiro contam com as iscas formicidas Mirex-S que são distribuídas pela AgRoss. Temos uma parceria que oferece o melhor resultado em rentabilidade, maior giro de produto e mais comercialização para a revenda”.

Guilherme Zampar,
Consultor Técnico Comercial da Atta Kill

“ É sempre um prazer estar aqui, no Festão da AgRoss. Um espetáculo. O Luiz prestigia as pessoas que trabalham e ajudam a empresa a crescer e dividir resultados. É um prazer participar e desejo voltar sempre, por muitos anos”.

Ademir da Guia,
O 'Divino': 153 gols pelo Palmeiras, em 903 partidas.
O jogador que mais atuou pelo clube em 107 anos.



Ademir da Guia em entrevista ao programa Fala Carão.

rador esportivo Silvio Luis. E a brincadeira de basquete entre todos os ídolos, vencida pelo Edilson "Capetinha", que brilhou no Palmeiras, Corinthians e seleção brasileira.

No total, foram quase dez horas de comemoração. Na presença de craques da seleção brasileira de futebol. Ademir da Guia, Cafu, Luizão, César "Maluco",

Edilson "Capetinha", Zenon, Edu e Dario. E o jornalista Mauro Beting. O festão ainda reservou momentos especiais para a Cultura, com várias apresentações de dança árabe do Grupo Talita Vital de Dança do Ventre, um almoço com pratos da cozinha árabe e um grande show de Michel Teló. O público ainda participou do sorteio de uma moto Honda 160, uma

smart tv 65 polegadas e um Fiat Mobi novo. Promoção tradicional do Festão, resultado de uma promoção comercial que começa com mais de dois meses de antecedência. Para participar, bastava fazer compras de primeiro de abril a 17 de junho. A cada R\$10 mil em compras acumulativas, a pessoa ganhava um carnê participativo e passava a concorrer aos prêmios.



Cooperativa dos Cafeicultores da Mogiana Mineira Ltda, de São Sebastião do Paraíso (MG), da Unidade de Pouso Alegre (MG), levou a moto.



F Pezzato Agrícola Ltda, de Pilar do Sul (SP), da Unidade Campinas, levou o carro 0 km.

Outra importante parceira da AgRoss marcou presença na comemoração. A Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (APAE), a maior ação social organizada do mundo, atende por volta de 70 mil pessoas no Brasil inteiro. "O que fazemos é levar, antes de tudo, dignidade a essas pessoas. E

sempre contamos com o apoio amigo e prestativo do pessoal da AgRoss. Nós, da APAE de Campinas, não podíamos deixar de estar aqui, comemorando junto nesta data tão especial", afirmou Eliane Trevisan, Diretora Pedagógica da APAE de Campinas. "Estou muito feliz com a presença de



Mina do Vale Agropecuária Eireli, de Jacupiranga (SP), da Unidade Campinas, levou o prêmio Smart TV.

VENCEDORES DOS PRÊMIOS

1º sorteio - TV


Cliente: Mina Do Vale Agropecuária Eireli Jacupiranga (SP)
Unidade que atende: Campinas (SP)

2º sorteio - Moto

Cliente: Cooperativa Dos Cafeicultores da Mogiana Mineira Ltda São Sebastião do Paraíso (MG)
Unidade: Pouso Alegre (MG)

3º sorteio - Carro

Cliente: F Pezzato Agrícola Ltda Pilar Do Sul (SP)
Unidade: Campinas (SP)

todos na comemoração dessa história tão rica da nossa empresa. E vamos continuar com muitos anos pela frente, sempre com fidelidade e ética", falou emocionado Luiz Rossi. "A tarefa da AgRoss sempre foi e permanecerá sendo a de distribuir sonhos", emendou Vado Montagnani. 



“ É uma parceira sólida, que leva produtividade crescente à lavoura brasileira. Assim, trabalhamos para proteger as lavouras, nutrir as plantas e maximizar o potencial genético das variedades utilizadas nos campos cultivados em todo o país”.

Paulo Drumond,
Consultor Técnico Comercial da UPL

AGROSS BRASIL

- # Campinas (SP)
- # Lins (SP)
- # Recife (PE)
- # Petrolina (PE)
- # Cariacica (ES)
- # Pouso Alegre (MG)
- # Sete Lagoas (MG)
- # Carazinho (RS)

- # ADAMA
- # Sementes Agrocereis
- # Albaugh
- # Atta-Kill
- # Basf

PORTFÓLIO DE PRODUTOS AGROSS

- # Bayer
- # CCAB
- # Corteva Agriscience
- # FMC
- # Gowan
- # Jacto
- # Nortox
- # Ourofino Agrociência
- # Oxiquímica Agrociência
- # Seminis
- # SipcamNichino Brasil
- # Sakata
- # Sumitomo Chemical Latin America
- # UPL



Thais Azevedo e Luiza Cesaré comandaram a apresentação do Festival.



Vedro: "A tarefa de AgROSS é distribuir sonhos".



Oscar abriu o desfile dos ídolos do esporte brasileiro no Festival.



Luiz Rossi: "Vamos continuar muitos anos pela frente, sempre com fidelidade e ética".



Vedro e Luiz abraçando Zenon, Dedé Maravilha, Cafu, Luizão, Meuro Beting, Edu, Oscar, Edison, Cesar Maluco e Ademir.



“ Nossa parceria vai prosseguir, batendo recordes ano após ano. Vamos trabalhar para que o futuro do Agro sempre agregue valor para todos”.

Rafael Chignolli,
Representante Técnico de Vendas da Basf

Somos uma empresa jovem e queremos enriquecer a vida do agricultor. Somos o coração da natureza e seguimos ao lado da AgRoss nesta jornada.

”

Rafael Pons,
Gerente de Marketing de Campo da Corteva





PARCERIA COM APAE

- ≠ Duas mil unidades no Brasil
- ≠ 305 unidades apenas no Estado de São Paulo
- ≠ 70 mil pessoas beneficiadas

“ Queremos agradecer a parceria da AgRoss, que ajuda a gente a dar mais dignidade às pessoas com deficiência. Contamos sempre com a Distribuidora, estamos de mãos dadas.

Eliane Trevisan,
Diretora Pedagógica da APAE de Campinas

Um show de Festão com dança do ventre!



Festão com show das odelicias.



“

A AgRoss e a Agrocerec vêm de um bom histórico de excelente parceria, muita confiança e transparência. Buscamos juntos o crescimento e temos bastante a oferecer. São grandes inovações chegando e o nosso futuro certamente será muito próspero, com uma parceira que leva todas as tecnologias para os agricultores encararem os desafios que eles têm a enfrentar, nos próximos anos e nas próximas décadas. É uma parceria que tem muito a oferecer ao Agro Nacional”.

Antônio Barbieri Neto,
Sementes Agrocerec

A parceria AgRoss e FMC vem de longa data. Estamos juntos há 25 anos, desde o início da empresa. Temos muito orgulho desta união, pois crescemos juntos, principalmente no mercado de HortiFruti. A AgRoss nos ajudou muito neste sentido.

”

Luís Grandeza,
Gerente de Cultivo da FMC



capa



Red Eventos, local do Festival AgROSS
25 Anos, lotada com amigos, parceiros,
clientes e celebridades.



AgROSS



• Uma tela de pioneirismo pintada por várias mãos! •

25 ANOS *de Fidelidade e Ética*

 **ourofino**
agrociência

sementes
agroceres

Gowan



FMC


NORTOX



CHARMON DESTYL



SAKATA

 **NETAFIM**TM

 **Albaugh**[®]
Your Alternative

 
SipcamNichino
BRASIL

 **OXIQUÍMICA**[®]
Agrociência

• *Deixando sua assinatura na galeria do agronegócio!* •

A MELHOR SEMENTE DE MILHO VERDE DO MERCADO.



EMBALAGEM LEGALIZADA
1kg
SEM FRAZIONAMENTO

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS:

Ciclo: Semiprecoce
Sistema radicular: Excelente
Porte da planta: Alto
Qualidade de colmo: Boa
Inserção da espiga: Alta
Empalhamento: Excelente
Stay green: Bom
Tipo de grão: Dentado Amarelo
Finalidade de uso: Milho verde e silagem de planta inteira

SEMENTE IMPRÓPRIA PARA ALIMENTAÇÃO

TRATADO COM THIRAM
Dissulfeto tetrametil-turam
DOSE:
1,5 g por kg de semente.
ANTIDOTO:
Evazizamento estomacal com carvão ativado. Para a irritação cutâneo-mucosa, tratamento sintomático. No caso de risco de colapso, oxigenoterapia e vaso-constritores por via parenteral.



0800-0554533
www.agross.com.br
sementes@agross.com.br

SEMENTE DE MILHO VERDE AG 1051

PRINCIPAIS VANTAGENS: Flexibilidade de plantio em todas as regiões do Brasil. Alto potencial de produção de matéria seca e de proteína para a silagem. Flexibilidade quanto ao seu uso: silagem, pamonha ou milho-verde.

BENEFÍCIOS AO AGRICULTOR: Excelente janela de corte, permitindo maior tempo para operação de ensilagem. Perfeito para os mercados de milho-verde e pamonha, com excelente rendimento. Maior tempo de durabilidade de milho verde para bandeja.

**A qualidade que você conhece,
com a marca que você confia!**

AgROSS
TROQUE
&
GANHE



SÉRIE DIAMANTE

R\$ 1,00 → **12 pontos** (Acumulativos)

Ligue agora e faça seu pedido:

CAMPINAS/SP
0800 055 4533

LINS/SP
0800 770 4533

CARAZINHO/RS
0800 595 4533

POUSO ALEGRE/MG
0800 035 4533

SETE LAGOAS/MG
0800 703 4533

CARIACICA/ES
0800 725 4533

RECIFE/PE
0800 281 7655

PETROLINA/PE
0800 024 9990



@agrossdistribuidora



@tvagross



linkedin.com/company/agross



agross.com.br

A aposta é Biológico Consistente!

E crescem os sistemas que integram o uso de soluções químicas e da natureza



São números de enlouquecer qualquer um. Lá fora, pesquisas apontam que o mercado de insumos biológicos pode valer US\$ 18,5 bilhões até 2026. Confirmada a projeção da Research and Markets, o setor terá uma disparada de 74% em apenas quatro anos sobre os atuais US\$ 10,6 bilhões. Um crescimento anual de 11,9% nos próximos cinco anos. Movido por uma corrida de consumidores, reguladores e até mesmo agricultores pressionando por métodos de produção de alimentos mais sustentáveis. Agricultura orgânica, fatores bióticos e abióticos que afetam o crescimento das plantas, regulamentos governamentais favoráveis e riscos ambientais e de saúde associados ao uso de insumos químicos são os principais impulsionadores do crescimento no mercado de insumos biológicos. Os agentes de controle biológico de pragas, que já são o maior segmento de mercado, devem continuar na liderança. Com os bionematicidas liderando o avanço mais rápido dentro dos biológicos neste período.

O Agro Brasil segue a mesma toada. Os dados de uma pesquisa conduzida pela Consultoria Bink Projetos Estratégicos com a CropLife Brasil indicam que até 2030 o mercado brasileiro de biológicos pode quase triplicar de tamanho, atingindo R\$ 3,69 bilhões em vendas. E que soja, cana e milho, que representam 75% dos negócios em biológicos, devem seguir liderando a demanda por essas tecnologias. Números atestados mês a mês pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Só nos primeiros cinco meses de 2022, foram aprovados os registros de 52 defensivos agrícolas formulados, ou seja, os efetivamente disponíveis para uso pelos agricultores. Desses, 20 são de controle biológico, sendo 13 para uso na agricultura orgânica.

É um retrato ainda mais empolgante por apontar na direção de uma ação integrada. Mesmo com a revolução dos biológicos, os agroquímicos vão continuar retendo uma fatia maior do mercado e ter uma

demanda maior nos próximos cinco anos, embora em um ritmo de crescimento mais lento do que os biológicos. O mercado global dos defensivos agrícolas químicos vale US\$ 61,3 bilhões (dados de 2021) e deve chegar aos US\$ 73,5 bilhões até 2026. Elevação de 3,7% ao ano até 2027, com herbicidas na ponta.

A Biotecnologia vem se tornando cada vez mais indispensável em nossas vidas. O crescimento de empresas na área e a forte formação de profissionais, que saem de sessenta cursos de graduação, prometem transformar a demanda de um mundo mais sustentável, contando com ofertas tecnológicas personalizadas. Espaço e variedade não faltam. A imensa biodiversidade nacional está sustentada em diferentes biomas, que passam por Floresta Amazônica, Pantanal, Cerrado, Caatinga, Pampas, Mata Atlântica e a Costa Marinha. Toda essa biodiversidade pode ser fonte para a descoberta de novos medicamentos, tratamentos, produtos mais sustentáveis ou serviços com maior eficiência. Neste sentido, desde 2003, a biotecnologia é considerada por abordagem estratégica uma área prioritária no Brasil. Em 2007, instituiu-se a Política de Desenvolvimento da Biotecnologia. No ano passado, foi instituída a iniciativa Brasil-Biotec, com foco no desenvolvimento de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PDI), promoção da ciência, inovação e do desenvolvimento econômico e social.

O Brasil possui grandes empresas nacionais que atuam em Biotecnologia, nas áreas de cosméticos, biofarmacêuticas, sucoenergéticos, biorenováveis e, é claro, produtos agropecuários, que já ocupam a segunda


colocação no Mapa. São quase duzentas startups (Profissão Biotec) estimuladas por incubadoras de empresas, parques tecnológicos e hubs de inovação. No total, quase 600 empresas, sendo 120 ligadas ao Agro. Sem falar nos Institutos de Pesquisa públicos. No Agro, o panorama real é de duas vertentes. Empresas pequenas, aceleradas, que erguem pesquisas e ofertam soluções a serem absorvidas diretamente pelos produtores ou são encampadas pelo FDI de grandes corporações. E os gigantes do segmento, que tem como objetivo central responder rapidamente aos desafios dos lavradores e pecuaristas de maneira inovadora e, ao mesmo tempo, levar mais opções de manejo, que possam ser utilizadas dentro do sistema produtivo já existente.

Um grande exemplo desse perfil marca a atuação da Corteva Agriscience, o gigante global especializado em proteção de cultivos, sementes, tratamento de sementes e agricultura digital. A empresa vem reforçando sua presença na área com oferta de soluções para nutrição e controle biológico para cana-de-açúcar, soja, milho e outras especialidades. Lançou os solubilizadores de fósforo Omsugo P (para soja e milho) e Omsugo Eco (para cana-de-açúcar), marcas exclusivas para distribuição da empresa, que vêm de soluções desenvolvidas pela Simbiose Agro, a maior produtora de tecnologias microbiológicas do Brasil, e a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), depois de dezoito anos de pesquisa, com cepas exclusivas.

Omsugo P é um inoculante solubilizador de fósforo à base de Bacillus, capaz de disponibilizar mais fósforo, potencializando o desenvolvimento das lavouras pela nutrição mais eficiente e por fortalecer as raízes. O Omsugo Eco é o primeiro solubilizador de fósforo para cana-de-açúcar, que aumenta a disponibilidade do mineral que fica retido no solo e matéria

orgânica. Além disso, maximiza a eficiência nutricional das plantas através de um melhor aproveitamento da adubação fosfatada, contribuindo com ganhos na produtividade e longevidade do canavial e na otimização dos investimentos passados e futuros na lavoura.

Para a sustentabilidade e proteção do canavial, o agricultor conta, também, com o Inlayon Eco, nematicida microbiológico que ajuda a maximizar o potencial produtivo das plantas e proteger as raízes. Com uma cepa exclusiva, descoberta em solo brasileiro, é originalmente eficaz no controle dos principais nematoides, proporcionando o melhor estabelecimento da cana-de-açúcar.

O mercado de biológicos cresce e a Corteva não quer perder tempo. Recentemente, a empresa ainda anunciou um acordo de distribuição exclusiva da bactéria endofítica da Symborg sob as marcas BlueN ou UltrishaN, um produto que capta nitrogênio do ar e o torna disponível para as plantas. E atualmente aguarda aprovação dos órgãos regulatórios do Brasil. Esta solução de manejo pode ajudar a maximizar o potencial de rendimento para uma ampla variedade de culturas, como soja, milho, cana-de-açúcar, frutas, vegetais, entre outras. "Temos um portfólio que permite o uso equilibrado com os produtos de proteção de cultivos já existentes, com desempenho comprovado. Nossa proposta é oferecer ao agricultor mais uma opção para as atividades de manejo no campo, de forma que ele possa equilibrar o uso de soluções químicas e biológicas", explica Cristiane Delic, Líder de Biológicos e Aroz da Corteva Agriscience para o Brasil e Paraguai. 

INICIATIVA BRASIL BIOTEC – MINISTÉRIO DA CIÊNCIA

- # Quatro áreas prioritárias
- # Saúde Humana | Agropecuária | Industrial | Ambiental e Marinha
- # Oito sub-áreas: Saúde-humana e bem-estar; Agricultura; Insumos; Biotecnologia e saúde animal; Biotecnologia de alimentos; Biotecnologia industrial e Bioprocessos; Meio ambiente, e outras áreas (consultoria, bioinformática e propriedade intelectual)

ÁREAS DE ATUAÇÃO DAS EMPRESAS

- # Saúde Humana e Bem-estar: 27,35%
- # Agricultura: 19,89%
- # Insumos: 15,81%
- # Biotecnologia e Saúde Animal: 11,55%
- # Outras áreas: 9,06%
- # Biotecnologia Industrial e Bioprocessos: 7,28%
- # Meio Ambiente: 6,22%

CIDADES QUE MAIS SEDIAM EMPRESAS DE BIOTECNOLOGIA

- # São Paulo (SP): 35,9%
- # Belo Horizonte (MG): 13%
- # Campinas (SP): 13%
- # Piracicaba (SP): 10,4%
- # Ribeirão Preto (SP): 8,3%
- # Botucatu (SP): 7,8%
- # Rio de Janeiro (RJ): 6,8%
- # Porto Alegre (RS): 4,7%

INSTITUTOS DE PESQUISA

- # Saúde humana e Bem-estar: 42,9%
- # Agricultura e Saúde Animal: 20%
- # Mistos: 11,4%
- # Meio Ambiente: 8,6%
- # Indústria e Bioprocessos: 5,7%
- # Outro: 5,7%
- # Agricultura: 5,7%

EMPRESAS DE BIOTECNOLOGIA

- # Total de 547 empresas
- # 308 empresas e 155 startups nacionais
- # 84 empresas multinacionais no Brasil
- # Concentradas em São Paulo (51,4%) e Minas Gerais (14%)

Fonte: Mapa Biotec

Cristiane Delic

"Queremos ser protagonistas no mercado mundial de biológicos"

Ela respira inovação no Agronegócio brasileiro e mundial há duas décadas. Já atuou em diversas corporações globais do setor. Persegue novidades em proteção de cultivos, sementes e produtos biológicos usando Marketing, Gerenciamento de Produtos, Alianças Estratégicas, Desenvolvimento de Negócios e Fusões e Aquisições. Na Academia, mergulhou em tudo o que trata de Administração de Empresas, Marketing, Transformação Digital, Liderança, Propaganda, Agribusiness – proteção de cultivos, sementes e biológicos. Cristiane Da Róz Delic está à frente da revolução de biológicos da Corteva Brasil e Paraguai e fala um pouco mais sobre o desafio.

A CORTEVA MERGULHOU NOS BIOLÓGICOS?

Desde a sua criação, a Corteva analisa o setor com muito carinho. Efetivamente, a partir de 2020, começamos a caminhar no sentido de fazer parcerias, procurar companhias, ir atrás de inovação nesta área. E testar diversos produtos. Atualmente, estamos em um ambiente bastante ativo, com parcerias consolidadas globalmente. Queremos ser protagonistas no mercado de biológicos no mundo. Ter como um negócio efetivo da companhia. Com crescimento sustentável ao longo dos próximos anos.

O QUE VEM PRIMEIRO? A SOLUÇÃO OU A CULTURA?

Temos duas frentes de atuação. As parcerias com empresas que têm soluções biológicas confiáveis e trazem resultados consistentes. Analisamos todos os dados e testamos com nossos times de pesquisa e agronomia. Vamos atrás da solução e conferimos como ela atende a necessidade do mercado agrícola brasileiro e Paraguai. Porém, também atuamos em descobertas, com o nosso time

de pesquisa e desenvolvimento. Global e local. Para identificarmos soluções biológicas que resolvam as dores de cabeça dos produtores.

A TECNOLOGIA OMSUGO CAI 'COMO LUVA' PARA A BOA ABSORÇÃO DE FÓSFORO NA LAVOURA BRASILEIRA, NÃO?

Sim, o produto ajuda a disponibilizar o fósforo que está presente no solo tradicionalmente. A agricultura brasileira usa muito o mineral, ano após ano, e apenas 20% dele são utilizados. O restante permanece no solo indisponível, na argila e ligado a cálcio e alumínio. O Omsugo captura esse fósforo pelas raízes da planta, que ganha vigor e se torna mais produtiva e resistente às adversidades. É uma ferramenta biológica. O banco de fósforo disponível no solo brasileiro é considerado grande. O que a Corteva fez foi trazer a solução para usar um elemento já presente em nossa natureza.

A BASE DA OUTRA SOLUÇÃO BIOLÓGICA DA CORTEVA TAMBÉM NASCEU A PARTIR DE UM ELEMENTO PRESENTE NO SOLO DO PAÍS, CERTO?

O Inlayon é um nematocida microbiológico registrado pelo alvo, inicialmente recomendado para soja, mas já estamos trabalhando para o algodão também. E o Eco, uma segunda marca, exclusivo para o mercado de cana-de-açúcar. Estamos falando de bactérias que têm a capacidade de proteger as raízes da planta do ataque de nematoides. Ela é natural do solo brasileiro, o que é muito bacana destacar. A bactéria multiplica-se e forma uma barreira natural, tomando a área menos atrativa para o ataque, o que resulta em produtividade. Um desenvolvimento exclusivo, com inúmeros testes, campos de-



monstrativos e ótimos resultados médios. Pelo menos 5,5 sacas por hectare a mais. Com pico de até 13 sacas a mais.

NO FUNDO, O QUE É PRODUTIVIDADE?

É qualidade. A Corteva se associa a parceiros e busca desenvolvimento de pesquisa de produtos de qualidade. Que leva consistência de resultados. Sem variações de safra para safra. Por isso, testamos muito e buscamos empresas que têm resultados consistentes e qualidade de formulação.

BIOLÓGICOS JÁ NO MERCADO?

Sim. Em todos os canais parceiros e pela venda direta. Totalmente disponíveis, em todo o Brasil. E com lançamento futuro previsto para o Paraguai.

E O FUTURO BIOLÓGICO DA CORTEVA?

Trabalhamos em oferta unificada. Sementes, tratamento, produtos agro químicos, biológicos e a plataforma digital. É o que oferecemos ao mercado. Queremos lançar produtos ligados à área de biocontrole, bioinseticidas totalmente inovadores no mercado. Como um fixador de nitrogênio, uma tecnologia altamente revolucionária que estamos trabalhando no registro para diversos cultivos. Uma bactéria que capta o nitrogênio do ar, um produto foliar. Vamos falar sobre isso em breve. E, ainda nesta linha de construção de portfólio de biológicos, teremos produtos para mitigar estresse, com parceria global exclusiva, tecnologia com resultados muito consistentes.



Omsugo™ P

INOCULANTE PARA
SOLUBILIZAÇÃO DE FÓSFORO

Inlayon™

NEMATICIDA
MICROBIOLÓGICO

ABRACE UM FUTURO EQUILIBRADO.

Conheça os produtos biológicos da Corteva Agriscience. Um desempenho comprovado para uma lavoura mais saudável e produtiva.

Omsugo™ P: primeiro inoculante solubilizador de fósforo do Brasil à base de duas cepas exclusivas, desenvolvidas por pesquisadores da Embrapa, capazes de disponibilizar mais fósforo, proporcionando uma nutrição mais eficiente, raízes mais fortes e lavouras mais produtivas.

E o nematicida microbiológico Inlayon™, uma solução natural formada por cepas de bactérias com eficaz controle de nematoides, podendo ser utilizado em conjunto com inoculantes e fertilizantes.

Duas novas soluções para manter uma lavoura mais produtiva hoje e amanhã.

ATENÇÃO

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

Transformação Digital

Sete modelos digitais que precisaremos adotar para o Agro Brasil seguir como o mais competitivo do mundo

“ Se quisermos otimizar o nosso negócio, devemos pensar em aumentar a produtividade, melhorar a automação, aumentar as receitas existentes através de uma melhor orquestração de dados”.



Renato Cesar Seraphim

Seraphim.renato Cesar@gmail.com

Sempre me questionei sobre os avanços da transformação digital nos negócios e, principalmente, sobre o agronegócio brasileiro. Eu não canso de afirmar que o agronegócio é o setor mais dinâmico e competitivo da economia brasileira e sempre me deparei com vários questionamentos sobre o que é e como as empresas podem fazer uso das tecnologias digitais para continuarem a ter a vanguarda do mercado. Como formatadores do mercado, precisamos estar à frente dessas tecnologias. Pense nas empresas que transformaram a forma como consumimos produtos ou serviços e o que essas empresas, como Nubank, Netflix, Uber, Airbnb, Google, Tesla, Spotify e tantas outras,

têm em comum e podem nos ensinar sobre o tema. A melhor maneira de entender sobre a transformação digital veio de um insight da Gartner's: The 9 Essential Activities for successful innovation, onde eles fazem um questionamento: O que queremos com essa transformação digital?

Nessa questão, temos duas únicas respostas. Ou queremos 'transformar' ou queremos 'otimizar' o nosso negócio. As duas respostas são chaves para sabermos as ações que temos que tomar. Por exemplo. Se queremos transformar o negócio, devemos pensar em novos modelos de negócios. Como marketplaces digitais, que vão de encontro ao

consumidor, adquirir startups com modelos disruptivos, pensar em novos produtos digitais, conectar serviços ou mensurar melhor as vendas como modelos de assinatura, colaboração coletiva, comunidades, ecossistema etc. Ser pragmático ajuda, e muito, em como alavancarmos o nosso setor para a transformação digital. E evitará desperdício de recursos e de tempo. A transformação digital é o principal instrumento hoje para fazer qualquer empresa ser competitiva no mercado.

Alguns fatos, segundo a STARTSE (www.startse.com), plataforma de conhecimentos em inovação:

- Enquanto 68% das empresas viram

a receita cair em meio a Covid-19, 90% mantiveram ou ampliaram o orçamento para a transformação digital.

- As empresas que haviam adotado a transformação digital com mais entusiasmo tiveram um desempenho melhor durante a pandemia.

- Menos de 30% das empresas possuem capacidades digitais essenciais para a transformação digital como processos automatizados ou ecossistemas digitais integrados.

- Menos de um terço das empresas estão digitalmente preparados para o mercado.

- 67% da jornada do comprador agora é feita digitalmente e 86% dos compradores pagarão mais para terem uma melhor experiência. Por isso oferecer experiências únicas e integradas (online e offline) será a chave do sucesso daqui em diante.

O processo de transformação digital precisa ser acompanhado de uma mudança estrutural na cultura das equipes e da liderança. É preciso entender os processos, a rotina das equipes, os produtos e a experiência do cliente. Segundo a mesma STARTSE, um processo digital está sustentado em três pilares:

- **Novas tecnologias:** as tecnologias agora são convergentes (uma impulsiona o avanço da outra), exponenciais e cada vez mais baratas e melhores.

- **Nova Economia:** a nova economia é amparada por uma competição transversal (empresas de um determinado segmento tomando mercado de outro segmento) e assimétrica (empresas de dimensões diferentes disputando o mesmo mercado)

- **Nova Gestão:** com tantas mudanças acontecendo ao mesmo tempo, a gestão deve ser rápida e ágil para saber lidar com a imprevisibilidade, aprender ao longo da vida e desenvolver novas habilidades (Requalificação Contínua).

Nesse artigo, quero compartilhar com vocês sete tecnologias digitais para utilizarmos e alavancarmos ainda mais o agronegócio brasileiro para os próximos anos, seja para criarmos uma transformação digital em nosso modelo de negócio, seja para otimizarmos os nossos processos.

VEÍCULOS AUTÔNOMOS

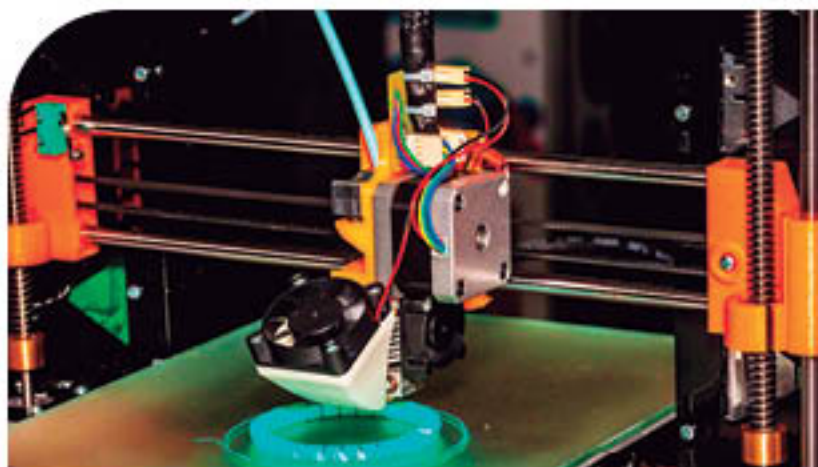
Os veículos de uso no campo sem cabine e sem auxílio de um operador para guiá-lo já são uma realidade que vem sendo muito bem recebida e utilizada por diversos agricultores, em todo o território nacional. Os tratores autônomos ganharam ainda mais força de produção e, há pelo menos três anos, vêm sendo usados de forma significativa no campo. Além de representar um importante aumento na produção agrícola, esses equipamentos também apresentam certa facilidade de uso, já que podem ser controlados e programados para exercer atividades por tablets ou smartphones, e monitorados a todo o momento através de satélites. Ainda que o sonho de ter um carro auto dirigível nas estradas e ruas de todo o mundo esteja próximo, com protótipos já criados, e em funcionamento para teste desde 2019, no campo, essa já é uma realidade completamente viável, afinal, ela conta com uma maior facilidade de regulamentação e de operação nas fazendas por possuir um fluxo de pessoas mais restrito em seu manuseio e manutenção. A largada já foi dada e empresas como CASE, JACTO, JOHN DEERE e muitas outras estão investindo milhões de dólares em startups que estão criando serviços e so-

luções para esses veículos autônomos. Este modelo de transformação digital já inspirou centenas de empresas a se especializarem em categorias diversas. Há centenas de oportunidades para fornecedores de câmeras e radares, gestão de frota, inteligência artificial, mapas, monitoramento de cargas, entre muitos outros.

REDES 5G

Outra tecnologia que vai contribuir drasticamente para a transformação digital no agronegócio é o 5G. Funcionando por ondas de rádio, porém com uma largura móvel muito maior que as anteriores, as redes 5G serão a base para que as demais tecnologias, como a dos veículos autônomos, possam funcionar adequadamente. A internet de alta velocidade terá papel fundamental no avanço de serviços e infraestrutura, e deve incentivar massivamente o uso de dispositivos conectados (IOT), além de smartphones e aplicativos mobile, uso de conexão entre as unidades de produção, drones, estações climáticas, silos inteligentes, sensoria-mento de imagem, predição de pragas e doenças e irrigação inteligente. Nos próximos 15 anos, estima-se que o agronegócio pode ter um acréscimo





significativo em suas receitas. Com apenas 23% da área rural coberta com sinal de internet móvel, o País poderia ampliar o valor da produção agrícola em até R\$ 100 bilhões com a ampliação do sinal de telefonia. O Ministério das Comunicações prevê a instalação de 44 mil antenas até 2029.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Robôs que escrevem notícias para jornais, revisam contratos jurídicos e até substituem agrônomos e veterinários em algumas funções. A inteligência artificial já está amplamente presente em todo o mundo e tem potencial para impulsionar US\$ 14 trilhões até 2035, segundo a Accenture. De olho nas oportunidades e vantagem competitiva que esta tecnologia gera, 37% das empresas brasileiras já estão usando Inteligência Artificial (AI) em suas estratégias de atendimento, como tecnologias de voz para interação com o cliente, automação de processos e outras iniciativas. O Brasil já se posiciona entre os cinco países no ranking mundial de uso da tecnologia e está na lista de países que se dedicam exclusivamente à IA, de acordo com o estudo Cenário Global da Inteligência Artificial.

No Agronegócio, a implementação de IA já permite o monitoramento de lavouras por imagens de satélite, pulve-

rização por drones, automatização de máquinas e obtenção de dados completos de previsões meteorológicas. O conjunto desses recursos pode otimizar tempo, evitar perdas, garantir uma produção sustentável e aprimorar o gerenciamento do plantio e dos negócios. Enquanto no passado as decisões eram tomadas sem tantas informações, hoje, a aplicação da IA atende às áreas de diagnóstico e previsibilidade. Com fazendas conectadas, os gestores do agronegócio têm acesso a dados climáticos avançados, não apenas sobre chuvas, mas também sobre velocidade dos ventos e outros fenômenos que podem influenciar positiva ou negativamente a lavoura. O conhecimento avançado da composição química dos solos, além dos melhoramentos genéticos, são outros fatores possíveis de serem aferidos graças à aplicação de IA.

IMPRESSÃO 3D

A impressão 3D também está entre as tecnologias que promoverão a transformação digital no agronegócio nos próximos anos. Segundo o Goldman Sachs, existem dois formatos de modelagem de objetos: o Fused Deposition Modeling (FDM) e o SLA (Stereolithography). O FDM é feito totalmente por computador, usando um sistema de camadas sobrepostas, compiladas por um software de impressão. Já o

SLA cria o objetivo por meio da solidificação da resina em contato com a luz emitida por um raio laser. Com possibilidade de reduzir em até 65% os custos da fabricação de produtos, protótipos, peças de reposição ou outros, a impressão em 3D já vem sendo utilizada para peças de reposição para tratores e maquinários agrícolas, o que ajuda muito o agricultor por estar em lugares distantes, não precisar parar um plantio, aplicação de insumos ou colheita, bastando imprimir as peças. Além disso, os agricultores podem imprimir ferramentas de trabalho, instrumentos e acessórios para atender a necessidades pontuais e criar protótipos para testes, tudo em um período muito menor do que seria necessário se uma empresa especializada fosse contratada para isso. E a um custo significativamente mais baixo. Também podem ser empregadas na produção de próteses para animais, comedouros e bebedouros, caixas de transporte, peças para irrigação e elementos para a fabricação de dispositivos para obtenção de energia, como geradores eólicos e convencionais. Todas essas possibilidades podem contribuir para aumentar a produtividade, reduzir os custos e tornar o processo de produção agrícola mais eficiente. Mas não é só isso. No futuro, com o avanço da tecnologia e o seu barateamento, pode ser possível imprimir vacinas e medicamentos para tratar os animais nas próprias propriedades rurais e até produzir os componentes necessários para erguer estruturas como estufas, armazéns, granjas e edifícios.

REALIDADE AUMENTADA

A Realidade Aumentada nada mais é que a tecnologia que permite aproximar o mundo real das dimensões digitais. Por meio de dispositivos tecnológicos, como smartphones, câmeras e tablets, é possível criar um ambiente



real capaz de manipular objetos virtuais para cumprir uma determinada tarefa ou atividade. No agronegócio, vejo infinitas possibilidades, como por exemplo: com o uso de um tablet ou smartphone, e o aplicativo certo, o produtor poderá identificar pragas e doenças, inclusive conferir como está o balanço nutricional de suas plantas. Em estudos recentes, a Universidade de Wageningen, em Amsterdã, realizou testes de validação para um sistema pioneiro de realidade aumentada para plantas. A startup responsável pelo projeto, Plant Vision, desenvolveu um sistema no qual é possível usar um smartphone para ver o que se passa dentro de uma planta e avaliar as soluções mais adequadas. Na prática, o sistema faz uso de sensores de infravermelho em câmeras de celulares para visão noturna e medição térmica, semelhante a dispositivos usados por policiais para detectar materiais em paredes, por exemplo. Com isso, é possível avaliar a saúde das plantas de forma prática e acessível para o produtor, usando apenas o celular. De acordo com o desenvolvedor do projeto, Ryan Hooks, a realidade aumentada permitirá ao produtor enxergar o problema com três dias de antecedência, aumentando a eficiência dos tratamentos e a produtividade em geral. No Brasil, a Sumitomo foi a primeira companhia a utilizar des-

sa tecnologia para o lançamento de um inseticida e, assim, ajudar o agricultor a entender o funcionamento do produto e a ser mais assertivo no uso. Pode ser a simplificação das bulas.

INTERNET DAS COISAS (IOT)

A Internet das Coisas (IoT) sustenta modelos de transformação digital promissores para o agronegócio. Por meio de dispositivos conectados (e sem fio), é possível criar uma infinidade de soluções que façam a comunicação entre objetos e humanos, usando sensores inteligentes e softwares que transmitem informações para a rede. Alguns exemplos muito conhecidos são os Smartwatches (relógios inteligentes), que se conectam aos smartphones para disparar alertas de mensagens, e-mails ou para exibir dados de batimento cardíaco. E as Smart homes - geladeiras inteligentes, sistemas de compra automática, televisão e iluminação conectados ao smartphone. No Agronegócio, o uso e as possibilidades são infinitos como:

Telemetria - Por meio da IoT, é possível fazer o monitoramento de tratores e outros maquinários à distância, utilizando sensores e serviços de cloud computing. Em linhas gerais, as fazendas passam a ter acesso a dados como temperatura do equipamento, localização, rotação do motor, consumo de combustível e quan-

tidade de insumos. Esses dados, por sua vez, são enviados para plataformas de análise que os transformam em insights, trazendo inteligência de negócios e otimização da tomada de decisão. Um exemplo é a manutenção preditiva, que permite a detecção de anomalias antes mesmo que se apresentem.

Meteorologia - A produção de alimentos depende muito do clima, pois ele influencia diretamente na maior ou menor produtividade. Através de sensores climáticos e medidores de irradiação de raios violeta, os agricultores obtêm dados mais precisos sobre o clima no local de plantio e colheita, sendo possível medir os insumos e ter um controle mais eficiente sobre a necessidade de intensificar a irrigação em casos de estresse hídrico.

Monitoramento na criação de animais - Para locais que se dedicam à criação de animais, a tecnologia entra no acompanhamento da performance desses. Nesse caso de uso, através de plataformas inteligentes, os cuidadores podem analisar o estado do gado de forma dinâmica dentro do seu habitat natural. Ou seja, os animais continuam circulando livremente pelo pasto e os indicadores são obtidos por meio da leitura de um brinco eletrônico que envia os índices para uma rede de dados. Feito isso, a plataforma processa as informações e fornece os números principais para a equipe, como a taxa de ganho de peso, se há sinais de doença, se está tomando água suficiente, entre outros dados importantes para o desenvolvimento sadio dos animais.

Imagens de satélites - Uma das tendências da IoT no agronegócio é a utilização de satélites para diversas ações, como identificação e localização de pragas, análise de área de plantio, densidade de vegetação e planejamento da irrigação.

Videomonitoramento inteligente nas fazendas - As conexões entre diferentes sistemas e aparelhos que a IoT proporciona também beneficiam a segurança e o desempenho do local. Através dos recursos inteligentes de videomonitoramento, o agricultor tem total controle de possíveis ameaças já que o sistema pode ser projetado para emitir avisos, seja por áudio, por mensagem no celular ou por e-mail, quando detecta algo fora dos padrões.

O METAVERSO

Nas tecnologias digitais, o principal conceito a ganhar os holofotes em 2021 foi o do 'metaverso', terminologia utilizada para um universo virtual no qual as pessoas vão interagir entre si por meio de avatares digitais. Embora o termo tenha se popularizado apenas em 2021, com a mudança do nome empresarial do Facebook, muitos videogames já utilizavam da ideia para criar um universo digital para a interação entre jogadores e com a presença de mecânicas realistas. Fernando Godoy, CEO da Flex Interativa, startup pioneira no metaverso no Brasil, explica que o mercado de games foi quem, de fato, começou a desenvolver e a evoluir nesse ambiente imersivo, já que, em alguns jogos, as pessoas conversam, divertem, assistem a shows, compram e vendem coisas, entre outras atividades. Entretanto, hoje, é possível ver o varejo, prestadores de serviços e marcas fazendo ações no Metaverso. "O mercado está muito no início e as pessoas e empresas ainda estão tentando entender do que se trata, mas, para resumir: o metaverso cria uma experiência nova para o usuário, onde tudo acontece através de avatares, em um ambiente 3D, onde existe networking, comunicação e aprendizado. Os NFTs aparecem como um meio de realizar as transações dentro desse ambiente. Ali, você pode ter lançamentos de coleções, imóveis e adquirir

benefícios que também incorporam o mundo físico", explica Fernando Godoy. Aos poucos, esse universo novo está abrindo margem para a criatividade dos mais diversos ramos. Seja construindo uma maquete fidedigna no metaverso (tipo The Sims!), fazendo operações com criptomoedas e ganhando acesso a benefícios exclusivos na vida real.


Para nós, do agronegócio, podemos já entrar em contato com essa tecnologia através de um game lançado no final de 2021. O Farming Simulator 22, jogo desenvolvido pela empresa suíça Giants Software, baseia-se na rotina do agronegócio para oferecer diversão e ensinamentos para os gamers. Os jogadores têm a opção de jogar sozinhos ou de maneira cooperativa com até 16 amigos. A ideia é que os usuários dividam o espaço em mapas localizados na França, no Meio-Oeste dos EUA ou nos Alpes Suíços, e escolham o negócio mais adequado para a região. Para isso, o agricultor digital deve se atentar aos desafios impostos pelos ciclos sazonais e o clima do universo digital. Precisam saber seguir os calendários da safra, planejar com antecedência o plantio e a colheita, e outros desafios inerentes aos agricultores como, principalmente, o clima. Além do cultivo de grãos, o Farming Simulator 22 inclui atividades como pecuária, silvicultura e até apicultura. Para ajudar o jogador nessas tarefas e apresentar algumas importantes peças para o funcionamento do agro, o simulador de fazendas oferece cerca de 400 máquinas e outras ferramentas criadas por 100 marcas que existem no mundo real, como Case IH, John Deere, Massey Ferguson, New Holland, Valtra, Fendt, Claas e Deutz-Fahr.

O agronegócio, é claro, não pode, e não vai ficar de fora dessa inovação. Para o setor, existem diversas possibilidades, entre elas:

A criação de ambientes rurais para o desenvolvimento de capacitações: oferta de produtos e serviços com infinitas possibilidades, como o de transformar o usuário em um ser microscópico para permitir a observação do funcionamento de cada engrenagem de uma máquina agrícola ou até mesmo o modo de ação de um ingrediente ativo dentro da planta.

Comercialização de commodities e experiências exclusivas: embora se tenha um ambiente de incerteza sobre quais aplicações serão mais difundidas, uma coisa é certa: o produtor rural será o principal beneficiado. Ele terá mais segurança na aquisição de produtos e serviços, com análise nos mínimos detalhes e aprimoramento da experiência de qualificação profissional, sem a necessidade de deslocamento e com nível de imersão nunca visto.

A Transformação Digital está ditando as novas regras do empreendedorismo no mundo e, ao dominarmos os modelos disruptivos acima, estaremos dando um passo à frente da nossa concorrência, mantendo o agronegócio brasileiro como o setor que mais cresce e que mais traz riquezas para o Brasil.

O que precisa ficar claro é que não há disrupção sem integrar tecnologia e pessoas. Precisamos correr contra o relógio para digitalizar nossos negócios, mas também precisamos investir tempo para treinar e ensinar equipes, levando a consciência (e os dados) que mostram a importância da Transformação Digital. Temos que aproveitar as oportunidades para usar inteligência de dados (Analytics) para gerar decisões melhores. Quanto mais entusiastas das ferramentas de análise e solução de problemas mais teremos sucesso em ler as jornadas e termos indicadores que nos garantam cada vez mais superar obstáculos e levantar a barra. 

EXION **Potencer** ULTRA



ULTRA PERFORMANCE PARA A LAVOURA

- ✓ MAIOR TAXA FOTOSSINTÉTICA
- ✓ MELHOR ARQUITETURA DE PLANTAS
- ✓ MAIOR EQUILÍBRIO NUTRICIONAL



CRESCIMENTO, DESENVOLVIMENTO E PRODUÇÃO PARA A LAVOURA

EXION POTENCER ULTRA é um biofertilizante, ativador e potencializador fisiológico. O produto é de rápida ação, contém nutrientes essenciais e é aditivado com substâncias húmicas, capazes de manter ativo o metabolismo das plantas.

Uma empresa



www.kimberlit.com





+Bezerros

MAIS BEZERROS DO CEDO EM SEU REBANHO



NÍVEIS SUPERIORES DE REPRODUTIVIDADE



MACRO E MICRO MINERAIS

- Metaloenzimas
- Saúde e eficiência reprodutiva



MOS E BETAGLUCANAS

- Saúde intestinal para um melhor desempenho



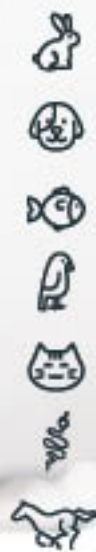
[/grupomatsuda](#)
(18) 3226 2000 - SP
(35) 3539 1800 - MG
www.matsuda.com.br



FALANDO de *Bichos*

Nº 12
AR95

TUDO DE PET. TUDO DE BOM.



Vacinar protege saúde

DO SEU PET DE DOENÇAS POTENCIALMENTE FATAIS

Orientação da médica-veterinária Thalyta Marcilio é para que animal seja avaliado por um profissional para saber se ele está apto a ser imunizado

A médica-veterinária Thalyta Marcilio, secretária do Conselho Regional de Medicina Veterinária de Santa Catarina, conversou com o Falando de Bichos sobre a importância de vacinar os animais de companhia. Ela alerta que a prevenção é sempre menos onerosa do que o tratamento das enfermidades dos animais e que imunizar os pets é também uma questão de saúde humana. Confira:

Falando de Bichos - O brasileiro tutor de pets cumpre adequadamente o calendário de vacinação de seus animais?

Thalyta Marcilio - De forma geral os responsáveis pelos animais sabem que uma das formas de manter a saúde dos seus pets é realizando as vacinas. Porém, alguns desconhecem os protocolos vacinais recomendados, a proteção que as vacinas fornecem, a gravidade e a fisiopatologia das principais doenças. Vale destacar que algumas dessas doenças são zoonoses, ou seja, são transmitidas dos animais para os humanos, dessa forma, quando realizamos os protocolos vacinais da maneira adequada estamos trabalhando em prol da saúde animal e humana.

Falando de Bichos - A pandemia afetou a imunização ou outros procedimentos nas clínicas veterinárias?

Thalyta Marcilio - Sim, afetou. Na realidade o que ocorreu durante a pandemia da covid-19 é que as pessoas passaram mais tempo com seus animais de estimação, por conta do isolamento social. Desta forma, passaram a observar mais seus pets, alguns comportamentos e sinais clínicos e com isso a demanda por serviço médico-veterinário teve um aumento mais significativo. Ainda, muitas pessoas também aproveitaram o momento para realizar procedimentos cirúrgicos eletivos, como a orquiectomia e a ovariectomia (castração de macho e fêmea, respectivamente), devido à maior disponibilidade e tempo para fornecer o suporte no pós-operatório dos seus animais. Como o tema saúde foi muito debatido durante a pandemia de covid-19, aumentou a procura pelo atendimento veterinário, onde os responsáveis queriam simplesmente realizar um check-up dos seus pets.

Falando de Bichos - Há diferença de cobertura entre as diversas vacinas, há algumas vacinas que os tutores acabam deixando de lado?

Thalyta Marcilio - No mercado temos diversos tipos de vacinas que, a depender do contexto, possuem um grau maior ou menor de importância. Os tutores lembram muito da realização das

vacinas polivalentes e antirrábicas que são importantes em qualquer contexto e acabam deixando um pouco de lado outras vacinas como a da leishmaniose, giardíase e do complexo respiratório canino que a depender da espécie, raça, idade e dos riscos aos quais o animal está exposto, também são de extrema importância. É importante frisar que essas vacinas fornecem ampla proteção e que o seu médico-veterinário de confiança é o profissional adequado para verificar quais são as vacinas mais recomendadas para o seu pet. Uma dica que eu gosto sempre de deixar para os meus clientes é que a prevenção é sempre menos onerosa e melhor para o animal, quando comparado ao tratamento. Além do desgaste emocional e do prejuízo ao bem-estar do animal nem sempre temos êxito nos tratamentos. Desta forma a dica é investir sempre em um manejo sanitário eficiente, realizando todas as vacinas disponíveis no mercado, fazendo controle de endo e ectoparasitas, além de um bom manejo nutricional e ambiental.

Falando de Bichos - O que significa para a vida do animal não ter a cobertura vacinal adequada?

Thalyta Marcilio - Quando o animal não está com o protocolo vacinal em dia e

adequado ele está exposto a agentes infecciosos que podem comprometer o seu estado de saúde. Algumas dessas doenças são tão severas que podem levar a óbito. A classe de animais mais sensíveis a essas doenças são os filhotes. Até o término do protocolo de vacinação inicial e a liberação pelo médico-veterinário não são recomendados passeios, exposição a locais que tenham outros animais, como por exemplo creches, banho e tosa, além do contato com outros animais. Vale destacar que além da vacinação é indispensável que se mantenha o controle de endoparasitas (vermes) e ectoparasitas (pulga, carrapatos, piolhos) que também comprometem o estado de saúde, além de serem transmissores de inúmeras doenças. O fornecimento de uma dieta balanceada e com ingredientes de qualidade também é um fator que deve ser levado em consideração, pois um animal que mantém uma condição imunológica favorável é menos suscetível a adquirir doenças, seja qual for a sua etiologia. Além da saúde animal, as vacinas também controlam a incidência das zoonoses e conseqüentemente há a promoção da saúde humana.

Falando de Bichos - Quais outros aspectos o responsável pelo animal deve observar quanto à vacinação?

Thalyta Marcillo - Para que o animal possa ser vacinado ele precisa estar higiênico, ou seja, livre de doenças, livre de endo e ectoparasitas e sem nenhuma alteração fisiológica. Para isso é essencial submeter o animal a uma avaliação e exame físico completos por um médico-veterinário, pois ele é o único profissional capaz de decidir se o animal está apto ou não para a vacinação. Ainda, é muito importante conhecer a procedência das vacinas, bem como controle de temperatura e armazenamento desses produtos. A recomenda-


ção dos laboratórios sobre a temperatura de armazenamento é de 2°C a 8°C e o produto não deve ter sido congelado. Por isso é fundamental monitorar a temperatura do equipamento de armazenamento, além de acompanhar as condições de transporte desses produtos. A data de validade, bem como a condição da embalagem das vacinas, é muito importante para que obtenhamos o melhor resultado na imunização. É essencial respeitar as datas para revacinação, bem como a janela imunológica para que tenhamos a melhor resposta vacinal. Também é importante destacar que alguns animais podem apresentar sensibilidade e reações de anafilaxia após a administração da vacina. Essas reações não são comuns, mas podem ocorrer e caso isso aconteça retorne ao estabelecimento onde foi administrada a vacina que o médico-veterinário realizará a conduta adequada para cessar essa reação. Orientamos que os estabelecimentos como consultórios, clínicas ou hospitais veterinários precisam estar devidamente registrados junto aos conselhos de medicina veterinária e sob a responsabilidade técnica de um profissional devidamente inscrito, e que é crucial que a vacinação seja orientada e acompanhada por um médico-veterinário.

Falando de Bichos - Temos um calendário anual único de vacinação no Brasil?

Thalyta Marcillo - Atualmente cada laboratório e cada profissional segue um protocolo de vacinação próprio, com poucas diferenças entre eles, e que pode ser personalizado às condições de exposição do seu pet, mas as di-



Thalyta Marcillo:
"É essencial respeitar as datas para revacinação, bem como a janela imunológica".

retrizes científicas partem de um documento elaborado pelo Vaccination Guidelines Group, da WSAVA (The World Small Animal Veterinary Association). De forma geral, para cães filhotes podem ser feitas de três a quatro doses das vacinas polivalentes e uma dose da antirrábica como vacinas principais. Ainda podem ser realizadas duas doses de vacina contra giardíase, duas doses contra o complexo respiratório canino e três doses contra a leishmaniose. Todas devendo ser reforçadas anualmente. Para gatos filhotes também são realizadas duas doses da polivalente e uma dose única da vacina antirrábica. Essas também devem ser reforçadas anualmente. Vale destacar, que para administração de certas vacinas alguns exames são necessários, como por exemplo, o caso da leishmaniose canina e do vírus da leucemia felina. 

Contra a resistência

GUIA PROPÕE O USO RESPONSÁVEL DE ANTIMICROBIANOS EM CÃES E GATOS

Iniciativa do Mapa visa padronizar os procedimentos adotados pelos veterinários em todo o país

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) lançou no final de junho o "Guia de Uso Racional de Antimicrobianos para Cães e Gatos". Este é o primeiro documento que abordará o uso responsável e prudente dos antimicrobianos em animais, com objetivo de orientar e harmonizar os procedimentos adotados pelos médicos veterinários no país.

O Guia faz parte das ações do Mapa no âmbito do Projeto Trabalhando Juntos para Combater a Resistência aos Antimicrobianos (EU-OPAS/OMS/OIE/FAO) e do Plano de Ação Nacional de Prevenção e Controle da Resistência aos Antimicrobianos no âmbito da Agropecuária (PAN-BR AGRO).

Este primeiro documento, elaborado pelo médico veterinário Rodrigo Rabelo, sob coordenação do Mapa e em parceria com o Conselho Federal de Medicina Veterinária (CFMV), aborda temas como o perfil de resistência antimicrobiana no ambiente hospitalar de cães e gatos; principais classes de antimicrobianos na clínica de pequenos animais; medidas preventivas; cães e gatos como hospedeiros de bactérias resistentes; diretrizes quanto ao diagnóstico das infecções

e quanto a prescrição veterinária; entre outros.

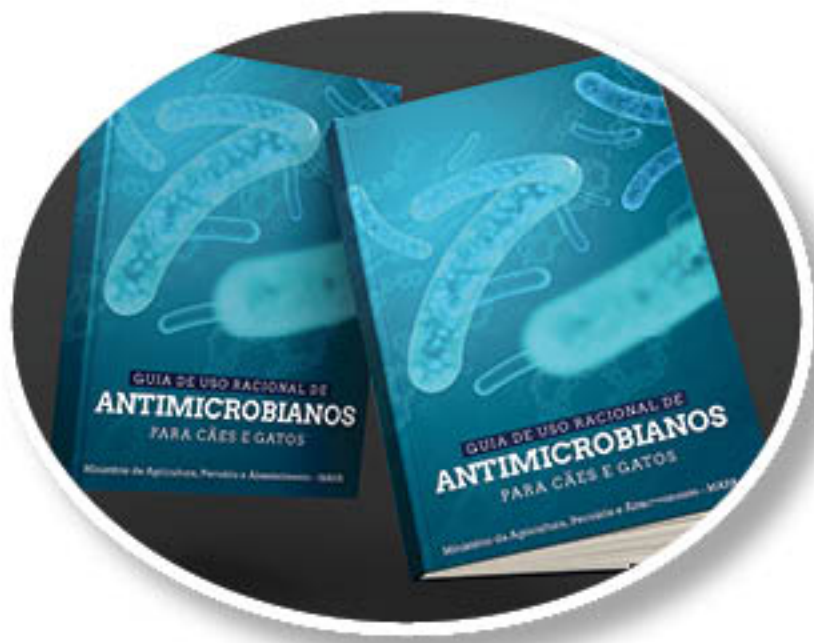
"A resistência aos antibióticos atingiu seu alerta máximo no mundo e o médico veterinário precisa assumir sua responsabilidade dentro da saúde única de maneira definitiva", disse Rabelo.

A resistência bacteriana é um evento natural, porém o uso indevido e excessivo de antimicrobianos representa uma ameaça iminente para a saúde pública mundial.

"O uso incorreto de antimicrobianos representa um grande risco para a saúde

pública e animal, e os médicos veterinários desempenham um papel fundamental para assegurar a utilização prudente dos antimicrobianos visando à preservação desses medicamentos essenciais para a humanidade", esclarece o diretor do Departamento de Saúde Animal, Geraldo Moraes.

Outros guias a serem divulgados pelo Mapa em breve serão: o "Guia de Uso Racional de Antimicrobianos para a Pecuária Leiteira (bovinos, ovinos e caprinos)" e o "Guia de Uso Racional de Antimicrobianos para a Avicultura de Postura".



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

Homenagem feita pela
Associação dos Engenheiros
Agrônomo 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
Sábado**



Todos os Domingos,
às 7h00, também
pelo Canal do Boi.

Assista, curta
e compartilhe      /falacarlao

De Segunda
a Sexta e
Domingo



CANAL DO BOI

Modelos para a Distribuição Brasil

Como o setor de Insumos pode aprender com outros modelos de negócios no Brasil e exterior

Como vem sendo percebido e tratado há algum tempo, a rede de distribuição de insumos no Brasil vem se consolidando nos últimos anos e levantamentos mostram que continuará a se expandir nos próximos anos. Esse primeiro movimento em curso, o de consolidação da distribuição em menor número de

empresas (revendas), é evidenciado pelas notícias quase que semanais que tomamos conhecimento de fusões e aquisições que ocorrem no setor. Anos atrás, era possível imaginar ou de certa forma prever que isso aconteceria, comparando o movimento com o ocorrido em outros setores, como no de farmácias. À mesma maneira, as

farmácias se consolidaram em menor número de redes varejistas consolidadas, porém com alto grau de profissionalização, investimentos, proximidade com o consumidor final, entre outros fatores. O segundo movimento, o de expansão das redes de distribuição de insumos, via plataformas de revendas, segue a mesma lógica. Com



A revenda tem que cada vez estar mais próxima do produtor, entregar um serviço diferenciado.

maior capacidade de investimento e necessidade de diferenciação perante o agricultor não atendido diretamente pela indústria, os grupos de vendas vêm constantemente aumentando seus pontos de venda, seja nas regiões que já atuam, no sentido de se aproximarem dos produtores e aumentarem acesso em mercado que já atendem, ou em novas regiões, expandindo atuação de foco regional para cobertura nacional.

Dessa forma, os passos que se sucedem surgem exatamente da intenção e necessidade de melhorar o atendimento ao produtor pelo nível de serviço e excelência que se entrega ao cliente, para manter ou conquistar a fidelização desses clientes e garantir diferenciais competitivos frente a concorrência cada vez mais acirrada no setor. É nesse sentido que soluções e benchmarks de outros setores, mercados e geografias podem ser observados. O primeiro deles é a mudança de algumas finalidades do ponto de venda. Historicamente, as vendas possuíam lojas com muito espaço e armazenamento de produtos. Isso fazia com que a empresa contasse com armazenagem própria de defensivos e sementes em ambiente integrado à estrutura comercial, com elevado custo de aluguel e manutenção, além de dependência de locais com muito espaço disponível e permissão para produtos de alto risco. Atualmente, começam a surgir lojas em espaços menores, mais bem localizadas no município e com conceito diferenciado de elevada experiência para o cliente que a visita. Além disso, com os estoques separados das estruturas comerciais, há a possibilidade de consolidar estoques em agentes prestadores de serviços logísticos, otimizando custos e permitindo entregas mais ágeis aos

clientes, como vimos acontecer em todo o setor de varejo nesses últimos anos de pandemia.

Nessa linha, uma segunda mudança fundamental que se inicia é a organização e o acesso a dados para uma melhor tomada de decisões dentro do negócio de distribuição. Com o avanço das plataformas de venda para atuação regional ou nacional, essas empresas passaram a ter acesso a uma vasta base de clientes e capturar, tratar e utilizar o maior número possível de informações desses produtores é importante para que vantagens competitivas sejam desenvolvidas. Esses dados capturados podem ser utilizados desde a customização do atendimento até a criação de um nível maior de proximidade, mostrando para o cliente como este está sendo tratado de maneira diferenciada e mais pessoal. Esse é um movimento que também tem ganhado bastante destaque em outros setores do varejo nos últimos anos e podemos percebê-lo na forma como algumas empresas tratam seus consumidores de maneira mais customizada, conforme suas necessidades e preferências.



[...] passos que se sucedem surgem exatamente da intenção e necessidade de melhorar o atendimento ao produtor pelo nível de serviço e excelência que se entrega ao cliente [...]"

Vale ressaltar que o cenário é desafiador, com maior concorrência e maiores opções para o produtor acessar. A revenda tem que cada vez estar mais próxima do produtor, entregar um serviço diferenciado, entender a demanda e as necessidades, além de ainda trabalhar com margens mais apertadas nos diferentes segmentos de produto. Isso nos mostra como que, se de um lado há transformações em busca de maiores benefícios e vantagens aos clientes, de outro isso deve estar conectado a melhor utilização dos recursos disponíveis pelas empresas, otimizando alocações e melhorando os resultados finais sempre que possível. O desafio não é pequeno, mas tudo o que acontece ao nosso redor e nos diversos setores da economia pode ser considerado e utilizado na realidade da distribuição de insumos. Procurem olhar esses exemplos, como no mercado de farmácias, supermercados, lojas de conveniência, além de bancos, para tirar algumas ideias e insights sobre outros modelos de negócios que podem nos 'ensinar' algo. Estejam atentos e bom trabalho a todos!

Fábio Gusman Delsin
Associado Markestrat Group.

Matheus Alberto Cónsoli
Sócio do 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) 3466.6666 / (11) 3004.3316

Conhecimento técnico ou habilidades comerciais?

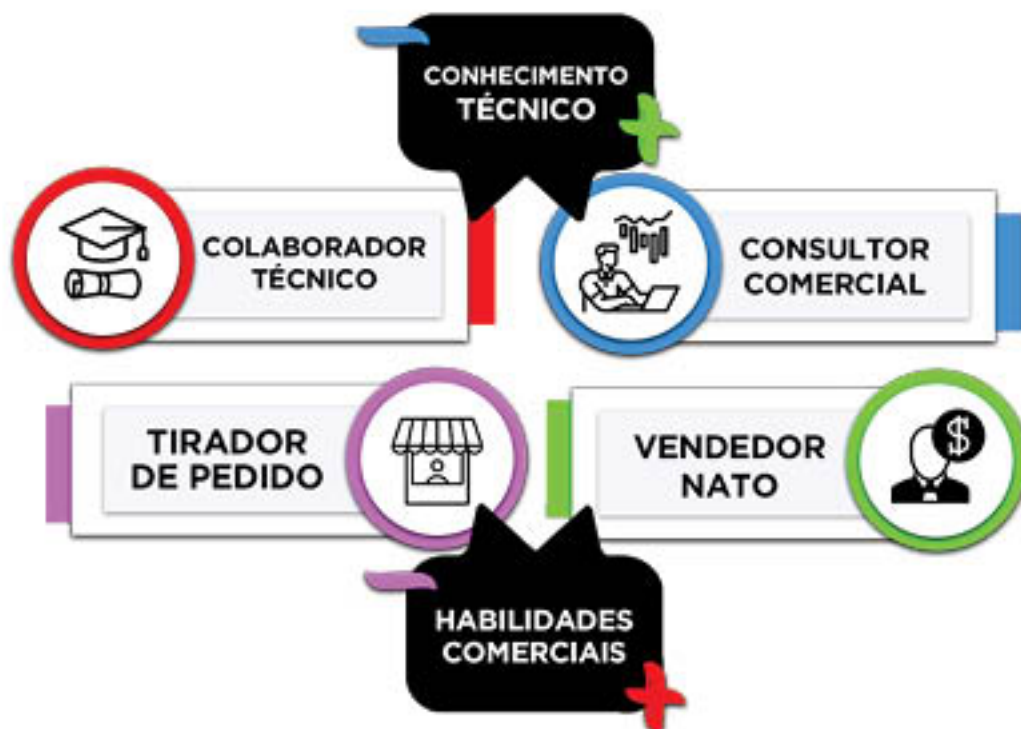
O dilema das Revendas no recrutamento de Profissionais para a Área Comercial

A função de Vendedor em Revendas Agropecuárias tem passado por constantes transformações ao longo dos anos, especialmente por conta da exigência cada vez maior do mercado que a Área Comercial dos Distribuidores assumam um papel que extrapola a venda, atuando como Consultores do Negócio do Produtor Rural. Destacam-se e fecham mais negócios aqueles Consultores que prestam uma boa Assistência Técnica e levam soluções para os problemas que o Produtor enfrenta no dia a dia na Gestão do seu Negócio, ajudando-o a alcançar maior eficiência nas operações, produtividade das lavouras e rentabilidade. Por conta disso, um dilema constante no processo de recrutamento e seleção de Consultores de Vendas está na decisão de selecionar um profissional



bem graduado, porém sem experiência de venda, ou um profissional de formação média, mas com habilidades comerciais diferenciadas. O certo é que, do ponto de vista da necessidade de atender o Produtor de maneira consultiva, ao mesmo tempo que se atinge

os objetivos comerciais propostos pela empresa, tomam ambos os profissionais incompletos, passíveis de desenvolvimento em um dos dois aspectos (conhecimento técnico ou habilidades comerciais). A Matriz a seguir ilustra tal situação:




De acordo com a Matriz, há quatro tipos de Profissionais de Vendas, sendo que um deles está em fase de extinção. Profissionais com conhecimento técnico e habilidades comerciais limitadas é o que pode ser chamado de Tirador de Pedido, ou seja, profissional que tende a ser extinto do Mercado à medida que o negócio da distribuição torna-se cada vez mais concorrido. Há, além disso, dois tipos de profissionais de vendas que estão em um estágio acima do Tirador de Pedido, porém ainda considerados incompletos. O primeiro é o que pode ser chamado de Colaborador Técnico, geralmente um profissional bem graduado e com profundos conhecimentos técnicos na respectiva área de formação (Agronomia, Veterinária, Zootecnia), porém limitado do ponto de vista das habilidades necessárias para o desenvolvimento do negócio de vendas e relacionamento com o cliente.

O segundo é o que pode ser chamado de Vendedor Nato, profissional diferenciado em termos de habilidades comerciais (negociação, relacionamento, gestão de tempo/opportunidades), porém carente do conhecimento técnico, eventualmente por ter uma formação mediana. Tanto o Vendedor Nato como o Colaborador Técnico são mais valiosos que o Tirador de Pedido, mas ainda limitados

em um dos aspectos relevantes para o sucesso no mercado da distribuição de insumos.

Por fim, o profissional mais completo e que deve ser priorizado por todo Recrutador/Gestor Comercial é o que apresenta ambos os atributos, sendo efetivamente reconhecido como Consultor Comercial, visto que consegue obter bons resultados comerciais tanto por conta do conhecimento aprofundado na área como pela capacidade de desenvolver negócios de maneira efetiva e otimizando os recursos disponíveis. Um processo seletivo bem feito é essencial. Adotando técnicas e ferramentas de seleção assertivas, como o mapeamento de Perfil Comportamental DISC, dinâmicas e testes práticos, além da análise de currículo e entrevistas, é possível diminuir os erros, transtornos e gastos em excesso com admissão e demissão de pessoas. Somado a isso, o investimento no treinamento e aperfeiçoamento das habilidades da equipe, ajudando-a a solucionar seus desafios diários, garantem maior comprometimento, entrega e melhores resultados. Tanto o profissional Vendedor Nato como o Colaborador Técnico podem ser desenvolvidos para tornarem-se, efetivamente, um Consultor Comercial. É necessário, entretanto, que o Departamento de

Recursos Humanos e os Gestores Comerciais consigam identificar as lacunas dos Profissionais da Área Comercial e busquem as metodologias de desenvolvimento adequadas que os levem para a posição diferenciada (Treinamentos, Processos de Coaching ou Mentoria). Os que se encaixam no Perfil Vendedor Nato tendem a precisar melhorar o conhecimento técnico em relação ao ciclo das culturas, tipos de produtos, formas de aplicação, entre outros aspectos, para conseguir argumentar e fazer uma recomendação de qualidade ao produtor. Já os que são reconhecidos como Colaborador Técnico tendem a precisar de treinamentos para melhorar suas habilidades comerciais: Negociação e Vendas de Valor, Planejamento e Administração de Vendas, Estratégias e Abordagens de Vendas, Relacionamento com o cliente, Comunicação Assertiva, entre outras. Como dizia Jack Welch, um grande líder e executivo americano, "Antes que você se torne um líder, o sucesso é seu próprio crescimento. Quando você se torna um líder, o sucesso é fazer os outros crescerem". Gestor, pense nisso, pense grande e vire, de fato, o Líder e Estrategista que precisar ser. Sucesso a todos! 

Franklin de Souza Meirelles
Associado Markestrat Group.

Julia Titotto
Consultora 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) 3466.6666 / (11) 3034.3316

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

PUBLICQUE

FOTO: CARLO RODRIGUES / PUBLICQUE BANCO DE IMAGEM



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



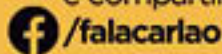
Todos os sábados,
às 11h00 nas Redes Sociais
do Fala Carlão.

Especial
Sábado



Todos os Domingos,
às 7h00, também
pelo Canal do Bol.

Assista, curta
e compartilhe



Agr^oCooperativas

O melhor das Cooperativas Brasileiras



Matheus Klaur Marino,
presidente do Conselho
de Administração da
CooperCibus

Governança, o modelo da CooperCibus

nº05
AR95



Governança, o modelo da Coopercitrus

Cooperativa iniciou há oito anos o processo de profissionalização e gestão executiva

Mudanças consolidam a Coopercitrus como referência de governança no universo cooperativo brasileiro



Matheus Kfouri Marino é o novo presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus: estrutura profissional de gestão.

Uma das maiores cooperativas do agronegócio brasileiro, a Coopercitrus, com sede em Bebedouro (SP), se transformou nos últimos anos numa referência de gestão no universo cooperativista. Isso graças a um processo iniciado há oito anos, focado em profissionalização e governança. Num ambiente em que normalmente as decisões são tomadas num tempo muito próprio, assim como ocorre com

a produção agropecuária, essas mudanças são muito significativas.

Na Coopercitrus não há um presidente executivo eleito, função agora exercida pelo CEO Fernando Degobbi, profissional contratado no mercado com o perfil escolhido pela cooperativa. O Conselho de Administração é composto por profissionais e produtores com dedicação exclusiva.

Quem explica como é a governança na Coopercitrus é o presidente do Conselho de Administração, Matheus Kfouri Marino, que assumiu o cargo no final de abril.

Ele concedeu entrevista exclusiva ao Grupo Publique durante a Agrishow, em Ribeirão Preto (SP). Nascido em Bebedouro (SP), Marino é agricultor e filho de agricultor, formado em Engenharia Agrônoma pela Universidade Federal de São Carlos, doutorado em Administração de Empresas pela FEA-USP. Trabalhou por 10 anos com atividades acadêmicas em importantes instituições brasileiras e outros 10 anos foi consultor em grandes corporações nacionais e multinacionais. Na FGV, coordenou MBAs e lecionou na graduação, nos cursos de Administração e Economia, e no mestrado.

Confira no depoimento como foi a implantação e como funciona a governança da Coopercitrus:

"As competências necessárias para gerenciar, liderar uma cooperativa, são completamente diferentes das necessárias para trabalhar numa empresa privada. Uma empresa privada visa o lucro econômico. As decisões são muito frias, muito rápidas, muito ágeis. Eu como consultor cansei de reestruturar multinacionais trocando desde o diretor até o gerente, em 15 ou 20 dias, partindo de uma análise fria de perfor-

manoe, de números. Numa cooperativa isso não existe. Você precisa entender a cultura da cooperativa, fazer a transformação lenta, as mudanças são muito mais estudadas, avaliadas. O impacto de uma mudança é muito maior, impacta um número muito grande de cooperados. Uma cooperativa não vive para entregar resultado, entregar lucro. Ela existe para auxiliar o agricultor a ter mais resultado na sua atividade. Portanto, os investimentos são feitos no agricultor, não na cooperativa. Então, o racional é diferente. Eu passei por quatro anos com o meu professor que era o José Vicente da Silva, então presidente do Conselho, foi quem me convidou. Já no convite que recebi havia o acordo de que eu seria o presidente após quatro anos.”

“Esse processo sucessório na CooperCitrus foi planejado em oito anos. No primeiro estágio, o presidente do Conselho Administrativo era o presidente executivo. Ou seja, ele tocava o dia a dia da cooperativa e também definia as estratégias da organização. O primeiro passo há oito anos foi a contratação de um CEO de mercado, que é o Fernando Degobbi, que está até hoje à frente da cooperativa. E o José Vicente Da Silva foi para a presidência do Conselho. O segundo estágio foi quando eu entrei como vice-presidente do Conselho para me preparar durante quatro anos para agora ser consolidado como presidente, com a saída do José Vicente, que passa a ser conselheiro consultivo, atuando no apoio. Eu estou eleito para presidir por quatro anos as atividades do conselho.”

“Por estatuto, o conselho tem algumas atribuições. Por exemplo: toda auditoria responde ao conselho, e não ao executivo. Porque a auditoria está ali para checar o trabalho dos executivos. Então não pode ter ligação direta com

eles. Toda parte de compra e venda de ativos, por estatuto quem define é o conselho, montar ou vender uma loja, comprar um imóvel. Tudo isso quem decide é o conselho. Todas as políticas da empresa são definidas pelo conselho. Todo o canal de ética e as atividades de compliance, quem estabelece e acompanha é o conselho. Cai uma denúncia na cooperativa, não pode ir para o executivo, vai para o conselho, que tem uma estrutura que apura e acompanha as atividades.”

“Todas as atividades de recursos humanos, liderança, nomeação de diretores, avaliação de performance, controle de resultados, remuneração, plano de incentivo variável, tudo isso quem define é o conselho de administração. Um conselho de administração numa cooperativa é muito mais operador do que numa empresa privada. Hoje temos uma equipe de 20 profissionais que reportam diretamente ao conselho. Eu sou dedicação exclusiva. O meu

vice-presidente, José Geraldo Melo, é dedicação exclusiva. Nós trabalhamos todos os dias, cada um com as suas atribuições. A atribuição do conselho é muito mais olhar a estratégia, analisar os riscos da empresa, fiscalizar os executivos, identificar as áreas de expansão ou encerramento das atividades, as parcerias, os investimentos. Isso tudo fica a cargo do conselho em conjunto com o executivo.”

Trabalho em equipe

“Então se tem uma dobradinha muito importante. A CooperCitrus é uma cooperativa que tem uma estrutura de governança corporativa muito bem estruturada. O Estatuto está preparado, o conselho é eleito por quatro anos, formado por pessoas das diversas regiões, por produtores cooperados com qualificação profissional, empresários rurais, representantes de pequenos, médios e grandes, representatividade das principais culturas com as quais a CooperCitrus atua, com participação

“A atribuição do conselho é muito mais olhar a estratégia, analisar os riscos, fiscalizar executivos, identificar áreas de expansão, parcerias, investimentos”.

ativa. O nosso Conselho tem oito comitês. Tem comitê de sustentabilidade, de auditoria, de risco, de investimentos, entre outros. Então você tem uma atuação muito efetiva do conselho. O comitê faz a ligação entre o que o produtor precisa, que é o acionista, e o que o executivo precisa desenvolver. Os nossos executivos são contratados no mercado. Fizemos três pesquisas salariais para identificar qual é a melhor estrutura de cargos e salários, qual o salário médio do mercado. E os nossos executivos são contratados no mercado, com programa de remuneração variável, recebem o que o mercado paga. Ou seja, uma estrutura profissional de gestão. O executivo não tem estabilidade. Se não performa, se houver algum problema, ele pode ser substituído. Diferente do modelo de uma cooperativa tradicional, sem governança, onde o executivo é eleito e tem estabilidade e não pode ser desligado no meio de seu mandato. Isso traz muita eficiência para o sistema cooperativista."

"Já participei de diversos conselhos de multinacionais e até de outras cooperativas, e eu ficava um pouco incomodado porque sentia o conselho um pouco distante do dia a dia das organizações. Eu discuto esse modelo, já fui professor, fiz minha tese de doutorado em Governança Corporativa. Eu defendo muito mais um modelo em que o conselho tem uma atribuição muito clara. Ele não pode interferir no dia a dia. No executivo ele não interfere de forma alguma. Você precisa ter políticas muito claras, que definem as alçadas. Até onde o diretor pode decidir, ou o presidente decidir. E até onde tem que subir ao conselho para que ele tome a decisão."

"Com a governança, tudo isso fica transparente. Tem as políticas, as alçadas, existe o sistema que controla

isso tudo para saber se estão sendo executadas. Existe a auditoria que checa para ver isso tudo está sendo cumprido. Daí se tem uma gestão mais leve, cada um compartilhando suas decisões nos comitês. E a organização anda de uma forma muito mais transparente, buscando atingir um objetivo maior que é atender os interesses do cooperado."

"Quando se tem os comitês, eles olham para o futuro. Por exemplo: um comitê de sustentabilidade discute quais ações a Cooperacitrus vai desenvolver nos próximos anos. Desse comitê surgiu a Fundação Cooperacitrus Credicitrus, que encabeça atividades sociais e ambientais e de difusão de tecnologia. O comitê de crédito não está ali para aprovar o crédito, mas para definir a política de crédito. Qual é a política de crédito da Cooperacitrus, qual o nível de exposição que ela está, em qual nível de inadimplência. Então você olha as políticas, analisa o andamento e olha o futuro para onde a cooperativa deve estar."

"Com isso você tem um planejamento estratégico muito estruturado e vivo, porque o comitê se reúne a todo momento fazendo os ajustes na estratégia, no andamento da organização, conforme a necessidade. E nesse comitê existem participantes que são do conselho e participantes que são executivos. Como parte da estrutura de governança, temos um escritório de projetos, que analisa tudo que vai ser investido pela cooperativa. É um comitê. Tem metodologia, define qual é a viabilidade, payback, VPL, quais são os indicadores financeiros. E determina se será feito ou não o investimento ou como será realizado. Esse comitê acompanha o andamento das atividades. O que está andando, o que

não está, o que precisa ser feito para corrigir o rumo da cooperativa."

Crescimento e fidelização

"Em 2018 foi a eleição do Conselho Administrativo anterior, do qual o José Vicente foi presidente e eu, o vice. E já contávamos com o Degobbi como CEO. Nesse período a cooperativa saiu de 4,118 bilhões de reais de faturamento para quase 8 bilhões de reais de faturamento em 2021. Praticamente dobrou em quatro anos. Isso mostra a responsabilidade que estou assumindo agora. Se olharmos os quatro anos anteriores, o crescimento foi exatamente igual. O faturamento dobra a cada quatro anos. Esse é o crescimento nos últimos 15 anos. O orçamento para este ano é de 10,5 bilhões de reais. Um crescimento de 35% a 40% que temos que entregar como resultado para este ano. É um negócio que cresce muito rápido. Nós entendemos que a cooperativa precisa ser uma empresa, quando você olha para ela pela parte de dentro, internamente."

"Derubamos o custo operacional de 12% para 8%. Foram criados diversos comitês de redução de custos, diversas estruturas, profissionais qualificados, programas de recursos humanos, de retenção de talentos, com remuneração variável. Estamos transformando realmente a nossa organização. Se você tem uma base que controla, te dá números reais, permite análise just in time, você entrega resultados. Estamos internamente modernizando, buscando uma evolução da cooperativa. Na área comercial temos um CRM fantástico. Todas as propriedades dos 38 mil agricultores cooperados são mapeadas uma a uma, com coordenadas geográficas, área de produção, nível de tecnologia, relatórios em tempo real, com levantamento de potencial, metas, planejamento e acompanhamento de

visitas. Ou seja, usando o que existe de técnica de gestão para tornar a cooperativa extremamente eficiente. Isso é o lado interno."

"No lado externo, se estamos sendo eficientes, gerando resultado econômico, isso precisa ser investido no cooperado. Trabalhamos com condições comerciais diferenciadas, buscamos captar no mercado recursos com taxas de juros extremamente atrativas. Temos como pilar estratégico a prestação de serviços e alta tecnologia para o produtor. Drones, vants, aplicação de corretivos, de fertilizantes a taxa variável, construção de mapa de fertilidade do solo, extração de amostras de solo georreferenciadas, laboratórios que fazem toda a análise de tecidos foliares e de solo, aplicação via drone, com plano de voo automatizado, fazendo apenas a aplicação localizada identificada por imagem de satélite."

"Isso tudo é um serviço que fazemos. O cooperado não precisa comprar um drone ou o vant, pagar o sinal de satélite, de GPS. Ele contrata os serviços da cooperativa, que vai lá e executa dentro da atividade dele. Isso para nós é muito importante, porque fideliza. Ele não encontra no mercado. E como a cooperativa é muito grande, tem muita escala, pode comprar todo ano o melhor drone, o melhor vant, ter o melhor programador, o melhor algoritmo. E aí entrega o melhor valor para o produtor. Nós só faremos aquilo que gera resultados para o agricultor. O nosso foco é o cooperado."

Crescimento constante

"Em número de cooperados, a CooperCitrus é a maior entre as cooperativas de produção do país. Nós saltamos de 35 mil cooperados em 2018 para praticamente 38 mil em 2021. E aqui temos todos os perfis. O segredo da coopera-




Matheus Marino e o CEO Fernando Degobbi participam de evento no estande da cooperativa na Agrishow.

tiva é ela ter uma matriz de segmentação muito bem feita e ter um modelo de atendimento para cada perfil de cooperado. Temos aqui cooperados gigantesco, assim como existem entre esses 38 mil, 25 mil que são minúsculos. Cooperados de 5 hectares, 10 hectares. Esse pequeno consegue comprar fertilizantes numa feira como a Agrishow ou na CooperCitrus Expo em condições muito parecidas com as que o grande produtor compra. E isso é uma vantagem enorme. Como a CooperCitrus é um dos maiores comercializadores de fertilizantes, sementes, tratores do Brasil, ela tem poder de negociação, tem parceiros fortes. Com isso negociamos com condições diferenciadas. E levamos para o pequeno, médio e grande produtor. O grande muitas vezes não quer armazenar o defensivo na sua propriedade. Ele quer que a CooperCitrus armazene e faça a logística para entregar todos os dias para que o defensivo dele não seja roubado."

"O que precisa é adaptar essa proposta de valor, porque cada perfil de cooperado tem uma necessidade. Por decisão estratégica, a CooperCitrus entrega o resultado para o cooperado já na transação. Na operação. Nós preferimos praticar o menor preço do

insumo possível, preferimos comprar a soja, o milho ou o café no melhor preço possível. Para que aquela última linha (dos resultados da cooperativa) fique entre os 3% ou 4% que é o suficiente para a organização financiar seu crescimento, cobrir seus riscos e ter uma sustentabilidade no longo prazo. Com isso conseguimos atrair o grande produtor."

"Eu poderia adotar aquela estratégia de cobrar uma taxa de juros mais alta, comprar a soja um preço um pouco mais baixo, vender o fertilizante um pouquinho mais caro, vai dar um resultado econômico, uma sobra enorme. E depois na assembleia vou lá e faço uma distribuição de sobra. Só que isso funciona para pequenos cooperados. Assim vou excluir os grandes. A partir do momento em que eu trabalho no mínimo, com eficiência e com custo baixo, eu consigo atrair o grande também. Ele não está preocupado com o que ele vai receber lá em março do ano seguinte. Ele recebe ali, naquele momento. Assim, vamos fidelizando. Essa foi uma decisão estratégica da CooperCitrus e nós atuamos dessa forma. Não queremos muito resultado econômico, mas queremos entregar para o agricultor o que existe de melhor." 

ENCA 2022: Cooperativas enxergam as metas 2030!

Encontro Nacional das Cooperativas Agropecuárias mapeia os desafios do setor para avançar no Agro Global



Debate sobre o futuro do relacionamento da cooperativa com o associado.

Profissionalização intensa, inclusão e treinamento das novas gerações, concorrência com outros canais de comercialização, transformação digital, mergulho nas comunidades, sustentabilidade, forte industrialização e interação com o cooperado. São as metas escolhidas pelas cooperativas agropecuárias brasileiras para seguir no caminho do faturamento crescente e avançar no mundo internacional dos negócios da lavoura e pecuária. Um desafio encarado por mais de 500 representantes de 152 cooperativas de todo o país nos dois dias de debates do Encontro Nacional das Cooperativas Agropecuárias 2022, o ENCA 2022, organizado pelo Grupo Conecta em Campinas (SP), no fim de junho passado.

Eles debateram o futuro das cooperativas, commodities, agro 2030, relação

com o associado, transformação digital, e-commerce e marketplace. O evento foi aberto pela Diretora da MPrado Cooperativas e Grupo Conecta, Luciana Martins, que exaltou os gestores a pensarem em 2030 com seriedade e urgência, permanecerem investindo para vencer os desafios impostos por outros canais de comercialização e engajar cada vez mais as novas gerações ao cooperativismo. "Somos mais de 1.100 cooperativas, que faturaram R\$ 212 bilhões no ano passado e devem alcançar R\$ 250 bilhões neste ano. São números que exigem atenção para os comandantes investirem em administrações ainda mais profissionais", aconselhou.

E foi apoiada na sequência pelo ex-ministro da Agricultura, Coordenador do Centro de Agronegócios da Fundação

Getúlio Vargas e Embaixador Especial da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) para as Cooperativas, Roberto Rodrigues. "Precisamos investir no aumento da produção porque há consumo no mundo inteiro pela frente. Alimento é o artigo de maior necessidade no planeta. E fazer muitos acordos comerciais, com inúmeras nações", recebeu o ex-Ministro.

As conversas seguiram por temas como produtos biológicos, logística, gestão, cuidados com o solo. "Temos orgulho do nosso pioneirismo no caso dos produtos biológicos e é por entendermos que a sustentabilidade é responsabilidade de todos", cravou Maria de Lourdes Setten Fustaino, Diretora Latam FMC. Já o CEO da Agrivalle, José Olívio Bessa, tratou dos sistemas regenerativos como propulsores

de uma nova agricultura. "Direcionamos nossos investimentos em fornecedores que se preocupam com a qualidade e recuperação dos solos. Não é à toa que temos, hoje, um banco com 800 cepas próprias", reforçou.

A sinalização para os novos segmentos veio dos experientes Fernando Degobbi, CEO da Coopercitrus, e Nei César Mânica, presidente da Cotrijal. "A receita passa por cuidado e logística com as matérias primas e os fornecedores. Segmentação, relacionamento cada vez mais profundo com clientes, parceiros e cooperados. Atenção às novas gerações de profissionais. Industrializar ao máximo para crescer e agregar valor. Focar em alimentos, energia e serviços", justificou Nei Mânica.

"Temos que oferecer sempre mais ao cooperado. Em nosso caso, nos últimos anos, centramos nossa energia em novos negócios. A plataforma 'Campo Digital', ao lado de 36 empresas tecnológicas. Uma corretora de seguros para garantir o patrimônio da cooperativa e dos cooperados. No ano passado, foram R\$ 9,5 milhões de prêmios emitidos. Usinas fotovoltaicas



José Ovidio Bessa, Presidente da Agrivalle.

para montagem nas propriedades rurais. E irrigação. Nesta área, faturamos R\$ 130 milhões com vários projetos. E esperamos outros R\$ 140 milhões em 2022", revelou Degobbi.

Outro passo foi olhar para a própria história da atividade e destacar o conceito de cooperativismo para os próprios cooperados. "Temos orgulho de dizer que 27% do corpo de nossos cooperados são de mulheres. E elas nos ajudaram a refletir sobre o futuro e a montar nosso plano de negócios, que traz o nome de Rota 843. Oito bilhões de reais em faturamento. 4% de aumento nos negócios e 3% de alavancagem", revelou Haroldo José Polizel, Superintendente Geral da Cooperativa Integrada. "Criamos cursos de pós-graduação para nossos funcionários, nas áreas de Gestão, Administração e Conselheiro. Além de uma estratégia também dirigida às mulheres. Sempre em nome de tomar nossos colegas cada vez mais competentes nas áreas em que atuam", pontuou Marcos Antônio Trintinalha, Presidente da Cocari.

Carlos Augusto, Presidente da Cooxupê, também enfatizou as estratégias internas. Como a Comunicação. "97% dos nossos cooperados são micro ou pequenos produtores. Estreitamos o relacionamento com eles, incluindo a digitalização, detonada pela pandemia da Covid-19. Incentivando a educação e formação de novos líderes. Com educação ambiental nas escolas das cidades onde a cooperativa está presente e programas de visitas para todos os cooperados conhecerem as nossas instalações e os nossos regulamentos. Só vejo um caminho para levar o cooperativismo para cooperados, colaboradores e comunidades: a educação. Assim, produzimos cada vez melhor e competimos até com gigantes globais", garantiu.



Nei César Mânica debate "Novos segmentos para as Cooperativas".

E a transformação digital? A expressão 'causa' onde é provocada. O ENCA deixou claro que a conversa é ousar, mas antes de tudo é preciso convencer. "Os produtores precisam entender como funcionam as novas tecnologias e como, efetivamente, trazem benefícios para eles. Sem falar na economia de diversos tipos de insumos e recursos", reconheceu Lucas Futti, Coordenador Comercial da xarvio® Digital Farming Solutions, da BASF. Shandrus de Carvalho, CEO da Holambra Cooperativa Agroindustrial, apontou que o caminho necessita de investimento, tempo, energia e envolvimento. "Transformação digital não é o mesmo que digitalização", sacramentou.

Assim como o futuro só é certo se tratar de novas gerações, envolvimento com a comunidade e os consumidores. "É imperativo incentivar os jovens. Quem vai comandar as cooperativas no futuro são eles. E eles estão engajados, mostram interesse nos clubes formados internamente. Nossa tarefa é incentivá-los", bradou Marcos Farhat, Diretor Administrativo e de Governança Corporativa da Coplacena. Tratando de cooperativa "raiz", o encontro mostrou

a experiência relatada por Micheli Bresolin Jacoby, presidente da Cooperativa Mista de Agricultores Familiares de Itati, Terra de Areia e Três Forquilhas (Coomafitt), fundada em 2006. E que tem um trabalho com micro produtores de produtos como açúcar mascavo, morango, alface e batata doce. “É um trabalho difícil e prazeroso ao mesmo tempo. Sem falar no aspecto social, pois fornecemos alimentos para a merenda escolar de escolas do Rio Grande do Sul. E na conexão que fazemos questão de manter com os consumidores finais”, contou.

Um panorama que consagra valores necessários para o futuro do cooperativismo. “Atrás de uma cooperativa tem os cooperados, as famílias e os amigos e conhecidos delas. Toda uma grande comunidade, que faz a força das cidades. Nosso diretor geral, Marcelino Bellardt, por exemplo, começou como ensacador na cooperativa” relatou Denilson Potratz, Presidente da Coopeavi. Guilherme Ferroni, Gerente de Marketing Acesso da Syngenta, que tem um trabalho pioneiro de capacitação chamado ‘Aliança’, ao lado de quarenta



Luiz Fernando Schmit, Diretor de Marketing e Novos Negócios do Essere Group: “Tecnologia avança no mercado se for compreendida pelo produtor”.

cooperativas brasileiras, destacou a trilha moderna e compensadora que alimenta a tarefa de cooperativas e indústrias. “São palestras, cursos, treinamentos. Para lojistas, funcionários, técnicos. Queremos ajudar no aperfeiçoamento do trabalho dos colaboradores das cooperativas e incentivá-los. Continuaremos sendo parceiros, pois as cooperativas atuam com pilares que são muito caros ao trabalho de nossa empresa”, ratificou.


Para completar o cardápio de obrigações futuras do segmento, os líderes e profissionais das cooperativas falaram de cooperação, mercado, meio ambiente, comunicação com a sociedade e, adivinhe? Tecnologia. “Investimos em aumentar a produção de fertilizantes, que é o nosso negócio principal, mas de olho nos serviços oferecidos aos cooperados e dependentes, além de sempre tentar atuar em conjunto com outras entidades e cooperativas do Estado”, confessou Ivan Ramos, Diretor Executivo da Federação das Cooperativas Agropecuárias de Santa Catarina. “Sem integração, não vamos a lugar algum. E temos que investir em integração no campo. Lavoura, pecuária, florestas, diversas culturas ao mesmo tempo. Mergulhar de volta nas vocações regionais, porém com forte industrialização”, apontou José Roberto Ricken, Presidente do Sistema Ocepar (Organização das Cooperativas do Paraná). “Sem falar que precisamos estar preparados para todas as turbulências nacionais e internacionais. Seja na área do agro ou não. Permanecer atentos aos altos custos e à segurança alimentar. Perseguindo uma cadeia de suprimentos mais balanceada. É justamente por isto que há necessidade de



O nadador mult campeão Cesar Cielo e Essere Group: Tudo é Sprinter!

uma política agrícola muito bem estruturada pela União”, pregou João José Prieto Flávio, Coordenador do Ramo Agropecuário da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB).

Outra exigência é o tema preferido entre dez de cada dez empresas e governos do planeta: Sustentabilidade Social, Ambiental e Administrativa. “O Cooperativismo deve liderar o tema na Agricultura porque tem capilaridade e conhece como ninguém o agricultor. E é urgente que o público geral conheça direito as cooperativas, o que fazem, como são primordiais para o Agro brasileiro”, opinou Uíras Fiovan Costa, Diretor da UPL. No fim do encontro, Luiz Fernando Schmit, Diretor de Marketing e Novos Negócios do Essere Group, deu uma aula sobre como o entendimento dos novos conhecimentos é tão fundamental para todos os ramos de negócios quanto o avanço frenético da tecnologia. “Nenhuma tecnologia nova vai ganhar espaço e avançar no mercado se não for minimamente compreendida pelos usuários, no nosso caso, pelos produtores. Precisamos discutir a dinâmica das coisas. Tecnologia tem ligação direta com conhecimento e discernimento. Não adianta falarmos de agricultura 5.0 com lavradores que ainda não acham importante fazer análise do solo da fazenda dele. É o caso das soluções biológicas, que ainda são pouquíssimas usadas em várias culturas por causa de simples desconhecimento”, ponderou Luiz Fernando Schmit. Antes de encerrar, perfilando as grandes sete tendências de inovações para o Agronegócio do Brasil no Futuro do Agora: IoT, smart machines, softwares, drones, uso sustentável da água, uso de produtos eco-friendly e os microcromossomos.

O ENCA 2022 foi promovido pelo Grupo Conecta e teve o apoio de mídia da Plataforma AgroRevenda. 

COOPERATIVAS NO MUNDO - GERAL

- # 3 milhões de cooperativas
- # Faturamento de US\$ 2 trilhões
- # 1 bilhão de cooperados
- # 280 milhões de empregos gerados

COOPERATIVAS NO BRASIL - GERAL

- # 17 milhões de cooperados
- # 455 mil produtores rurais
- # 4,8 mil cooperativas

COOPERATIVAS AGRO BRASIL

- # Faturamento em 2021: R\$ 212 bilhões
- # Faturamento em 2022: R\$ 250 bilhões (estimativa)
- # Total de cooperativas do segmento: 1.613
- # Quase 1.200 cooperativas agropecuárias no país no faturamento calculado
- # 27 cooperativas do setor estão entre as 100 maiores empresas do Brasil

DESAFIOS DAS COOPERATIVAS AGRO

- # Gestão profissional
- # Inclusão das novas gerações no cooperativismo
- # Aquisições de cooperativas
- # Concorrência com outros canais de comercialização
- # Digitalização
- # Novas tecnologias
- # Disputa com plataformas de comércio eletrônico
- # Conectividade
- # Moedas virtuais

DESAFIOS AGRO BRASIL

- # Logística
- # Tecnologia
- # Insumos

INOVAÇÕES AGRO

- # IoT
- # Smart machines
- # Softwares
- # Drones
- # Uso sustentável da água
- # Uso de produtos eco-friendly
- # Microcromossomos

Desafios das mudanças nas organizações cooperativas

Remy Gorga Neto (*)

Estamos em meio a um turbilhão de informações que nos chegam todos os dias dando conta das profundas mudanças que estão acontecendo no mundo. Transformação digital, era do conhecimento, mundo VUCA e mundo BANI, indústria e liderança 4.0, internet das coisas, inteligência artificial, ESG, business intelligence, ufa...! Não dá tempo nem de respirar e já chega mais uma informação dizendo que outras mudanças estão vindo e irão impactar o ambiente das nossas organizações, cooperativas e empresas.

Insanidade pensar que podemos estar atentos em tudo que acontece no mundo empresarial, organizacional, político e tecnológico e preparados para lidar com todos os desafios que nos são apresentados cotidianamente, mas também não podemos simplesmente nos mantermos alienados sobre o que acontece.

Mas, então, o que os líderes cooperativistas, em meio a esse turbilhão de informações, precisam considerar como prioridade para tocar os negócios das cooperativas, conduzir as suas equipes, navegar no ambiente revolto das relações políticas e institucionais?

Já participei de inúmeros eventos, nacionais e internacionais, que tratam de questões voltadas aos processos de governança, gestão, liderança, inovação, tecnologia, futurologia, perspectivas, desafios, cenários e assim por diante. Na esteira dessas problemáticas, diversas soluções são

apresentadas. No entanto, muitas das milagrosas soluções não são aplicáveis, por sua natureza ou custo, ou não produzem resultados.

Isso não quer dizer que temos que abandonar as teorias e previsões e nos voltarmos somente para os problemas do dia a dia; pelo contrário, devemos estar atentos ao que acontece fora dos nossos muros, considerando que os conceitos, abordagens, lições, insights, modelos... nos permitem ter uma bagagem importante para enfrentarmos os desafios impostos.

Precisamos, no entanto, filtrar o volume de informações e propostas para não ficarmos perdidos nesse emaranhado de ideias e metodologias, e ter a capacidade de entender a sua aplicabilidade, o que está mais próximo e o que está distante da nossa realidade. Fácil? Talvez não!

Considerando o nosso modelo de negócios cooperativo e suas particularidades, acredito que podemos estabelecer uma linha mestra que define os principais pontos de atenção para se implementar processos de governança e gestão que proporcionem sustentabilidade aos negócios e a maximização dos resultados aos associados.

Podemos começar pela razão principal da existência da cooperativa: o associado. Conhecer, interagir, saber das suas dores e alegrias é fundamental para um relacionamento que atenda aos seus interesses e fidelize as suas operações. Alguns dirigentes têm re-

ceio de estabelecer essa relação de mão dupla e tomam decisões que, algumas vezes, estão distantes dos anseios do quadro social.

Essa prática no médio e longo prazos pode fragilizar o vínculo entre o associado e a cooperativa, resultando em uma falta de identidade e volatilidade nas relações que motivaram o seu ingresso na cooperativa.

Outro ponto fundamental que compõe a linha mestra está na equipe de empregados das cooperativas. Eles, além de possuírem os conhecimentos e as habilidades necessárias para o desempenho das funções, devem estar conectados com os valores e princípios inerentes ao modelo cooperativo. Conhecer a essência do cooperativismo e entender o que faz a diferença na comparação com outros modelos de negócios é fundamental na percepção e envolvimento da equipe para a geração de valor aos associados e à sociedade.

O negócio da cooperativa é mais um ponto relevante a ser considerado nessa linha mestra. Nos mais diversos segmentos em que as cooperativas estão presentes existem inúmeras variáveis que interferem no seu sucesso ou no seu fracasso. Conhecer as particularidades do negócio e saber quais as melhores decisões a serem tomadas não é para amadores. E, nesse sentido, as cooperativas devem separar a governança da gestão. Os negócios devem ser conduzidos por profissionais qualificados, que serão cobrados pela governança, a apresentar os resultados propostos. Uma das mais importantes qualidades do dirigente cooperativista é selecionar a melhor equipe que irá gerir os negócios da cooperativa.

* Remy Gorga Neto é Presidente do Sistema OCOF-SESCOOP/DF.



SPRINTER

A FORÇA DO ARRANQUE
RESULTA NA MELHOR
PERFORMANCE!

uma empresa
ESSERE
GROUP

Assim como o campeão Cesar Cielo, **SPRINTER** possui um alto poder de arranque. Para expressar todo o potencial produtivo da sua lavoura, **SPRINTER** é o medalha de ouro. Além de aumentar a disponibilidade de nutrientes, auxilia no crescimento saudável da planta desde a germinação. Aumentar a produtividade e rentabilidade é nossa missão junto ao agricultor.

Com **SPRINTER**, sua lavoura será sempre campeã, da raiz às folhas!




www.bionatagro.com

bionat
SOLUÇÕES
BIOLÓGICAS

Syngenta lança Miravis para mais de 30 cultivos

A Syngenta anuncia no Brasil o registro do ADEPIDYN™, um novo ingrediente ativo que torna possível à empresa introduzir ao mercado a marca MIRAvis®, uma família de fungicidas com amplo espectro de ação e uma performance incomparável em mais de 30 cultivos no Brasil. O ADEPIDYN™ pertence a um novo grupo químico de fungicidas devido à sua estrutura molecular única e diferenciada, provendo excelente controle em mais de 40 patógenos, especialmente nas doenças de difícil controle. E vai simplificar a vida do agricultor, trazendo mais praticidade no manejo de doenças nos

cultivos do algodão, milho, soja e café, tomate, batata e hortaliças, trigo e cevada, além de um amplo conjunto de frutíferas. De acordo com Bruno Zuntini, Gerente de Produtos Fungicidas da Syngenta, o ADEPIDYN™ é o fungicida que faltava na agricultura brasileira, trazendo uma performance de controle jamais vista e que vai auxiliar o produtor rural na busca por altas produtividades. "A nova molécula representa uma mudança radical para o agronegócio, desde os grandes cultivos até a agricultura familiar, devido a sua excelente eficácia em todo o complexo de doenças, especialmente nas mais difíceis, que pre-

judicam inúmeras culturas no Brasil e afetam a rentabilidade dos agricultores, tais como: Mancha-Branca em Milho, Ramulária em Algodão, Mancha-Alvo em Soja, Mancha de Phoma em Café, Alternaria e Septoria em HF, além das manchas nos Cereais de Inverno", garantiu o executivo. 




Embalagens Biogénesis Bagó economizam plástico

A Biogénesis Bagó trocou das suas embalagens as tradicionais tampas plásticas por um lacre do tipo flip off. Com isso, a empresa deixará de processar 10 toneladas de plástico a cada ano, contribuindo com a preservação do meio ambiente. O gerente de produto da Biogénesis Bagó Brasil, Pedro Hespanha, conta que o novo material utilizado mantém a ampla integridade dos produtos contra vazamento ou violação das embalagens. "Garantimos a integridade de nossos produtos e ainda deixamos de produzir dois milhões de tampas plásticas anualmente em nossas plantas a partir de agora", informa Hespanha. Ele ressalta que esta ação faz parte da estratégia de crescimento sustentável da Biogénesis Bagó. "Uma empre-



Sem tampas plásticas. Embalam lacres do tipo flip off.


sa com metas tão ambiciosas como a Biogénesis Bagó não pode deixar de cumprir a sua parte, promovendo ações dentro de um sistema ambiental completo e atendendo as questões

que envolvem aspectos sociais, econômicos e ambientais. Não há crescimento econômico se não houver um olhar adequado para a demanda ambiental", detalha Hespanha. 

FMC lança novo herbicida Boral Full® para cana-de-açúcar

A FMC está lançando um novo herbicida para o controle das plantas daninhas da cana-de-açúcar, produto que traz uma nova formulação e consegue atuar nas agressoras de folhas largas e estreitas. "O Boral Full® é uma evolução na linha de herbicidas. É um produto inovador por ter a associação de duas moléculas em sua composição, que faz o produto ter amplo espectro no controle das daninhas. É um produto que traz versatilidade no momento de aplicação e tem seletividade para a cultura, otimizando o manejo para o agricultor", resalta Marcelo Magurno, diretor de negócios do Brasil da FMC.

O Boral Full® é um produto seletivo por atuar simultaneamente na área aplicada tanto no controle das plantas daninhas de folhas largas, como

por exemplo, Corda-de-viola, quanto nas plantas invasoras de folhas estreitas, como o Capim-carrapicho e o Capim-braquiária. 




Marcelo Magurno: "É um produto que otimiza o manejo para o agricultor".

Sipcam Nichino anuncia herbicida Sirtaki® 360 CS

A liderança da Sipcam Nichino Brasil anuncia a empresa do setor sucroenergético o lançamento do herbicida Sirtaki® 360 CS. Conforme o diretor de marketing da empresa, Leandro Martins, trata-se de um graminicida com ingrediente ativo Clomazone, seletivo, sistêmico, pré-emergente e que abre no País uma nova era para a chamada formulação encapsulada (CS). Segundo Martins, a nova versão 'CS' da Sipcam Nichino é patenteada pela Sipcam Oxon Itália, braço da companhia de origem italo-japonesa considerado uma referência na área de formulações. "A tecnologia é disruptiva porque marca um avanço conceitual. Estamos diante de uma

das mais avançadas formulações encapsuladas da atualidade no mercado

mundial de proteção de cultivos", enfatiza Leandro Martins. 



Uma nova era para a chamada formulação encapsulada (CS).

Pioneer® completa 50 anos de Brasil

Empresa vem contribuindo para a produtividade e rentabilidade das lavouras

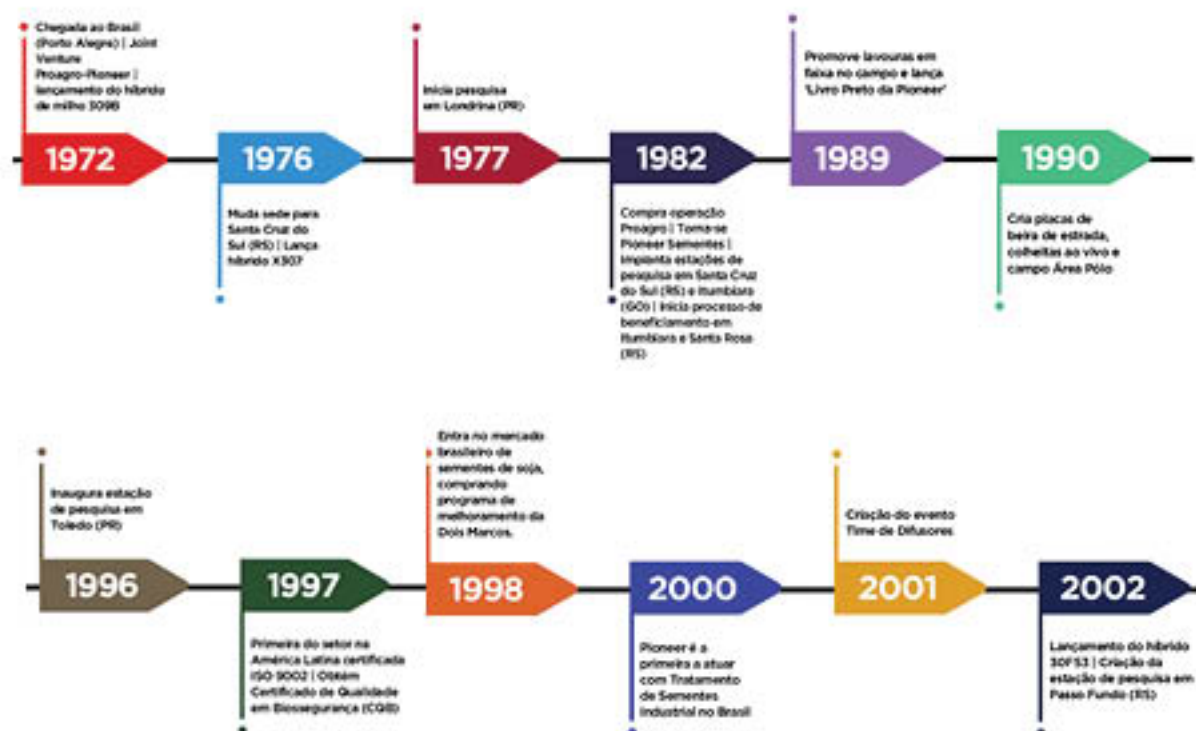
A Pioneer®, marca de sementes da Corteva Agriscience, comemorou em maio passado 50 anos de atuação no Brasil, sempre ao lado dos produtores rurais e comprometida com a construção do futuro da agricultura. Buscou o pioneirismo e investiu continuamente em pesquisa e inovação para oferecer um portfólio cada vez mais completo, com soluções que facilitem o dia a dia do agricultor e aumentem a produtividade e rentabilidade das lavouras. "Desde 1972, a Pioneer® colocou o produtor brasileiro no centro das atividades e se comprometeu a transferir conhecimento, prestar suporte técnico, estabelecer e manter o relacionamento de parceria sempre com entregas de qualidade e ofertando alta tecnologia. Estamos orgulhosos, contando com um time que mantém o

brilho nos olhos, sempre com vontade de melhorar, ir além, superar recordes e atingir o máximo potencial produtivo em cada safra", afirmou Eclí Ávila, Líder de Marketing da Pioneer® para Brasil e para Paraguai.

A marca segue líder pelo 16º ano consecutivo no mercado de sementes de milho verão e safrinha no Brasil, de acordo com pesquisas realizadas pelas empresas Kieffmann e Spark. Entre os 10 híbridos mais vendidos no País, quatro fazem parte do portfólio da Pioneer®. Em 2021, a marca também lançou a tecnologia Optimum AQUAmax, após mais de 10 anos de pesquisa no Brasil e 40 anos no mundo, que proporciona máxima produtividade mesmo em condições adversas, como o estresse hídrico. No


mercado de soja, a Pioneer® oferece cultivares com qualidade superior, alta defensividade e estabilidade, assim como lançou recentemente o TSI Soja Completa, um tratamento de sementes industrial pioneiro com o objetivo de facilitar o trabalho do agricultor, entregando uma semente mais completa e totalmente pronta para o plantio. A cultura do sorgo também é estratégica para a Pioneer®, que possui um portfólio com elevado potencial produtivo e características agrônômicas que se encaixam às necessidades dos agricultores brasileiros.

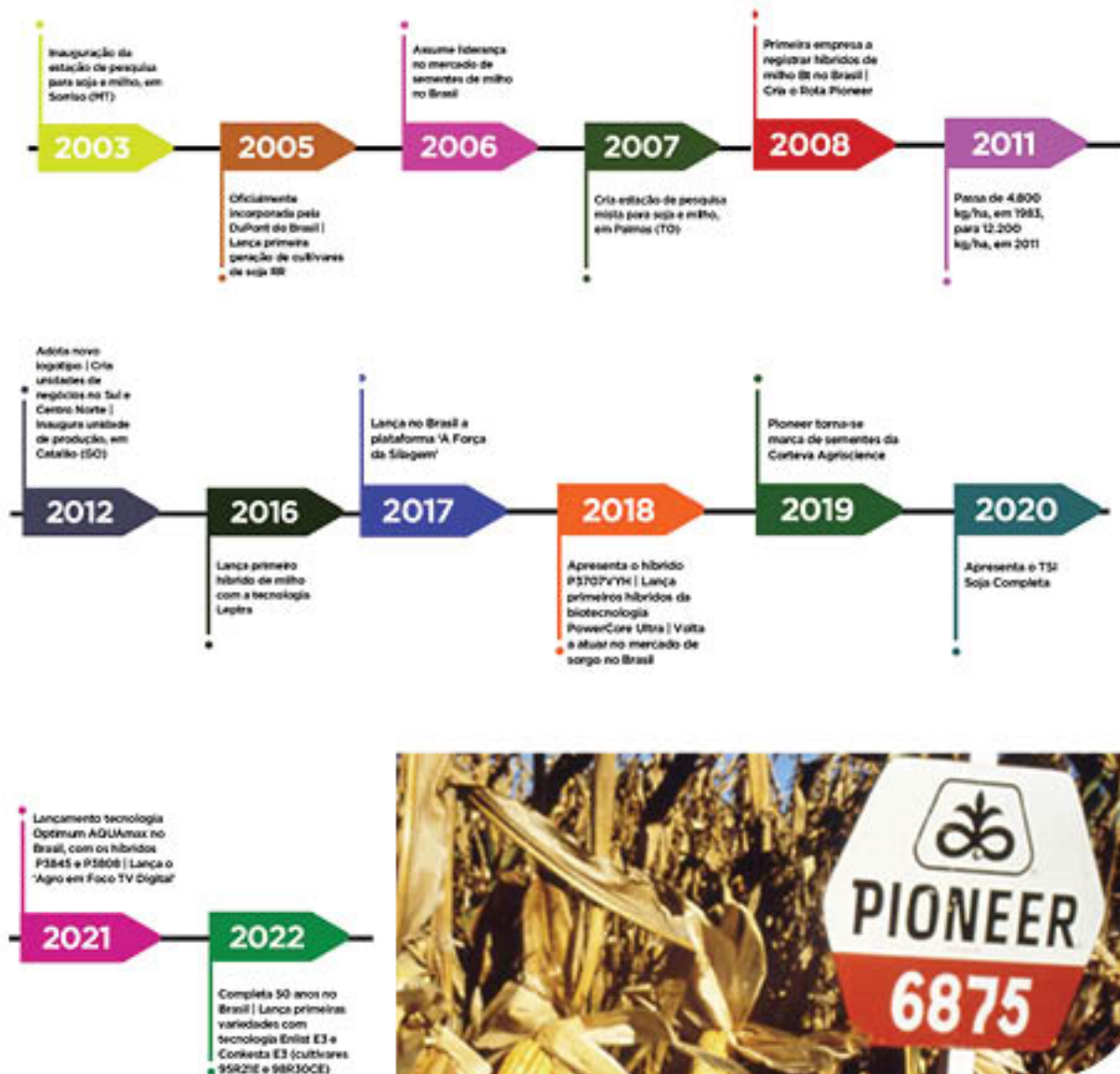
Líder global no mercado de silagem, a marca oferece no Brasil inoculantes com tecnologia de ponta que potencializam o processo de fermentação, reduzindo as perdas de matéria seca, prolongando a



vida útil e garantindo a qualidade nutricional da silagem e a performance animal. Além de ser pioneira em inúmeras tecnologias para a lavoura, a marca inovou na criação de muitas iniciativas ao longo destes

50 anos, como eventos importantes, colheitas ao vivo e o programa semanal de conteúdo Agro em Foco, no YouTube. "Em nossa trajetória abrimos caminhos, assumimos riscos para inovar, contribuir

com a produtividade, levar ao setor o que há de melhor e estar lado a lado com o produtor. Seguiremos com o mesmo entusiasmo e dedicação nos próximos 50 anos", completou Eclí. 



Pioneer®: presença crescente na lavoura brasileira em cinco décadas.

Corteva

- # Empresa global de capital aberto e 100% agrícola
- # Atua com sementes, proteção de cultivos, e produtos e serviços digitais

Convenção Nacional de Vendas DSM

Empresa reúne 700 pessoas no encontro que debateu o negócio de Ruminantes no Brasil e focou em um futuro sustentável para a pecuária



Carlião da Publicidade debate com clientes da Tortuga.

Cerca de 700 pessoas se reuniram em junho passado, no Hotel Tauá, em Atibaia (SP), para a Convenção Nacional de Vendas da DSM, detentora da marca Tortuga® e líder em suplementação nutricional para animais. Com o tema 'Acelera: Construindo um futuro sustentável', as equipes técnica e comercial da área de nutrição e saúde animal da empresa no Brasil e na América Latina, bem como representantes comerciais que atendem pecuaristas, lojas - cooperativas agropecuárias e fábricas de ração de todas as regiões do País, discutiram mais sobre as estratégias da companhia em âmbito global e re-

gional com uma programação especial, repleta de conteúdo técnico, mas também motivacional, que ressaltou as novidades em relação a produtos e serviços, assim como os próximos passos de expansão da companhia, que recentemente anunciou o acordo de aquisição da empresa mineira Prodap.

A abertura do primeiro dia do evento contou com mensagens do presidente mundial de nutrição e saúde animal da DSM, Ivo Lansbergen; e do presidente da DSM para a América Latina, Mauricio Adade. "O sentimento de trabalhar para uma empresa que

ajuda a alimentar o Brasil, América Latina e o mundo, é incrível. E esse sentimento é mais fortalecido depois de cada Convenção de Vendas da DSM, que mostra o poder de toda a nossa equipe", afirmou Lansbergen. Na sequência, o vice-presidente do negócio de Ruminantes da DSM Latam, Sergio Schuler, que ministrou uma palestra sobre "Estratégias ANH (Animal Nutrition and Health)". O primeiro dia foi finalizado com a participação do reconhecido palestrante Geraldo Rufino, empresário e empreendedor que compartilha suas experiências com profissionais e empresas de várias atividades.

"Tenho certeza de que a Convenção foi um momento incrível de conexão, aprendizado e diversão", comentou Adade, em um vídeo.

O tradicional evento não só surpreendeu pela quantidade de pessoas presentes, mas também marcou o retorno da Convenção Nacional de Vendas da DSM, que não acontecia desde março de 2019, devido à pandemia. "É muito emocionante poder reunir pessoas que constroem, todos os dias, a história da DSM e da marca Tortuga® para debater temas de relevância para nós, como empresa, profissionais e cidadãos brasileiros, que é a sustentabilidade", ressaltou Schuler. Sobre o formato, como a DSM tem a sustentabilidade como um dos seus pilares, ele resalta ainda que a organização do evento optou por torná-lo o mais verde possível, adotando práticas como a substituição dos copos plásticos por squeezes, materiais de papel por programações digitais, entre outras práticas. Além disso, visando o cuidado com a saúde



Carlião da Pública com os executivos Tiago Acado, Túlio Ramalho, Sérgio Schuler, Vanessa Porto e Juliano Sabella.

de todos os participantes, o evento seguiu todos os protocolos contra a Covid-19.

No segundo dia de evento, Juliano Sabella, diretor de marketing e serviços técnicos do negócio de Ruminantes da DSM, e Túlio Ramalho, diretor de

vendas, ministraram a palestra 'Vendas e Marketing', em que apresentaram as estratégias das áreas do atual negócio de Ruminantes da companhia. Na sequência, Marcelo Machado, gerente técnico de gado de leite da DSM, falou sobre o segmento leiteiro do país, seguido por Hugo Cunha, gerente técnico de confinamento da DSM, e Luciano Morgan, gerente técnico de gado de corte e equinos da DSM. O segundo dia também contou com uma mesa redonda composta por clientes da DSM: Alan Lever Martins e Hebert Lever José do Couto, de Minas Gerais; Hélio Monteiro Guimarães e Gustavo Guimarães, de Goiás; e Manoel Lemos, de São Paulo. O dia foi finalizado com o renomado palestrante José Luiz Tejon, que falou sobre a tendência do mercado para pecuária. "Em toda Convenção de Vendas da DSM, fazemos questão de mostrar que inovação e desenvolvimento de novas tecnologias de ponta são a chave para o sucesso de vendas e marketing", revelou Sabella, que completou: "Acreditamos que isso



Convenção DSM Tortuga: 'Acelera, construindo um futuro sustentável'.



O escritor e economista italiano Andrea Iorio falou sobre inovação.

influencia e motiva todos os nossos colaboradores a fazer o possível e o impossível para o produtor e para a agropecuária". Para Túlio Ramalho, a Convenção de Vendas é uma maneira de manter todas as equipes motivadas em busca de um único propósito. "A DSM está sempre em busca do que há de melhor para a pecuária. E esse evento é uma maneira de demonstrar isso para o nosso principal ativo, que são as nossas pessoas, que saem daqui mais preparadas para implementar estratégias que são reconhecidas dentro e fora da América Latina", afirmou.


O terceiro e quarto dias de evento também levaram muito conhecimento a todos os presentes, com palestras sobre 'Supply Chain', 'Estratégias para o negócio futuro de Ruminantes e Inovação Digital', 'Sustentabilidade' e 'Inovação e Disruptiva', esta última comandada pelo palestrante e escritor Andrea Iorio. Ao final da

DSM

- # Fundada em 1902 e registrada na Euronext Amsterdam
- # Aproximadamente 23 mil funcionários
- # A empresa e associadas têm receita líquida anual de cerca de 10 bilhões de euros
- # Fornece soluções inovadoras de negócios para nutrição humana, nutrição animal, cuidados pessoais e aroma, dispositivos médicos, produtos e aplicações verdes e novas formas de mobilidade e conectividade

Convenção Nacional de Vendas DSM, Sergio Schuler mostrou o impacto que o trabalho em equipe pode causar. "A DSM e a Tortuga têm caminhado rumo ao futuro sustentável, alcançando resultados que só são possíveis graças ao trabalho que todos os nossos colaboradores vêm desempenhando em conjunto", concluiu.

Uma das marcas líderes em suplementação animal, a DSM tem expandido cada vez mais a sua

atuação, demonstrando que o trabalho em equipe gera resultados positivos e sustentáveis para a companhia e a pecuária. Prova disso foram os recentes anúncios da companhia. Em junho deste ano, a DSM anunciou o acordo de aquisição da Prodap, empresa de Minas Gerais capaz de impulsionar a eficiência sustentável no setor por meio de serviços e tecnologias nutricionais de ponta. E estabeleceu uma fusão com a suíça Firmenich, com o intuito de se firmar como uma gigante no setor de fragrâncias e aromas. 



Sergio Schuler: "DSM e Tortuga caminhando rumo ao futuro sustentável".

Quando a sua loja tem produtos Tortuga®, ela se destaca.



Se tem produtos Tortuga®, tem qualidade.

A linha de produtos da marca Tortuga® está disponível em lojas agropecuárias, revendas e cooperativas para que produtores possam ter acesso à mais alta tecnologia nutricional que gera benefícios para o desenvolvimento animal e aumenta a lucratividade do pecuarista por meio de suas principais linhas:

- **Bovigold®** para melhorar a qualidade e produção de leite
- **Fosbovi®** para aumentar o peso e encurtar os ciclos de abate
- **Kromium®** para melhorar o desempenho de cavalos

Destaque sua loja frente à concorrência.

Entre em contato com nossa equipe e saiba mais.
0800 110 6262 | www.tortuga.com.br

[f /tortugadsm](https://www.facebook.com/tortugadsm) [@tortuga.dsm](https://www.instagram.com/tortuga.dsm) [y /TortugaDSM](https://www.youtube.com/TortugaDSM)



VOCÊ SABIA?

As lojas que revendem a linha de produtos Tortuga® são identificadas com este selo. Faça parte você também.

Se as revendas atuam como bancos, são elas que precisam se “fintechizar”

Fabrizio Pezente, CEO da TRAIVE



Em todo o mundo, os bancos demoraram para entender o impacto das inovações que estavam sendo criadas pelas fintechs. Muitas das suas ações se concentraram em minar as vantagens competitivas das startups, especialmente as regulatórias, em vez de buscarem entender o real diagnóstico do problema. Poucas instituições

bancárias perceberam com rapidez a mudança do vento soprando a favor da tecnologia, diagnosticaram como uma guerra de recursos financeiros onde eles seriam obviamente os vencedores e decidiram desenvolver tudo dentro de casa. Pode-se afirmar: novo erro.

Fazendo justiça aos bancos, é realmente difícil ver a mudança quando

você está no centro dela e tudo é novidade. Bom, hoje já não é mais.

Lá se vão mais de 20 anos (muitos citam a PayPal como a primeira fintech, fundada em 1998). E podemos dizer que continuamos vendo o setor financeiro sendo fortemente impactado pela audácia de muitos empreendedores e de bastante capital

fluindo dos investidores de venture. Nada disto é mais novidade. Não faltam exemplos em várias aplicações, vários países, vários setores, muitos casos disponíveis para comparação e análise.

É aqui que vale a pena uma reflexão a respeito do setor financeiro na agricultura brasileira.

Como principais financiadores do setor, como detentores do relacionamento, da compreensão e da informação financeira e produtiva dos produtores agrícolas, e como concentradores de risco de crédito, logístico e do preço do produto final, as revendas no Brasil muito se assemelham aos bancos comerciais agrícolas dos Estados Unidos. As principais diferenças são largamente negativas para elas: não possuem depósito e, conseqüentemente, custo baixo de captação; não desenvolveram sistemas sofisticados de controle de risco; não contam com a ajuda do governo e não possuem margens largas de retorno. Em sua vasta maioria, as revendas se tornaram agentes financeiros por necessidade e não por vontade. Afinal, num setor onde os bancos nunca deram muita importância, alguém precisava financiar quase 1/3 do PIB brasileiro.

Com isto, temos um cenário onde "bancos" atuam sobre uma base tecnológica ultrapassada, atendendo um setor extremamente estável e pujante, numa economia com instituições fortes e cada vez mais prontas para receber inovação. Forte interesse de investidores pela consolidação de competidores. Volte no tempo e note que já vimos isso antes.

"A história nunca se repete, mas frequentemente rima" (Mark Twain).

Talvez a única vantagem de não ser um país na vanguarda da inovação é poder aprender com as experiências dos outros. E temos aqui a oportunidade

“A transformação digital das revendas é uma necessidade de sobrevivência. Ela já está acontecendo com o crescente número de soluções pontuais sendo oferecidas nos últimos cinco anos”.

perfeita para o canal de distribuição de produtos agropecuários perceber isto e não repetir os erros dos bancos.


A transformação digital das revendas é uma necessidade de sobrevivência. Ela já está acontecendo com o crescente número de soluções pontuais sendo oferecidas nos últimos cinco anos. Foram desenvolvidas várias inovações incrementais, que buscam auxiliar em processos manuais, a integração de ferramentas para melhoria operacional. Sem dúvida este é o ponto esperado de partida, mas é necessário olhar além e buscar também, a inovação disruptiva, aquela que endereça as principais dores.

A boa notícia é que algumas fintechs nasceram exatamente com este propósito. Oferecer um rol de soluções que busca auxiliar na transformação digital efetiva das revendas, como o uso da inteligência de dados para tomada de decisão. Quero ver a geração de dados únicos junto ao produtor com integração da cadeia dele ao mercado de capitais como fator de aumento de vendas e expansão. E, finalmente, novos produtos financeiros que vão além do crédito, uma "fintechização" completa e efetiva.

Talvez o melhor modelo de inspiração para as revendas esteja exatamente

nos seus clientes: os produtores rurais brasileiros, que são referências mundiais em uso de tecnologia no campo, "dentro da porteira", e extremamente preocupados em estarem à frente do tempo, e são consumidores ávidos por novas soluções. Diferenciados. É o momento de fazer o mesmo: se tornar referência e olhar para "dentro do balcão".

Neste sentido, dentro da Traive, lideramos projetos de fintechização e transformação digital em revendas agrícolas. Um exemplo prático é a nossa recente parceria com a Adicer (Associação dos Distribuidores de Insumos Agrícolas do Cerrado). Com ela, criamos um programa customizado de digitalização para a realidade das revendas, trazendo profissionalização financeira, melhoria em governança, organização e otimização de processos, além de redução de tempo operacional do time e capacitação para gestão do negócio.

Esse exemplo reforça que não faz sentido atacar ou ver as revendas como competidoras, mas como parceiras. E muito menos tentar desenvolver dentro de casa aos moldes do que fizeram as instituições financeiras no passado. Os novos tempos exigem novas formas de se atacar o problema, nem que para isso a gente precise olhar "fora da caixa". 

A Primavera da Distribuição Pecuária

É hora de abastecer a estação de reprodução e o novo giro de confinamento da potência chamada Pecuária de Corte do Brasil



Nova metodologia ABIEC - rebanho brasileiro de até 196,47 milhões de cabeças

São R\$ 914 bilhões. O exato valor da riqueza produzida por todos os negócios e as movimentações que envolveram a cadeia da carne bovina do Brasil em 2021. Insumos, genética, sanidade, nutrição, vendas no mercado interno e exportações.

Somente as soluções tecnológicas e os serviços oferecidos pelas revendas e distribuidoras para a porteira de dentro alcançaram mais de R\$ 127 bilhões. Nutrição, protocolos, sanidade, fertilizantes, defensivos, sementes. Um salto de R\$ 21 bilhões em apenas um

ano, para quase R\$ 58 bilhões. Só em fertilizantes, defensivos e sementes, foram comercializados R\$ 22,5 bilhões. O Perfil da Pecuária no Brasil em 2021, relatório anual da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (ABIEC), aponta para um rebanho de até



Antônio Jorge Camardelli, Presidente da ABIEC - Queremos expandir ainda mais as nossas exportações 196,47 milhões de cabeças, segundo a metodologia atual da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (ABIEC), sugerida pela Athenagro Consultoria e amparada em dados da Pesquisa Pecuária Municipal e Pesquisa Pecuária Trimestral, ambas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE). O comportamento do mercado entre 2019 e 2021 comprovou a inviabilidade da presença de um rebanho acima de 215 milhões de cabeças em território brasileiro, situação que já era frequentemente discutida entre os técnicos especializados em pecuária. A partir dos dados oficiais do Brasil e de diversos outros estudos conduzidos pela iniciativa privada, cada vez mais se aceita que o rebanho brasileiro esteja mais próximo dos 175 a 180 milhões de cabeças, oscilando até 190 milhões em alguns meses do ano. O levantamento indica uma produção de 9,71 milhões de toneladas de carcaça equivalente (TEC), 2,48 milhões de toneladas exportadas, a maior do planeta. Abate de 39,14

milhões de cabeças. 17,19% vêm do confinamento. O maior produtor mundial são os americanos, com 12,7 milhões de toneladas a partir de um rebanho de 91,9 milhões de cabeças. O Brasil vem em segundo lugar. Em terceiro, a China, que produz 6,7 milhões de toneladas e consome tudo. O segundo maior exportador é a Austrália, com 1,4 milhão de toneladas, e produção total de 2,1 milhões de toneladas. Os maiores importadores são os chineses e Hong Kong, com 1,2 milhão de toneladas.

O Sistema de Inspeção Federal (SIF), que é nacional, é responsável pela fiscalização de 53% dos abates. 16% são feitos pelos serviços estaduais e 4% pelos municípios. Pelo levantamento, não há fiscalização alguma para nada mais do que um quarto do total de bovinos abatidos no Brasil. As exportações de carne bovina brasileira renderam US\$ 9,2 bilhões no ano passado. É responsável por 9,2% da pauta exportadora geral brasileira. Se falamos de faturamento, os maiores compradores de nossa carne no ano passado foram a China (42,4%), os Estados Unidos (10,54%), Hong Kong (9,11%) e o Chile (6,13%). 84,5% da proteína in natura, 7,7% de miúdos, 6,1% de carne industrializada e 1,7% de tripas. Os maiores importadores em volume foram a China, com 723,6 mil toneladas, Hong Kong (219,9 mil toneladas), Estados Unidos (138,7 mil toneladas) e Chile (110,5 mil toneladas).

O estudo ainda indica que o Brasil pode passar de três milhões de toneladas exportadas ao ano até 2030. Com um rebanho total de 203,1 milhões de cabeças. E produção passando de 12,7 milhões de toneladas. Um consumo doméstico próximo de 10 milhões de toneladas e abate de 47,5 milhões de cabeças. Performance em uma área de pastagem decrescente e contínua.

BEEF REPORT

Os dados da publicação 'Beef Report – Perfil da Pecuária no Brasil 2022' foram divulgados em maio passado, pela Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (ABIEC). O trabalho é organizado com o apoio do Projeto Setorial Brazilian Beef e Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX Brasil).

ABIEC

- # Criada em 1979
- # Reúne 32 empresas do setor no país | 92% da carne negociada no exterior
- # Atua para aumentar a exportação, defender os interesses do setor, reduzir as barreiras comerciais e promover os produtos nacionais

PECUÁRIA BRASIL 2021

- # Produz em torno de 10 milhões de toneladas de carne bovina
- # Aproximadamente 20,8% são negociados para dezenas de países
- # Brasil cresceu 135% no valor das exportações em 25 anos




Exportações de carne bovina renderam US\$ 9,2 bilhões em 2021

E ocupação crescente, mas em ritmo mais lento, chegando a 1,03 de taxa de lotação em 2031. Com desfrute de 23% e peso da carcaça alcançando 268,22 quilos por cabeça nos próximos nove anos. O peso de abate de machos terminados com mais de 36 meses (exceto touros) vem despencando desde 1997, alcançando 10,94% no ano passado. O plano de ampliação das áreas consideradas livres de Febre Aftosa sem vacinação segue forte e fechou em 2021 com Paraná, Rio Grande do Sul, Acre, Rondônia, partes de Mato Grosso e Amazonas. Para 2022, a meta é fechar com mais seis estados e o Distrito Federal. Sobre a BSE, seguimos considerados pela OIE como zona de risco insignificante.

O segmento enfrentou problemas graves, principalmente a pandemia da Covid 19, que exigiu um trabalho extenso para reforçar controles e garantir a qualidade e a segurança da carne brasileira que chega à mesa de consumidores no mundo inteiro. As indústrias cuidaram de todos os colaboradores e seguiu os protocolos internacionais de controle e prevenção, com cuidado e transparência. E, novamente, cumpriu a missão, com um recorde nas receitas de exportação. Alta de 8,4% sobre 2020. E novas projeções otimistas. 2022 pode fechar com dois



Fazenda Pecuária: R\$ 127 bilhões em soluções tecnológicas e serviços oferecidos por revendas e distribuidores.

dígitos em faturamento, embalado na retomada das compras chinesas, a chegada de novos mercados, como Canadá, e intensas negociações com Japão e Coreia do Sul, além de reabilitação de plantas para embarcar para a Rússia. "Queremos expandir as exportações, reduzir barreiras internacionais e promover a nossa proteína vermelha pelo mundo como alimento de qualidade, competitivo e produzido de forma sustentável", comemorou Antônio Jorge Camardelli, presidente da ABIEC. 



Exportações de carne bovina renderam US\$ 9,2 bilhões em 2021.

MAIORES IMPORTADORES DA CARNE BOVINA BRASIL

- # China: 723,6 mil toneladas
- # Hong Kong: 219,9 mil toneladas
- # Estados Unidos: 138,7 mil toneladas
- # Chile: 110,5 mil toneladas

MAIORES ESTADOS PRODUTORES

- # Mato Grosso: 27,42 milhões de cabeças | 15% do total do rebanho brasileiro
- # Goiás: 19,7 milhões de cabeças
- # Minas Gerais: 19,68 milhões de cabeças
- # Pará: 18,13 milhões de cabeças
- # Mato Grosso do Sul: 17,02 milhões de cabeças*

GERAL

- # O menor produtor é o estado do Amapá: 46,7 mil cabeças
- # São Félix do Xingu (PA): município campeão, com 1,95 milhão de cabeças
- # De 187 milhões de bovinos, 40,44 milhões estão na produção leiteira

**O PODER DA INFORMAÇÃO GERANDO
CARNE E LEITE DE FORMA SUSTENTÁVEL.
EM AGOSTO VOCÊ VAI SABER COMO.**

15º EXP GENÉTICA

DE 20 A 28 DE AGOSTO 2022 • UBERABA-MG • BRASIL



**O PODER DA
INFORMAÇÃO**

MUITA INFORMAÇÃO, O MELHOR DA GENÉTICA ZEBUÍNA, AS ÚLTIMAS
TENDÊNCIAS DO MELHORAMENTO GENÉTICO E, CLARO,
GRANDES OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO PRA VOCÊ. PREPARE-SE

PARTICIPE!

IX Abisolo Fórum e Exposição 2022

Pesquisadores de Brasil, Alemanha e França debatem a 'produtividade inteligente'



Encontro maior da Indústria de fertilizantes especiais, biofertilizantes, condicionadores de solo e substrato para plantas da América Latina.

O IX Abisolo Fórum e Exposição 2022, maior encontro da Indústria de Fertilizantes Especiais, Biofertilizantes, Condicionadores de Solo e Substrato para plantas da América Latina, debateu o tema "Produtividade Inteligente", em Campinas (SP). O evento foi aberto pelo presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Tecnologias em Nutrição Vegetal (Abisolo), Clivaldo Roberto Levrero, que comemorou a retomada do evento e a sobrevivência aos desafios da pandemia. E contou com a presença do subsecretário de Agricultura do Governo do Estado de São Paulo, Orlando Melo de Castro. "Somos um país tropical, com três safras por ano e por isso precisamos investir em tecnologia", explicou. A diretora de Planejamento da Touch Branding Brasil, Valerie Engelsberg, foi convidada para compartilhar o processo de desenvolvimento da temática 'Produtividade Inteligente'. Ela chamou a atenção para a busca de um diferencial para a imagem das empresas do setor,

tendo o posicionamento institucional como eixo para fortalecer o segmento de fertilizantes especiais. E encerrou a apresentação alertando os participantes a usarem a natureza a seu favor, ao invés de tentar transformá-la.

Na sequência, teve início o primeiro painel, dedicado à 'Qualidade e Nutrição'. Direto de Liège, na França, o professor de Biologia Vegetal e chefe da unidade da Gembloux Agro-Bio Tech, Patrick du Jardin, falou sobre a ação dos bioestimulantes na eficiência de nutrientes usados em plantações. Discorreu sobre a Eficiência no Uso de Nutrientes (NUE) e interações entre plantas e bactérias no agrossistema. Para ele, os bioestimulantes aumentam a eficiência nutricional, a tolerância ao estresse abiótico e as características de qualidade da cultura, independentemente do teor de nutrientes. Por extensão, os bioestimulantes vegetais também designam produtos comerciais contendo misturas dessas substâncias e/ou microrganismos.

A apresentação seguinte foi do engenheiro agrônomo e pesquisador sênior da Sakata, Renato Braga, com foco nos Impactos da Evolução Genética na Nutrição Vegetal. Ele falou de conceitos sobre evolução genética, aumento de produção por enxertia proporcionando controle de patógenos, melhor uso de nutrientes do solo, estabilidade frente às condições adversas, ganhos de produtividade e mais qualidade da produção. Ainda garantiu que a genética é a nova revolução na agricultura. A continuidade do painel ficou com o professor do Programa de Pós-Graduação em Agricultura Tropical da Universidade Federal de Mato Grosso, Milton Ferreira Moraes, que destacou a prática da biofortificação para o desenvolvimento de alimentos mais nutritivos e enriquecidos com ferro, zinco e vitamina A e até selênio, um processo viabilizado pela aplicação de fertilizantes especiais nas plantas. Já o pesquisador científico do Instituto Agronômico de Campinas (IAC), Rodrigo Boaretto, enfatizou a exigência do manejo de nutrientes, além dos fertilizantes NPK, como caminho para a produtividade. Ele ainda fez uma ressalva de que a aplicação de micronutrientes é sempre combinada com outras operações agrícolas, demandando muito estudo e experiências.

A segunda palestra internacional do dia coube ao professor Heiner Goldbach, do HGoTECH GmbH, da Alemanha, uma 'spin-off' fundada pelo Instituto de Pesquisa de Cultivos e Conservação de Recursos (INRES), da Universidade de Bonn. Especialista nas funções dos

m micronutrientes, o palestrante apresentou um estudo sobre a importância do Boro e do Níquel na nutrição vegetal. Ele justificou o papel do boro (B) como elemento estrutural das paredes celulares das plantas e as implicações para o crescimento delas. Evidências apontadas por Goldbach indicam novas funções do boro, além da estrutura da parede celular. O painel foi encerrado com um debate reunindo os palestrantes sob a mediação de Boaretto. O coordenador de Fertilizantes, Inoculantes e Corretivos do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Henrique Bley, comentou a relação entre biofertilizantes e bioestimulantes, além da legislação envolvida nos dois eixos.

O segundo painel foi centrado em 'Ambiente da Produção'. O professor Adjunto de Fisiologia Vegetal do Instituto de Ciências Naturais na Universidade Federal de Lavras, Paulo Eduardo R. Marchiori, falou sobre o estresse abiótico nas relações planta-ambiente e trouxe fatores ambientais que facilitam o crescimento e o desenvolvimento, assim como as condições externas que podem prejudicar esse processo. O último palestrante do dia foi o professor associado pelo Departamento de Engenharia de Biosistemas da ESALQ - USP, Fábio Marin, que colocou em pauta



Evento reuniu 750 congressistas e 47 expositores.

o tema 'Clima, processos produtivos e as ferramentas do setor para a mitigação de riscos'. Marin foi enfático quanto às incertezas decorrentes da mudança climática. O professor sugeriu que o monitoramento climático precisa ser modificado para se tomar um dos elementos de gestão e planejamento. E prevê que a próxima safra estará sujeita ao fenômeno climático-oceânico La Niña. "É necessário um planejamento para evitar o estresse e aumentar a produtividade nesta fase", finalizou. O professor associado da Universidade Federal do Paraná, do Departamento de Fitotecnia e Fitossanidade, Átila Francisco Mógor, fez uma breve síntese das palestras do painel e mediu as perguntas recebidas dos congressistas sobre a adoção da agricultura sustentável como alternativa para evitar a desertificação do solo.

O segundo dia do evento reuniu 750 congressistas e 47 expositores. E teve os painéis 'Adoção de Tecnologia' e 'Recursos Humanos e Comportamento'. A primeira palestra foi 'Integração Lavoura-Pecuária', ministrada pelo mestre em Agronomia e doutor em Zootecnia Cristiano Magalhães Pariz, que apresentou o resultado de 20 anos de pesquisas sobre a atuação concomitante da pecuária e da lavoura. Segundo Pariz, o pasto é um dos principais responsáveis pela qualidade da carne bovina enquanto os dejetos dos animais fazem com que o solo fique muito mais fértil, aumentando a produção. Ele sugere que a prática da agropecuária de insumos e processos, assim como o entendimento de Ciências Agrárias, seja o futuro para as fazendas de pecuária. O zootecnista estima que 60% dos pecuaristas em atividade vão desaparecer em 20 anos. A sobrevivência nesse mercado, explicou o palestrante, "só será possível por intermédio de conhecimento, tecnologias, treinamento de mão de obra, planejamento e suporte de consultorias especializadas". No



Cloraldo Leviero (Presidente Abisolo) e Henrique Mazotini (Consultor de Relações Institucionais da entidade).

mesmo painel, o professor associado em Microbiologia do solo e doutor em Genética e Melhoramento de Plantas, Fernando Andreote, tratou de 'Solo, a nova (velha) fronteira da produtividade'. Ele comparou o solo a um grande quebra-cabeças, em que as peças são a nutrição vegetal, as máquinas, a proteção de plantas, o manejo da água e a qualidade de operações. Para o professor, a qualidade do solo ainda é um desafio e o conceitua como o conforto necessário para o máximo desenvolvimento das plantas cultivadas, por meio da manutenção da qualidade da água, ar, solo e da promoção de alimentos capazes de garantir a saúde de animais e de seres humanos. Ele concluiu que a eficiência nutricional deriva da qualidade do solo. Portanto, prover as condições necessárias para o enraizamento das plantas é construir uma base sólida e produtiva, tomando os cultivos mais resilientes frente às adversidades ao longo do ciclo produtivo. "A gestão de nutrientes é fundamental para a melhoria do solo, tanto quanto a rotação de cultura bem-feita, escolha da cobertura de solo e manutenção de PH. É primordial produzir solos com bons atributos químicos e físicos para potencializar fontes alternativas de nutrientes", concordou Adriel Ferreira da Fonseca, professor associado do

Departamento de Ciências do Solo e Engenharia Agrícola da Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG).

A palestra 'Fertilizantes Organominerais como estratégia alternativa ou complementar à adubação mineral convencional' foi conduzida pelo consultor e especialista em agronegócios e professor Gilberto Tozatti. O painelista enfatizou as vantagens do fertilizante organomineral, que é natural do solo, produto da decomposição dos restos de floresta infestados por microorganismos, insetos, vermes etc., formando o húmus e liberando sais minerais. O consultor explicou que eles contribuem significativamente para o aumento da produtividade, trazendo ganhos econômicos e ambientais, fornecendo matéria orgânica nos solos tropicais, aumentando a atividade microbiana no solo e, ao mesmo tempo, suprimindo a atividade de organismos fitopatogênicos.

O Plano Nacional de Fertilizantes (PNF) também foi tema do Fórum. "Sem fertilizantes, não há agro no Brasil. Os nossos solos são pobres e os fertilizantes são essenciais nesse processo. O PNF foi elaborado por 91 órgãos, entidades e empresas, em um total de 290 pessoas. Conta com

cinco cadeias emergentes do setor de fertilizantes e insumos para a nutrição de plantas. Fertilizantes organominerais, produtos e resíduos com potência agrícola, agrominerais e remineralizados, bioinsumos e, por fim, nanotecnologia 'slow-release' e agricultura digital. As metas são ofertar produtos e processos tecnológicos promotores da eficiência agrônoma dos fertilizantes e dos novos insumos para a nutrição de plantas, além do desenvolvimento tecnológico para redução em até 50% do passivo de resíduos do beneficiamento e de rejeitos da atividade da mineração de fosfatos até 2030", cravou o coordenador geral de Estudos de Ciência, Tecnologia e Inovação do Governo Federal, José Carlos Polidoro.

O painel 'Recursos Humanos e Comportamento' discutiu as demandas de profissionais qualificados no agronegócio, especialmente aqueles que atuam ou que pretendem atuar no segmento de nutrição vegetal. "Muitos cursos novos estão surgindo na área e estou preocupado com a formação à distância e longe do campo. O engenheiro agrônomo não pode ser um teórico apenas. A gente se preocupa com o caro que compramos, mas não com a faculdade que cursamos", criticou Adriel Fonseca. A executiva Juliana

ABISOLO

- # Fundada em março de 2003
- # Congrega fabricantes e importadores de fertilizantes minerais, organominerais, orgânicos, biofertilizantes, condicionadores de solo e substratos para plantas
- # Reúne mais de 120 empresas associadas
- # Participa de discussões de temas de interesse do setor junto aos Ministérios e Secretarias, Órgãos de Controle e Fiscalização Ambiental, Instituições de Pesquisa, Receitas Estadual e Federal

Souza, gerente de Recursos Humanos e Business Partner na Yara Brasil, reforçou a necessidade de uma formação complementar para moldar profissionais que propõem soluções, identificam oportunidades, tenham múltiplos saberes e uma visão holística, não só da área de atuação, mas da empresa como um todo, da cadeia logística aos clientes. O vice-presidente da Abisolo, Gustavo Branco, ponderou que no Agro há uma cobrança maior porque um erro pode ocasionar a perda de toda uma safra. Alinhado à Juliana Souza, ele conceituou o profissional qualificado como aquele que conecta a cadeia de conhecimentos e sabe usar a informação a seu favor.

O filósofo, escritor e Diretor do Laboratório de Política, Comportamento e Mídia da PUC de São Paulo, Luiz Felipe Pondé, encerrou o evento, falando sobre a ansiedade da nova geração e a necessidade dela ser flexível nas adversidades e aceitar o erro para vencer os obstáculos da vida.



Painel 'Recursos Humanos e Comportamento', novos profissionais precisam de informação e visão holística do Agro

Preservar culturas

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 Fusão.

Faça sua coleção.

Acesse o QR Code e
baixe mais Origamis
IHARA.



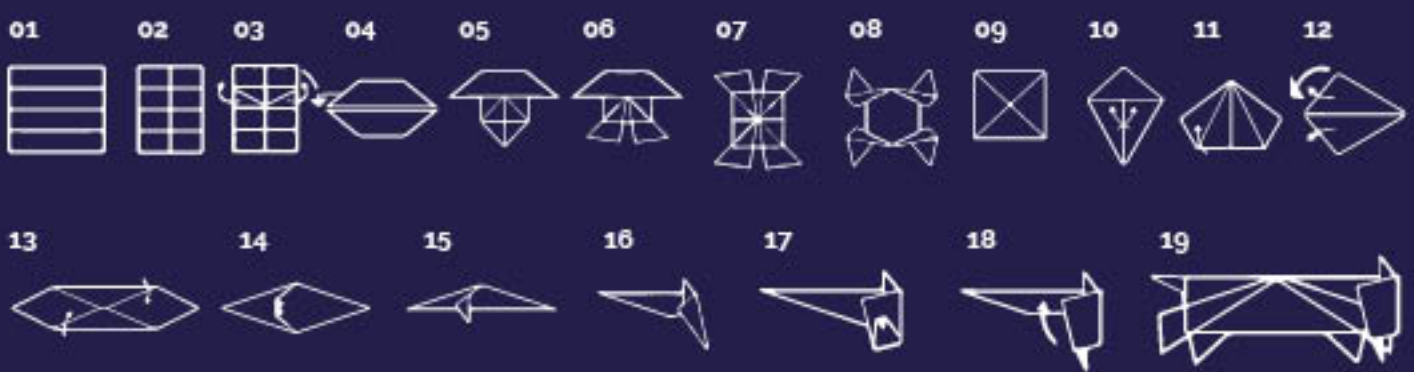
ihara.com.br

   [Iharadefensivosagricolas](#)

IHARA
Agricultura
é a nossa vida



ORIGAMI FELINO **FUSÃO** | PASSO A PASSO



FUSÃO É FERA!

A FERRUGEM E OUTRAS DOENÇAS DA SOJA NÃO VÃO MAIS SE METER EM SUA LAVOURA!

Impulsão



FERA NA VELOCIDADE DE ABSORÇÃO



FERA NA PERFORMANCE DO COMBATE ÀS DOENÇAS



FERA NA PRODUTIVIDADE

- Escolha um papel em formato quadrado, e dobre duas metades iguais na horizontal;
- Repita o processo do outro lado, para que fique marcado a dobradura de vários quadrados iguais, depois dobre na metade, na vertical;
- Seguindo a marcação dos quadrados, dobre meio triângulo para fora na segunda fileira;
- Siga a essa dobradura para baixo, para que forme um trapézio. Repita o processo na parte de baixo, devem ficar simétricos;
- Deixe o papel na vertical e dobre para trás e para baixo, duas pontas do trapézio inferior, para que formem dois triângulos simétricos;
- Puxe novamente dois triângulos em cada lado, na exata metade dos puxados no passo anterior;
- No trapézio superior, repita o processo;
- Em cada ponta da parte superior, puxe dois triângulos para baixo para que se encontrem ao centro do origami. Dobre ao meio exato todo o origami para que fique "em pé" na horizontal, cada triângulo será uma pata da pantera. Separe esse origami;
- Em outro papel quadrado, dobre em duas metades iguais nas diagonais;
- Abra e vire o papel na diagonal, puxe para dentro um triângulo de cada lado, de forma simétrica, para que fique outro triângulo na base. Repita o processo na parte de baixo exatamente como o anterior e deixe bem marcado;
- Com as marcas das dobras, puxe um triângulo isósceles para trás, formando 3 triângulos diferentes, sendo esse ao centro;
- Vire para trás novamente e dobre ao meio para que formem dois triângulos que se encontrem;
- Abra o papel e puxe cada uma das pontas juntas;
- Na parte quase onde se encontram os papéis, dobre dois triângulos pequenos e paralelos na ponta interna;
- Dobre ao meio exato todo o origami, para que a base seja um grande triângulo;
- Vire o triângulo para baixo, dobre na ponta um triângulo de cada lado, para baixo, seguindo a abertura do próprio origami;
- Dobre mais dois triângulos em apenas um dos lados;
- Dobre seguindo as marcações feitas anteriormente para que forme um focinho. Dobre a ponta de baixo para dentro, para que fique uma base reta;
- Com a ajuda de uma cola, cole o primeiro origami encostando com o segundo, para finalmente formar o corpo e a cabeça da pantera, juntos.

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

Fusão EC

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

Os Multiplicadores do Alimento!

Corteva Agriscience reúne uma centena de multiplicadores de sementes e aposta em tecnologia e segurança alimentar para o futuro

“**S**emente tratada é segurança para todo o ciclo produtivo do Agro. A semente é como o filho para a mãe. Precisamos ensinar às novas gerações a gostar da terra, semear o solo, vir para o negócio”. A frase de Manoela Bertagnoli, profissional que atua no segmento dentro da indústria da família, tradição de quase 50 anos, traduz à perfeição a excelência do trabalho realizado por multiplicadores espalhados pelo país inteiro e que marcaram presença em junho passado, em Campinas (SP), durante o ‘Fórum Multiplicadores 2022 – Cuidando do nosso futuro’, terceira edição do evento organizado pela Corteva Agriscience. O encontro discutiu os desafios, as perspectivas, oportunidades e o futuro do mercado de sementes no Brasil, com destaque para as áreas de Tratamento de Sementes e Biotecnologia, ao lado de executivos da companhia e lideranças dos multiplicadores e cooperativas. “Estamos muito felizes com a realização de mais uma edição



Christian Meyer Pflug - diretor de Enlist e Tratamento de Sementes da Corteva Agriscience



Fórum Multiplicadores 2022 - A força da Corteva que cuida do futuro.

do Fórum. Queremos promover a união da cadeia, a troca de experiências e o debate sobre os principais temas do setor”, resumiu Christian Pflug, diretor de Enlist e Tratamento de Sementes da Corteva Agriscience.

A corporação global conta com 21 mil funcionários, 150 centros de pesquisa e promove negócios que alcançam 16 bilhões de dólares por ano, sendo que 60% vêm das sementes. O Brasil é o segundo maior país no sistema e desempenha em proteção de cultivos, tecnologias BT, Sementes Tropicais e Tratamento de Sementes. Com 2.200 funcionários e as soluções Cordius, Enlist e Tratamento. Atualmente, é responsável por 80% da semente de soja vendida no Brasil. Com produtividade média de 51 sacas por hectare e 41 milhões de hectares em lavouras. Na abertura do encontro, Christian destacou o trabalho dos multiplicadores e das equipes da Corteva. Falou sobre 26 anos de evolução no mercado e

elogiou o trabalho dos 250 multiplicadores, todos produzindo sementes e alguns atuando na distribuição de insumos em geral, além de cooperativas de tamanhos distintos. Reforçando a força da distribuição Corteva, que envolve cerca de sete mil distribuidores formais em todo o país. “Conseguimos trazer para Campinas noventa multiplicadores, um time responsável por 75% da safra cultivada em 2021 | 2022. Temos planos personalizados para todos eles e quero enfatizar que as equipes presentes aqui têm a responsabilidade de produzir alimentos para o mundo hoje e nos próximos anos”, assegurou Christian Pflug.

Para levar em frente esta missão, os participantes do Fórum se debruçaram sobre os desafios e as soluções que marcaram a safra mais recente e podem aguardar o ciclo 2022 – 2023. Com representantes das regiões Sul e Centro Oeste do Brasil, áreas que viveram realidades distintas. “Temos



Evento premiou parceiros destaques em Cordius, TSI 2022 e Comercial

que ser mais efetivos para o produtor. Convivemos com safras que sofreram com a estiagem nos últimos anos e é necessário estar ao lado de cada um. E são propriedades pequenas, com 30 a 50 hectares. Até mesmo por isso trabalhamos com quase duzentos canais de comercialização. É atendimento ajustado, personalizado mesmo", falou Arno Costa Beber, da Sementes Costa Beber. A milhares de quilômetros dali, Luis Salomão, da Sementes Maná, aposta tudo em qualidade para as propriedades extensas. "É nossa obrigação. O produtor está capitalizado e investindo na propriedade. Precisamos ter cultivares diferentes em intervalos menores de tempo. Investir em pessoas, nas equipes, ter gente preparada tecnicamente, disposta a ir ao campo e servir o empreendedor rural", garantiu. E acrescentou que a empresa privilegia a venda direta e utilização dos grandes distribuidores, que também fazem parte das ações da empresa. "Precisamos treinar bem as equipes, entender o portfólio. E atuar juntos. Penso que teremos que ter especialistas para atender o produtor e o distribuidor. Estar todos muito bem treinados. Até porque acredito muito em venda", completou.

Ao lado deles, Dante Queiroz, Líder do portfólio de Tratamento de Sementes da Corteva, e João Carlos Braga, Líder Comercial Enlist da Corteva, mergulha-

ram em todas as questões que envolvem o atendimento das sementeiras aos clientes. Clima, plantio, pressão de pragas, produtividade, colheita, logística, custos, transição de biotecnologia, semente certificada. E atestaram que realmente o produtor está cada vez mais exigente ao mesmo tempo em que os multiplicadores investem sem parar na estrutura da produção, promovendo mais parcerias, acessos e força de vendas. "O modelo de multiplicadores e sementeiras vai permanecer. Com foco em atendimento e velocidade em levar ao produtor o que ele necessita", cravaram.

Na sequência, o economista Ricardo Amorim fez a palestra principal do evento, falando sobre a posição estratégica da Rússia como importante fornecedora de Energia e as consequências negativas para o abastecimento mundial com a guerra travada pelo gigante atômico contra a Ucrânia. E como o agronegócio brasileiro vai permanecer bem à frente dos outros setores da economia do nosso país nos próximos anos. Tratou do surgimento de um novo bloco geopolítico mundial, capitaneado por Rússia e China, que a inflação mundial mais alta veio para ficar e que o capital para investimentos internacionais não será o mesmo daqui para frente. "A crise econômica mundial vai prosseguir. Porém, o Brasil

RECONHECIMENTO CORTEVA AGRISCIENCE

SEMENTES PROGRESSO

Maior parceiro em Tratamento de Sementes 2022

SEMENTES TRÊS PINHEIROS

Maior volume Comercial no lançamento 2021 | 2022

SEMENTES COM VIGOR

Maior parceiro institucional Cordius 2022

FÓRUM DE MULTIPLICADORES

- # 90 multiplicadores de sementes das principais regiões produtoras do país
- # Análise sobre resultados do Tratamento de Sementes e Sistema Enlist

CORTEVA AGRISCIENCE GLOBAL

- # 21 mil funcionários
- # 150 Centros de Pesquisa
- # Negócios de US\$ 16 bilhões por ano
- # 60% do resultado vêm das sementes

CORTEVA AGRISCIENCE BRASIL

- # Segundo maior país no sistema
- # Abus em proteção de cultivos, tecnologias BT, Sementes Tropicais e Tratamento de Sementes
- # 2.200 funcionários
- # Soluções Cordius, Enlist e Tratamento de Sementes
- # Responsável por 80% da semente de soja vendida no Brasil
- # Produtividade média de 51 sacas por hectare
- # 41 milhões de hectares em lavouras.

começou a arrumação depois da pandemia bem na frente dos outros países. Entendo que China e Índia são os novos motores globais, mas estamos bem posicionados porque há muita área para plantar, sem mexer em campos protegidos. Temos que ficar de olho em alguns vetores importantes. Veremos grandes transformações digitais, cada vez mais rápidas. Mas a receita precisa é que o futuro é inovação e eficiência nos processos”, aconselhou Amorim.

E como inovar é preciso, Dante juntou-se a Érico Cardoso, Líder Comercial Tratamento de Sementes Corteva, para comemorar e detalhar os oito anos de lançamento do Dermacor – Tratamento de sementes, e ainda falar sobre lançamentos. O TS é o mais usado atualmente no caso do milho e o segundo na soja. Com o apoio tecnológico do Centro de Tecnologia de Tratamento de Sementes (CSAT), de Formosa (GO), o mais completo da América Latina, que ainda vai propiciar o novo Programa de Certificação CSAT para os multiplicadores. São nove gerentes estruturados em quatro regiões de negócios. Os distribuidores respondem por 60% das vendas. “Não desejamos que haja uma competição entre o tratamento na fazenda e o realizado na indústria. Criamos programas para todas as áreas,



Indústrias de sementes debatem digital, biológicos, pirataria, qualidade e rentabilidade.

as, que tragam sinergia para todos os canais. Como ocorre com o 'Programa Somos'. E o distribuidor é um demandante da semente tratada”, explicou Érico Cardoso. “Oferecemos equipamentos para TSI em comodato para as fazendas. Um investimento válido para alguns parceiros e também para quem tem equipamento e opta por começar a usar sementes Corteva. Outro programa foi criado em 2018 para incentivar os vendedores do multiplicador, com remuneração. ‘Somos Multiplicadores’, um estímulo para venda das tecnologias da Corteva em todo o Brasil. Também temos que destacar o Rancona T, tratamento fungicida para a semente de soja. Sem falar nos lançamentos

previstos para os multiplicadores. Em 2023, o primeiro nematocida biológico com compatibilidade para TS, o Lumialza. Com vida de seis meses. Em 2024, teremos um fungicida próprio, o LumiTreo, indicado para as oito principais doenças da cultura e com três princípios ativos. São dois produtos exclusivos para nossos multiplicadores. Um pacote completo, feito de produtos, serviços, programas e pessoas. Solução completa para TS”, garantiu Dante Queiroz.

A tarde do encontro trouxe uma reflexão sobre a Jornada Enlist, o sistema que engloba herbicidas e sementes de soja para as plantas que ficaram resistentes ao glifosato. Adrian Mel, Líder do Programa Global de Sementes de Soja da Corteva Agriscience nos Estados Unidos, examinou o mercado norte-americano da cultura, onde atuam dez provedores de genética e 180 empresas regionais de sementes licenciadas. “Hoje, o Enlist E3 cuida de 20 milhões de hectares plantados, com ótima recepção dos produtores pelos resultados e pela flexibilidade. Temos mais de 120 licenciadas regionais comercializando nosso sistema, que avança com 40% de penetração a mais todo ano”, adiantou Adrian. Já



Quase uma centena de multiplicadores na 3ª Edição do Fórum, em Campinas (SP).



Roberto Hun, Presidente da Corteva Agriscience para Brasil e Paraguai: "Buscamos soluções inovadoras e eficiência de processos".

Cristiane Martin, Líder Enlist da Corteva, exaltou os números do sistema no Brasil. Serão vinte e duas variedades na safra 2022. "Estamos entre os melhores bancos de germoplasma existentes no país. O valor da nossa tecnologia é facilitar a vida do produtor. Mais de dois mil deles experimentaram a tecnologia antes mesmo do lançamento oficial, em setembro passado. E tivemos 550 áreas plantadas com a experiência completa. Isto sem nenhuma reclamação. E uma média de produtividade com 20,7 sacas a mais", salientou.

O rendimento é realmente uma obsessão da empresa, assim como a assistência permanente. O aumento do resultado em sacas é verificado em várias regiões brasileiras. Todas mostraram volumes superiores, que chegaram a até 108 sacas por hectare no caso de Minas Gerais. "Acompanhamos tudo de perto. Nossas equipes estão permanentemente ao lado dos multiplicadores, distribuidores e agricultores, tracionando a tecnologia no Campo e nas Revendas. Sem falar em capacitação. Realizamos no último ano 178 treinamentos, impactando cinco mil pessoas. Sem

falar em 40 eventos, 120 Dias de Campo, dois mil participantes e 450 revendas licenciadas na última safra", contabilizou João Braga.

Porém, tem mais. O Programa 'Acelera Enlist 2022 | 2023' prevê 1.450 áreas demonstrativas, em 18,5 mil hectares. Chegar a três mil agricultores com experiência completa. 150 Dias de Campo e levar 97 promotores Enlist para a lavoura. É a coroação de um sistema que inicia lá atrás, justamente na ação dos multiplicadores, que encaram as novas exigências de mercado, como ficou detalhado na mesa redonda final do encontro, mediado por Luciano Castro, do Markestrat Group. "São várias tarefas, em inúmeras áreas. Semente salva, sementes piratas, entregar qualidade, ratificar as diferenças do produto, sacramentar as mudanças das embalagens, rentabilizar a sementeira, atuar num mercado mais concentrado de distribuidores de insumos. E, claro, a digitalização. Dá para fazer muita coisa. Serão várias novidades para os próximos cinco anos", vislumbrou Luciano. "Temos que ficar de olho sempre na margem. Afinal, 550 mil sacos tratados em um ano com TSI não é fácil. A produção de sementes é uma tarefa complexa. Tem controle de qualidade, a recompra, definição das áreas próprias ou terceirizadas para plantio, a chegada dos biológicos, que precisam garantir bons resultados de forma regular, sem ciclos de alta e baixa. Confiamos na Corteva para suportar essa adoção e ajudarmos a navegar neste segmento novo e nos tradicionais", pontuou Everton Moreti, da Progresso Sementes. "Cada vez mais, o perfil de cliente é o produtor tradicional e qualificado. Mas também temos a nova geração, que entra no negócio e quer resultados mais consistentes. E novas tecnologias. Caso de produtos biológicos no tratamento industrial, como

o nematocida que vai ser lançado pela Corteva em breve. E que precisamos multiplicar, pois é um conceito que vem sendo uma demanda do mercado. E vai ampliar a nossa oferta para o produtor, principalmente aqueles que já usam os biológicos e não conseguimos entregar até hoje", declarou Jefferson Andrade, da Polato Sementes.

O Fórum de Multiplicadores terminou com a premiação do 'Reconhecimento Corteva Agriscience', entregue às empresas de sementes Progresso, Três Pinheiros e Com Vigor. "Nosso propósito é alimentar pessoas. 10 bilhões no total, em vinte anos. Para isto, precisaremos de soluções inovadoras e eficiência de processos. Ao mesmo tempo, teremos que valorizar constantemente as equipes de trabalho. Mas estou confiante. O Brasil não vai demorar a ser o melhor do mundo no agronegócio", previu Roberto Hun, Presidente da Corteva Agriscience para Brasil e Paraguai. "Estamos levando tecnologia aos produtores rurais assim como melhorando as pessoas, as comunidades, a sociedade", concluiu Alejandro Muñoz, Presidente da Corteva Agriscience para a América Latina.



Alejandro Muñoz, Presidente da Corteva Agriscience para a América Latina: "Estamos melhorando as pessoas".

DSM adquire a Prodap

Empresa líder em tecnologia de nutrição animal do Brasil quer aumentar a oferta de serviços de precisão



Mauricio Adade, Presidente da DSM América Latina: "Vamos expandir nossas fronteiras regionais e sermos mais eficientes".

A DSM anunciou no início de junho a compra da empresa Prodap, sediada em Belo Horizonte e especializada em coletar dados e desenvolver insights em tempo real, que são traduzidos em soluções nutricionais direcionadas aos clientes, com suporte remoto ou presencial de seus experientes consultores. A transação está sendo analisada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e deverá ser concluída ainda neste ano. A Prodap está na vanguarda do mercado de soluções digitais, que cresce de forma particularmente rápida no Brasil. A empresa combina nutrição, consultoria e serviços de tecnologia para otimizar as operações de criação de ruminantes. Tem operações em Mato Grosso e Minas Gerais, empregando 330 colaboradores e atendendo mais de cinco mil fazendas no país.


Ao aproveitar o poder das soluções digitais da Prodap, a DSM dará mais um passo em sua jornada de Precisão e Personalização. Fortalecerá e desenvolverá ainda mais suas soluções digitais para alcançar mais mercados em todo o mundo e um maior número de espécies, permitindo uma tomada de decisão nutricional mais precisa graças à inteligência artificial e outras ferramentas. A agricultura de precisão está crescendo rapidamente, impulsionada pela demanda por sustentabilidade,

eficiência, rastreabilidade e bem-estar animal em sistemas alimentares sob pressão para fornecer proteína animal à crescente população mundial. As soluções de nutrição de precisão da DSM para nutrição e saúde animal incluem o Verax™, um sistema de gestão animal integrado exclusivo e inovador que utiliza dados para fornecer uma compreensão mais profunda da saúde, produtividade e bem-estar dos animais, e o Sustell™, um serviço de sustentabilidade inteligente projetado para aumentar a sustentabilidade ambiental da produção de proteína animal.

A Prodap complementa o profundo conhecimento em nutrição animal e os recursos de consultoria da DSM com sua extensa experiência em consultoria, permitindo um nível ainda mais alto de experiência do cliente. Além disso, ao apoiar uma agricultura mais eficiente, a aquisição contribui para o compromisso da DSM de permitir uma redução de dois dígitos nas emissões de gases nas fazendas até 2030, como parte de seus compromissos com o sistema alimentar de 2021. Para o Brasil e a América Latina, o acordo simboliza um passo importante para alavancar soluções cada vez mais sustentáveis e com alto poder de inovação para o agronegócio na região. "Com a Prodap, vamos expandir nossas fronteiras regionais e atender de forma ainda mais eficiente este mercado que está mais exigente e atento às oportunidades, sobretudo com soluções de alta tecnologia e baixo impacto no meio ambiente", comentou Mauricio Adade, presidente da DSM América Latina.

"Novas técnicas de gestão, melhoria no manejo e uso de tecnologias são passos importantes para a evolução do agronegócio. Empresas como a DSM e a Prodap são importantes catalisadoras deste momento. E trazem

um posicionamento diferente para um mercado pecuário tradicional, oferecendo ferramentas para que essa transformação aconteça para dentro da porteira. O uso da inteligência artificial permite entregar resultados mais eficientes e sustentáveis com uma ótima experiência ao cliente", destacou Sergio Schuler, Vice-Presidente do negócio de Nutrição e Saúde Animal para Ruminantes Brasil da DSM.

"A necessidade de uma pecuária sustentável nunca foi tão grande e urgente. A nutrição de precisão é um caminho importante para melhorar a eficiência e a sustentabilidade da pecuária, criando valor para uma série de públicos de interesse, incluindo agricultores e a sociedade em geral. Por isso, estou muito satisfeito por estarmos unindo forças com a Prodap para fornecer soluções de agricultura de precisão aos nossos clientes, o que contribuirá para uma pecuária mais sustentável para todos. Juntos, tomamos isso possível", confirmou Ivo Lansbergen, Vice-Presidente Executivo da DSM Animal Nutrition & Health. "Estamos muito satisfeitos por termos encontrado uma empresa como a DSM, que compartilha verdadeiramente nosso propósito de transformar a pecuária em todo o mundo e a visão de adotar as novas tecnologias essenciais para alcançar uma agricultura sustentável e eficiente. Estamos ansiosos para acelerar a expansão dessas novas tecnologias na indústria, juntamente com a DSM", disse Leonardo Sá, CEO da Prodap. 



Sergio Schuler, Vice-Presidente do negócio de Nutrição e Saúde Animal para Ruminantes Brasil da DSM: "Um posicionamento diferente para um mercado pecuário tradicional".



3 tratores.
chances.

Contrate crédito rural
e concorra.

Entre nós,
você vem primeiro.

Leo Burnett TH



SAIBA COMO
PARTICIPAR



bradesco

Para mais informações: 0800 0822 / 0800 510 0022, 9.416 - 465 Bradesco (0800 7049 0865 - SAC) - Deficiência Auditiva: 0800 722 0099.
Outubro de 2023. Promoção válida de 15/7/23 a 30/06/25. Consulte as condições de participação e o regulamento completo em
bradesco.br/adesco/promocao-campo. Cartão Crédito da Autorização 606164/001 em 04/08/2023.

MAPA vai atualizar legislação sobre genética animal

Ministro da Agricultura e Pecuária recebeu manifesto de associações de criadores. A legislação atual está defasada diante dos avanços tecnológicos



Audiência no MAPA com associações de criadores de animais domésticos de interesse econômico

As associações que representam criadores de animais domésticos de interesse econômico, em especial os de produção e trabalho, deram um passo importantíssimo para a atualização da legislação que rege o controle de material genético e

outros procedimentos realizados pelas entidades. Um grupo com 18 representantes das associações participou de um encontro com o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Marcos Montes, que recebeu das entidades o 'Manifesto Sugestivo', que ressalta a necessidade da revisão das normas. As associações estão dispostas a participar deste trabalho que vai resultar no melhoramento zootécnico dos rebanhos e desenvolvimento da pecuária brasileira, que representa 8,5% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional.




Ministro Marcos Montes (MAPA) e Itamar Netto (ABCB Senepol).

O ministro recomendou a maior celeridade possível ao Secretário Nacional de Defesa Animal, José Guilherme, à diretora dos Serviços de Registro Genealógico, Marta Bravo, ao diretor do Departamento de Saúde Animal, Bruno de Oliveira, e ao superintendente do MAPA em Minas Gerais, Marcílio Magalhães. O

presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Bovinos Senepol (ABCB Senepol), Itamar Netto, que liderou o grupo de entidades, comemorou os resultados da audiência. "O encontro foi um sucesso e trouxe grandes resultados", resumiu.

Os superintendentes técnicos das associações de criadores vão agora elaborar um rol de sugestões para solução dos pontos mais emergentes e conflituosos a serem apresentados aos diretores do MAPA. "Assim, teremos uma rotina saudável de ajustes necessários na série de procedimentos que carecem ser reformulados", afirmou Celso Menezes, Superintendente Técnico da ABCB Senepol.

O presidente da ABCB Senepol acrescentou que o MAPA, por meio da Divisão de Registro Genealógico Animal, Coordenação de Assuntos Especiais e Departamento de Saúde Animal, órgãos ligados à Secretaria de Defesa Agropecuária, já convocou as associações de criadores de animais domésticos autorizadas a conduzir o Serviço de Registro Genealógico e Melhoramento Genético, para uma reunião conjunta para tratar da atualização da legislação para essas atividades.

Segundo o presidente da ABCB Senepol, o 'Manifesto' entregue teve uma exaustiva colaboração e participação conjunta dos Superintendentes Técnicos para a construção do documento. "Reiteramos os agradecimentos a todas as Associações Brasileiras de Criadores de animais domésticos que participaram dessa iniciativa", concluiu. 

ENTIDADES DO MANIFESTO

Associação Brasileira de Angus
Associação Brasileira dos Criadores de Bonsmara
Associação Brasileira de Brangus
Associação Brasileira dos Criadores de Girolando
Associação Nacional dos Criadores Herd-book Collares
Associação Brasileira de Hereford e Braford
Associação Brasileira dos Criadores de Bovinos da Raça Holandesa
Associação dos Criadores de Gado Jersey do Brasil
Associação Brasileira de Criadores de Marchigiana
Associação Brasileira dos Criadores de Bovinos Senepol
Associação Brasileira de Criadores das Raças Simental e Simbrasil
Associação Brasileiras dos Criadores de Zebu
Associação Brasileira de Criadores de Ovinos
Associação Brasileira dos Criadores do Cavalo Andaluz Brasileiro
Associação Brasileira dos Criadores do Cavalo Árabe
Associação Brasileira dos Criadores do Cavalo Bretão
Associação Brasileira dos Criadores de Cavalo de Hipismo
Associação Brasileira dos Criadores de Jumento Pêga
Associação Brasileira dos Criadores de Cavalos da Raça Mangalarga
Associação Brasileira dos Criadores do Cavalo Mangalarga Marchador
Associação Brasileira de Criadores de Cavalo da Raça Paint
Associação Brasileira dos Criadores do Cavalo Pônei
Associação Brasileira de Puro Sangue Lusitano



Plataforma AgroRevenda prestigiou o 'Manifesto Suggestivo' entregue em Brasília (DF)

A evolução não para

Syngenta reúne mil participantes e debate Sustentabilidade, Logística, Crédito e Novos Modelos de Negócios



André Savino, Diretor de Distribuição da Syngenta: "One Agro objetiva a prosperidade do agro brasileiro".

Difícil imaginar uma plateia tão grande sintonizada em apenas um agronegócio. Aquele que melhora sem parar, enfrentando os novos desafios com tecnologia e sustentabilidade. Mas a Syngenta conseguiu. E com sucesso. Debateu inúmeras questões importantes sobre a transformação do futuro do setor ao lado de autoridades, pesquisadores, empresários, produtores rurais, líderes cooperativistas e influenciadores do Brasil e do mundo. Foi a terceira edição do One Agro, realizada em Campinas (SP), no Royal Palm Hotel, durante dois dias. Que se debruçou sobre o tema 'Grandes Líderes conectados em um mundo em evolução'. Quase mil participantes, além dos visitantes on-line, reunidos na grande plenária, em uma arena interativa, nos estandes dos negócios Syngenta e parceiros, além do Estúdio Mais Agro, comandado pelo jornalista, empresário e CEO do Grupo Publique, Carlos Alberto da Silva, o 'Carlão', e Luisa Nogueira, onde os internautas puderam acompanhar uma programação especial com conteúdos abordados durante o

evento. Tudo sustentado pelos pilares da Sustentabilidade, Logística, Crédito e Novos Modelos de Negócios.

O evento foi aberto pelo Diretor Geral da Plataforma de Distribuição da Syngenta, André Savino. "One Agro é mais do que um evento, é um movimento que marca a conexão da liderança do setor com o compromisso para o futuro e para a prosperidade do agronegócio brasileiro", exaltou. E a primeira apresentação coube ao Ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Marcos Montes, que destacou o trabalho que vem fazendo em viagens internacionais para manter a dinâmica positiva imposta pela ex-ministra Tereza Cristina, os projetos de sustentabilidade promovidos pela pasta, além do apoio a áreas como inovação tecnológica e rastreabilidade. "Também seguiremos com as negociações sem fim com a União Europeia e promovendo a evolução do Cadastro Ambiental Rural dentro do âmbito do Código Florestal. Porém, nossos dois grandes objetivos são a segurança alimentar e a sustentabilidade. E contamos com o apoio decisivo das empresas brasileiras, como a Syngenta, para atingi-los", afirmou. Participaram, ainda, da cerimônia de abertura os executivos da Syngenta Luciano Daher, Diretor Comercial; Juan Pablo Lobetti, Diretor Regional da empresa no Brasil e América Latina, e André Pozza, Head de Marketing Brasil. "É importante pensarmos nas ferramentas que usaremos para produzir nesse novo contexto desafiador. E avançar em práticas agropecuárias essencialmente positivas", explicou Juan Pablo Lobetti. "Desejamos

incentivar os debates e as iniciativas que vão transformar o agro brasileiro e ajudar o setor a alimentar cada vez mais o mundo inteiro", apontou André Pozza. "É importante pensarmos nas ferramentas que usaremos para produzir nesse novo contexto desafiador. Avançar em práticas agropecuárias essencialmente positivas. Todos nós somos protagonistas na construção desse futuro", decretou Luciano Daher.

A primeira palestra coube a Erik Fyrwald, CEO Global da Syngenta, que falou sobre o tema 'Transformando a Agricultura Juntos'. Ele destacou os desafios da segurança alimentar e das mudanças climáticas nos dias de hoje. "Temos que resolver essas duas crises. Que ganharam força com a pandemia e a guerra entre Rússia e Ucrânia. E o Brasil é chave para vencê-las", apontou. Erik ressaltou que Rússia e Ucrânia são dois grandes produtores de alimentos e fertilizantes, contou que a equipe da Syngenta na Ucrânia segue apoiando os agricultores do país com afinco, apesar do conflito, e apontou Ciência e Sustentabilidade como dois pilares da empresa. "As maiores corporações



Marcos Montes, Ministro da Agricultura: "Nossos dois grandes objetivos são a segurança alimentar e a sustentabilidade".



Erik Fyrwald, CEO Global da Syngenta: "Estamos investindo em inovação, novos produtos e tecnologias disruptivas".

mundiais de alimentos estão cada vez mais comprometidas com a agricultura regenerativa. Gente do porte de Nestlé, Pepsico, Cargill, etc. E a Syngenta também segue nesse caminho. Reconhecendo a importância das sementes de qualidade, da rotação de culturas, do plantio direto. Estamos investindo pesadamente em inovação, novos produtos e tecnologias disruptivas. Trabalhando ao lado de inúmeros parceiros. Como TNC, Embrapa e Itaú BBA, no caso do Brasil. Lá fora, estamos conectando produtores com a China em sistemas fechados. Estamos presentes onde o Agro está. E o Brasil é chave nesse processo. Vamos trabalhar juntos", conclamou.

Na sequência, começou o primeiro painel do One Agro, 'Transformação do Agro', com mediação do CEO da AG Consulting, Paulo Hermann, e presença do Presidente da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), Celso Moretti; do CEO da EB Capital, Pedro Parente, e Aurélio Pavinato, Diretor Presidente da SLC Agrícola. Eles falaram da força produtiva do Agro Brasil, de conectividade, da imagem nacional e internacional do segmento, da crise alimentar e da energia, além do cenário internacional depois da pandemia e da guerra na Europa. "Cresceu demais a importância do Brasil na segurança alimentar mundial diante dos últimos acontecimentos globais. Hoje, somos responsáveis por cerca de 30% das

exportações de alimentos no planeta. Com a pandemia, o agro se tornou fundamental e passou a ser mais respeitado. Houve também um rejuvenescimento no perfil de produtores, que trouxe mais tecnologia digital ao campo e investimentos que favoreceram o país dentro do contexto de segurança alimentar", resumiu Hermann. Visão reforçada por Aurélio Pavinato. "Temos 22 fazendas e sempre falo para o meu time. É possível fazer gestão e ter eficiência usando tecnologia", emendou. Mas o tarimbado Engenheiro Eletrônico e Administrador de Empresas Pedro Parente, que já comandou a Petrobrás, vários ministérios e diversos conselhos de empresas, fez um alerta envolvendo o assunto. "Aqui, o estímulo da política pública para a conectividade é mais do que necessária. Atualmente, não temos estrutura que suporte modernos sistemas produtivos com tão baixa densidade na maioria das regiões brasileiras", advertiu, apoiado pelo Presidente da Embrapa. "Só produziremos o que o mundo precisa se melhoramos muito nossa conectividade atual".

A tarde do primeiro dia teve a fala de Fernando Queiroz, Presidente da Minerva Foods, que tratou das 'Transformações na Cadeia de Alimentos'. Ele contou que a empresa escolheu dois temas principais de sustentabilidade, em cada país onde está instalada, para trabalhar com profundidade. Bem-estar Animal, reservas vegetais, compensações dentro da indústria, integrações nas fazendas produtivas, etc. "Mas nosso mote principal sempre foi a descarbonização. Criamos a MyCarbon para poder comercializar créditos de carbono. E incentivamos as boas práticas dentro das propriedades rurais com os pecuaristas parceiros. E transformamos isso em um diferencial de mercado. Engajando todos os fornecedores", falou. Fernando também destacou outro projeto, o Programa Renove, que promove o acesso às

formas de pagamento por compensação ambiental. É uma Certificação de Carne produzida com Carbono Neutro. "Penso que temos um desafio neste mundo novo. Mostrar como fazemos diferente no Brasil e na América do Sul. Temos muito orgulho do que fazemos, mas é hora de levar para fora do Brasil a nossa informação. Deixar claro ao planeta inteiro como somos pujantes, modernos. Fazemos diferente e temos os diferenciais", frisou. O executivo fez questão de apontar que não é fácil garantir a compensação por parte de todos os fornecedores. "Contabilizar todos é muito difícil. Por enquanto, não dá para rastrear tudo, garantir tudo. Neste ponto, é necessária uma parceria muito maior entre governos e a iniciativa privada para avançarmos. E há outros desafios. Por exemplo, a diferença gritante no preço da tonelada de carbono eliminado no Brasil e na Europa. O importante é que todos do Agro entendam que o mundo não vai deixar de ser volátil. Por isso precisamos estar cada vez mais preparados, capacitados e diversificados. Só assim para continuarmos tendo sucesso", concluiu.

O segundo painel do evento debateu o polêmico tema da Sustentabilidade e contou com a mediação de Jon Parr, Presidente da Syngenta Crop Protection, que conduziu Nilson Leitão, do Instituto Pensar Agropecuária e ex-Presidente da Frente Parlamentar da Agropecuária; Francisco Sérgio de Assis, Presidente da



Fernando Queiroz, Presidente da Minerva Foods: "O mundo não vai deixar de ser volátil".

Federação dos Cafeicultores do Cerrado, e Thierry De L'escaille, Secretário Geral da European Landowners Organization. "Não dá para fugir de encarar todos os desafios que envolvem produzir alimentos, manter o meio ambiente e recuperar áreas degradadas", declarou de cara Jon Parr. Todos concordaram com a afirmação, mas explicaram quais são os principais problemas que ainda travam o avanço do conceito. "A sustentabilidade é um assunto muito caro ao setor. A legislação brasileira é severíssima e o setor segue pelejando, atuando, mesmo com todos os exageros. O que o nosso agronegócio precisa é de segurança jurídica, legislação mais pertinente e moderna, além de respeito a todos os que produzem legalmente", disparou Nilson Leitão, com apoio de Francisco Sérgio. "Investindo cada vez mais. Recuperando matas ciliares nas propriedades, criando viveiro de mudas com apoio de uma faculdade parceira, e até fazendo arborização de centros urbanos. Mas a cidade não sabe o valor que tem o Agro. Somos vistos como vilões. Temos que unir forças, participar, fortalecer nossas entidades. Para mostrarmos que não estamos parados. Somos sustentáveis, estamos preocupados com o tema e cuidamos dele em nosso dia a dia", descreveu com firmeza. Mas as cobranças atingem até os empreendedores rurais da exigente União Europeia. "É claro que a Agricultura precisa levar em consideração o Meio Ambiente.



Jon Parr, Presidente da Syngenta Crop Protection: "O desafio é produzir alimentos, manter o meio ambiente e recuperar áreas degradadas".

E ajudar na construção dos valores que levam a projetos de Ecoeficiência. Porém, ainda há diversos problemas. Os produtores precisam entregar cada vez mais, porém os políticos precisam entender que a atividade necessita de eficiência social, ambiental e rentável, tudo ao mesmo tempo. Não é tão fácil encontrar os modelos ideais. E também podemos ser mais parcimoniosos com os produtores internacionais, como os brasileiros, deixando mais claro como eles podem atingir os padrões que os consumidores e as legislações europeias insistem em cobrar. Mas não vamos poder fugir das chamadas cláusulas espelho. Afinal, o mercado demandante é um só. E todos os fornecedores devem entender, negociar e cumprir. Esteja onde estiver no planeta", explicou Thierry De L'escaille.

O primeiro dia do evento terminou com um jantar e uma palestra do empreendedor e engenheiro agrônomo catarinense Ricardo Faria, da Insolo, que falou sobre sua jornada de vida e trabalho, de vendedor de picolés a dono da Granja Faria, a maior produtora de ovos do país, e um dos maiores produtores de grãos do Brasil. "O segredo do sucesso é acreditar no trabalho, acordar cedo, valorizar o dinheiro ganho. É importante ter otimismo também. E ter humildade, ouvir, aprender. Alinhar a execução com o que se deseja alcançar. Ter estrutura simples, estratégia clara, cultura duradoura e aderente. Atrair e manter grandes talentos e fundir e adquirir outras companhias", enfatizou.

O painel 'Transformação e Inovação de Financiamento do Agro' abriu o segundo dia do One Agro, sob a mediação do Chairman da Syngenta Group, Valdemar Fischer, e presença de Luiz Fernando Figueiredo, do Mauá Capital; Pedro Fernandes Barros, do Itaú BBA; José Ângelo Mazzilo, do MAPA, e Marino Colpo, da Boa Safra Sementes. "O crédito agrícola está cada vez mais nas



Valdemar Fischer, Chairman Syngenta Group: "O crédito agrícola está cada vez mais nas mãos da iniciativa privada".

mãos da iniciativa privada, dinamizando o setor e saindo da amarra dos financiamentos públicos. E os grandes bancos têm se aproximado mais do agro, com novas estruturas e soluções de financiamento e investimentos", sugeriu Valdemar Fischer, logo apoiado por Luiz Fernando Figueiredo, do Mauá Capital. "O apetite, hoje, dos investimentos no Agro é enorme. Lógico, que cada lado precisa se conhecer melhor. O mercado de capitais e o mercado agro. Para, juntos, chegarem a bons investimentos, crédito, pensar no longo prazo. E tudo é justificado, principalmente pela evolução que o campo brasileiro vive há mais de 40 anos", reforçou. O entendimento aconselhado pelo Luiz também está na cabeça de Pedro Fernandes Barros, do Itaú BBA. "O setor precisa convencer as pessoas a acreditarem na história de sucesso dos empreendimentos rurais no Brasil. Para investirem em ações e Fiagros. E, finalmente, conectar com força o Campo e a Cidade", ponderou. Uma lição seguida à risca pela maior produtora de sementes de soja do país, a Boa Safra Sementes. "Fizemos nosso IPO há um ano. Lançamos o Fiagro e hoje contamos com 35 mil investidores que acreditam no papel da nossa empresa. A pessoa física tem marcado presença, mas penso que ainda temos um longo caminho para aproximar os investidores tradicionais do mercado no agronegócio", reconheceu Marino Colpo, CEO da corporação. "As oportunidades são gigantescas. Os



Karin Schöner (Maersk) e Corine Icard (Mosaic Fertilizantes) debatem os desafios da Logística

produtos do agro vão seguir se valorizando bastante. Com o suporte essencial da assistência técnica, do seguro rural e da regularização fundiária”, complementou José Angelo Mazzillo, do MAPA.

Para analisar o futuro da Logística, entraram em campo as profissionais. A Diretora Executiva da Costa Leste da América Latina da Maersk, Karin Schöner, representou o gigante mundial responsável pela movimentação de 325 milhões de toneladas por ano, com 720 navios e 5 aviões atendendo cem mil clientes. “Foi ótimo constatar que os portos brasileiros funcionaram normalmente nestes dois últimos anos. Porém, olhando globalmente, vemos que hoje 10% dos navios no mundo estão aguardando para desembarcar cargas fora dos portos. É um dado que podemos melhorar. Os principais gargalos e as tendências de nosso setor são a armazenagem, motivada pelo avanço das compras via e-commerce, e os processos digitais, por causa da visibilidade das cargas pelo mundo inteiro. Mas estamos otimistas e seguimos investindo. Serão quatro novos armazéns no Brasil, ampliação de terminais ferroviários e compra de caminhões. Já nossas metas gerais pontuam o uso de metanol verde, foco total em sustentabilidade e o objetivo de zerar o Carbono até 2030”, ratificou Karin.

A CEO da Mosaic Fertilizantes, Corine Icard, seguiu na mesma linha de

ação ousada e critérios claros. “Há necessidade de agirmos diferente. O mundo moderno exige gestores que encontrem e atuem com equipes flexíveis e tomem decisões rapidamente. Nossa corporação exporta para mais de 40 países, mantém seis minas de fosfato no Brasil e movimenta dez milhões de metros cúbicos de fertilizantes para o mundo todo. A pandemia foi um momento muito difícil, pois a cadeia acabou sendo impactada fortemente. Entendemos que os fertilizantes devem ser priorizados em escalas e espaços no transporte brasileiro pela importância que o insumo alcançou no Agro, um setor responsável por quase um terço do Produto Interno Bruto do país. Ao mesmo tempo, investimos em novas tecnologias e nos preocupamos em aliviar a pressão gerada durante as safras. Agora, o importante é termos em mente que o mundo vai dobrar a produção de alimentos e o Brasil é o principal provedor do planeta. O país lançou um plano nacional fundamental para a oferta de fertilizantes. Tenho claro que o Brasil está na posição perfeita”, arrematou Corine.

Outros dois últimos pontos foram debatidos ao fim do One Agro 2022. Abordando novos modelos de negócios, Fernando Degobbi, CEO da CooperCítrus, um gigante de 38 mil cooperados que faturou oito bilhões de reais no ano passado, detalhou como funciona a aposta digital feita pela cooperativa. “Estamos tendo muito sucesso com a Campo Digital CooperCítrus, com milhares de integrados utilizando os serviços on-line. Porém, preciso ressaltar que a internet é uma estrada espetacular, mas todas as operações envolvem gente. E o ser humano é a base de qualquer atividade”, justificou. Assim como a do transporte de cargas em um país com mais de 8,5 milhões de quilômetros quadrados. Igor Figueiredo, CCO da Timov, vislumbrou a frota de dois milhões

de caminhoneiros no Brasil como um negócio. “No fundo, a ideia é oferecer um futuro melhor para o caminhoneiro de nosso país. Ele é responsável por 65% da carga total transportada, sendo que 600 mil deles são autônomos, estão bastante indefesos. É uma cadeia ineficiente. 40% dos caminhões viajam vazios atualmente. Porém, tem negócio aqui e dos bons. Criamos o espaço virtual para otimizar e tornar o sistema mais eficiente. E percebemos uma revolução em andamento. Já temos mais de cem mil usuários da plataforma. Todos de olho em custos, na gestão, frequentando plataformas integradas. E queremos mais”, atestou.

Depois de tanta ação afirmativa, chegava a hora da leitura do ‘Compromisso One Agro’, uma tradição do evento, cumprida desta vez pelo Presidente do Conselho Superior do Agronegócio (COSAG) da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), Jacyr Costa Filho. “Estou saindo totalmente energizado. De um fórum que reuniu gente para alinhar forças e interesses para fazer o agro brasileiro cada vez mais vencedor. Precisamos ser consistentes em nossa jornada, firmar na prática os nossos compromissos. Atuemos por uma Agricultura verdadeiramente positiva. Ao lado dos clientes, oferecendo produtos e serviços baseado em Ciência. Que levem produtividade e sustentabilidade ao mundo todo”, concluiu Juan Pablo Loblett. 



Juan Pablo Loblett - Diretor Regional Syngenta Brasil e América Latina: “Ao lado dos clientes, oferecendo produtos e serviços baseados em Ciência”.

"O produtor rural manteve o abastecimento de alimentos na pandemia, ganhou dinheiro, investiu no próprio trabalho e permanece crescendo sem parar. Podemos ser ainda mais competitivos quando o assunto é conectividade. Só para dar um exemplo: um ótimo operador de máquinas agrícolas hoje não consegue utilizar mais do que 60% da capacidade entregue pelos veículos mais modernos".

Paulo Herrmann

"Espero que o mundo pense em criar um plano de recuperação robusto para a Ucrânia, ao fim do conflito com os russos. E que tenhamos um olhar muito carinhoso para a questão da energia no mundo inteiro. Estamos com um baixo nível nos estoques mundiais de grãos, principalmente milho e trigo. Precisaríamos de duas safras completas no mundo para termos um certo equilíbrio entre oferta e demanda. E ainda existem as questões de logística e altos preços dos fertilizantes. Um quadro extremamente desafiador, com falta de prognósticos seguros. Os produtores agrícolas têm que estar muito bem preparados para seguir no caminho do aumento da produção. E é necessário ter habilidade para evitarmos práticas protecionistas, mesmo com o fim da guerra entre Rússia e Ucrânia. A crise alimentar é um fato e pode levar a posturas radicais em várias regiões do mundo".

Pedro Parente

"Estou viajando para vários países e vendo de perto o receio de muitos deles sobre a possibilidade de falta de alimentos no mundo. A Agricultura brasileira é moderna, desenvolvida, usa inteligência artificial e isso com apenas 30% das propriedades rurais tendo conectividade. Talvez precisemos ser responsáveis por mais de 40% dos alimentos necessários nos próximos anos, uma previsão que pode estar ultrapassada por causa dos acontecimentos dos últimos dois anos. Só no trigo, podemos aumentar muito nossa produção, investindo em áreas, sementes e tecnologia".

Celso Moretti

"Fizemos uma transformação nos últimos quarenta anos e podemos fazer outra nas próximas décadas. Nosso negócio vai bem no Brasil porque há demanda e o segmento é eficiente. A população mundial dobrou de tamanho desde 1974. E vai ser de 10 bilhões de pessoas em 2050. O PIB mundial triplicou desde os anos 1980. A demanda está contratada. E alguém tem que produzir. O Agro é globalizado. E nenhum país é totalmente autossuficiente. Nem o Brasil. Não produzimos trigo suficiente, por exemplo. Os países precisam uns dos outros no segmento. Mas o Brasil vai ser responsável por uma parcela cada vez maior no fornecimento de alimentos".

Aurélio Pavinato

"O produtor rural brasileiro não é o aluno bagunceiro da sala de aula. Ele segue alimentando o mundo mesmo com todos os exageros. E estou mais preocupado com nossas questões internas do que com pressões ou embargos vindos de fora".

Nilson Leitão

"Nosso trabalho reúne seis associações que investem em produção sustentável, orgânica, denominação de origem e investimentos sociais dos campos de café. A nossa bandeira da Região do Cerrado Mineiro, que é a primeira Denominação de Origem para cafés do Brasil, está sendo hasteada cada dia mais alta porque a visibilidade do nosso produto atinge níveis mais altos por meio de uma procura maior pela sua qualidade e sua responsabilidade em produzir café social e ambientalmente correto".

Francisco Sérgio de Assis

"É necessário haver uma boa convivência entre agricultura e biodiversidade. Estamos na mesma equipe, do mesmo lado. Precisamos melhorar a comunicação, certamente, mas também temos bem mais soluções a ofertar".

Jon Parr

"É preciso articular melhor as ONG's, as autoridades e as necessidades de produção, colocando o produtor no meio da questão. E tentar alinhar minimamente as ações entre a Europa e outros países. Mas não vamos poder fugir das chamadas cláusulas espelho. Afinal, o mercado demandante é um só. E todos os fornecedores devem entender, negociar e cumprir. Esteja onde estiver no planeta".

Thierry De L'escaille

Compromisso OneAgro 2022

Hoje, reunidas aqui, temos líderes de toda cadeia do agronegócio brasileiro, da agricultura à indústria, além dos serviços. Eles que se integram para superar desafios comuns e avançar nas áreas de oportunidade identificadas. Ao final da terceira edição do ONE AGRO, firmam um compromisso em torno de uma causa que expressa não só o interesse do setor, mas sim, uma agenda que vai transformar o futuro e a prosperidade da economia e da sociedade brasileira.

No que depender de nós, empreendedores e empresários agrícolas, vamos apoiar, de forma construtiva e sem partidária, políticas públicas voltadas para o crescimento sustentável e incorporação das mais modernas tecnologias pelo setor, trazendo todos os elos da cadeia para práticas não só sustentáveis, não só regenerativas, mas verdadeiramente positivas em prol de uma agricultura inteligente, demonstrando mais uma vez que nosso relevante papel no Agro mundial se dá em equilíbrio com o meio ambiente.

Entendemos que nosso país é um dos líderes globais em práticas sustentáveis e demandas a elas conectadas. Cumprimos com todas essas determinações e vamos além. A proteção do meio ambiente não é mais apenas um conceito que pertence ao campo das ideias e sim uma realidade que traz as garantias necessárias para atrair o setor privado, por isso vamos incentivar a neutralidade do carbono para toda cadeia do agronegócio, não somente na proprie-

dade rural, mas sim, envolvendo TODOS os agentes da cadeia produtiva, direta ou indiretamente. Adotaremos cada vez mais práticas de agricultura regenerativa e positiva, e, com isso, conquistaremos novos mercados e expandiremos nos atuais.

Prosseguir cada vez mais trabalhando em prol do social, nos engajando e provendo oportunidades de qualidade na educação, seja no campo ou nos grandes centros urbanos. Assim, desenvolveremos as novas gerações e ampliaremos as oportunidades de acesso às tecnologias para o trabalhador rural, bem como o conhecimento mais profundo e a verdadeira valorização da riqueza que o agronegócio brasileiro traz para o nosso país.

Incorporar o compromisso de extrair o máximo valor da Ciência e da Tecnologia. Isso inclui desde insumos cada vez mais modernos, passando instrumentos que permitam avanços em temas tão diversos quanto rastreabilidade, novas formas de financiamento, de geração de documentação comprobatória do cumprimento de protocolos agrônômicos e tantos outros. Uma verdadeira transformação digital.

A logística sempre foi um grande desafio para o nosso país, mas agora novas questões ganham importância. Entre elas, o tema da descarbonização, e naturalmente, da importante contribuição que esta área traz para a rastreabilidade. Trataremos desses assuntos de forma integrada, promovendo o diálogo em toda a cadeia.

Priorizar nossa gestão administrativa e financeira, melhorando ainda mais a percepção do setor financeiro privado em relação ao agronegócio para contar com uma diversificação de crédito, do financiamento e melhores mecanismos de seguro da produção.

Fomentar a discussão para criação de ecossistemas que possam gerar vantagens competitivas para toda cadeia, trazendo eficiência, integrando dados e conhecimento das informações. Com as experiências que trocamos, seremos capazes de desenvolver novos modelos de negócio, disruptivos e que nos levarão a novos patamares, promovendo verdadeira transformação.

Sempre valorizando as pessoas e suas relações como o aspecto mais importante do nosso negócio, vimos em cada indivíduo aqui presente, a razão verdadeira que nos leva querer fazer o nosso melhor e realizar todo o nosso potencial para contribuir por um agro mais forte e produtivo, que alimenta uma população crescente de maneira sustentável.

Esse é o nosso compromisso. Conectados em um mundo em evolução, assumiremos nosso papel de protagonistas, procurando incansavelmente o crescimento do setor de modo responsável, com o mesmo vigor do presente e acreditando no potencial do futuro.

Campinas, 8 de junho de 2022.

Qualidade da Ração na Aquacultura

Presidente do CBNA avalia resultados do IV Workshop CBNA sobre Nutrição em Aquacultura



Ariovaldo Zani, "Brasil vai multiplicar a produção e exportação da Piscicultura".

O presidente do Colégio Brasileiro de Nutrição Animal (CBNA), Ariovaldo Zani, considerou o IV Workshop CBNA sobre Nutrição em Aquacultura mais uma jornada de aprendizado contínuo para o segmento. E ele dá mais informações:

PESQUISAS

A Embrapa reconheceu que a Aquacultura demanda a extensão de pesquisas no mesmo nível de maturidade já alcançadas em aves e suínos, e que dispõem de cadeias produtivas mais longevas. A Aquacultura deve ir pelo mesmo caminho porque há intenção do Brasil multiplicar sobremaneira a produção e exportação dos produtos da piscicultura, além de retomar

as exportações resultantes da Carcincultura. Inclusive, sobretudo, considerando as ações voltadas ao meio ambiente já que os principais mercados compradores estão bastante atentos aos cuidados com o meio ambiente, a exemplo do Brasil.

RAÇÕES ESPÉCIES-ESPECÍFICAS

É evidente a predominância da ração específica para tilápias, uma vez que a espécie representa mais de 60% da piscicultura brasileira. Contudo, durante o evento, constatamos o crescente interesse pela disponibilidade de rações espécies-específicas e voltadas para os peixes nativos. Muito embora torna-se compulsória a realização de estudos de viabilidade técnica-econômica.

VITAMINAS E ADITIVOS

Outro ponto destacado recaiu sobre a influência do processo industrial na integridade dos micronutrientes, principalmente vitaminas e aditivos que sofrem as ações físicas do processo de produção, as condições de armazenamento do produto e os hipotéticos efeitos negativos resultantes das interações físico-químicas com alguns microminerais.

MEIO AMBIENTE

O impacto da ração no meio ambiente também foi muito bem discutido. Trata-se de um alimento que vai ser disponibilizado nos tanques escavados e tanques-rede, ou seja, na água que constitui o habitat dos peixes e camarões. A matéria orgânica oriunda das sobras de

ração e dejetos tem sido observada atentamente, controladas e mitigadas, conforme regras determinadas pelos órgãos oficiais anuentes.

NUTRIÇÃO DE PRECISÃO

Também foi abordada a importância dos serviços analíticos e a interpretação imediata dos resultados, ou seja, a possibilidade de o produtor dispor de tecnologia rápida para avaliação da ração previamente à alimentação dos peixes. E até gerenciar dados para a seleção dos fornecedores. O mencionado aparato analítico contribui para a prática da nutrição de precisão, para não haver desperdício, e contribui com uma dieta completa e mais apropriada à exigência do organismo aquático.

ESPAÇOS PROMOCIONAIS

É importante enfatizar que, durante a sessão dedicada exclusivamente aos espaços promocionais, os espectadores puderam conhecer insumos inovadores para redução do custo de produção, melhoria da estabilidade dos pellets/kibbles e da qualidade da água, afora incrementar as alternativas com bioatividade funcional comprovada cientificamente, ou seja, além do efeito nutricional, contribuir com a

saúde e diminuir a mortalidade de peixes e camarões.

RAÇÕES


O evento também permitiu discutir a falsa impressão de que "as rações têm de solucionar problemas de

“**Nosso objetivo foi alcançado. O foco era a nutrição, que é a missão do Colégio. Disseminar a ciência, inovação e tecnologia voltadas à indústria processadora de alimentos para animais. Percebemos que foi também uma grande oportunidade de incentivo para aprofundamento e extensão das pesquisas relacionadas à nutrição dos organismos aquáticos”.**

Ariovaldo Zani,
Presidente do Colégio
Brasileiro de Nutrição
Animal (CBNA)

toda e qualquer natureza”, uma vez que tantos efeitos negativos podem ser provocados pelo manejo inadequado, má gestão do empreendedor, indiferença com a biossegurança, genética, etc. A conclusão é que o trabalho de extensão e esclarecimento dos produtores deve seguir crescente e continuamente.

PRÓXIMOS EVENTOS

No próximo evento, devemos nos esforçar para trazer os produtores de organismos aquáticos para que eles possam expressar as dúvidas, uma vez que a própria indústria demonstra disposição em estreitar essas relações, contando com o CBNA, agente de aproximação dos fornecedores e produtores. 



Viveiro de tilápias.

Código Florestal 10 anos

A falta de qualificação dos dados é o principal impasse, mas análise dinamizada surge como solução viável para tirar a legislação do papel



Código Florestal 10 anos.

Depois de completar dez anos (25 de maio último), o Código Florestal brasileiro consolidou-se como um marco histórico para o País, mas ainda enfrenta entraves e divergências que colocam em risco sua efetiva implementação. A legislação possui me-

canismos para atender os anseios de ambientalistas e garantir maior segurança jurídica ao setor produtivo, mas ainda está longe de atender a um de seus pleitos mais fundamentais: o reconhecimento das áreas consolidadas para regularização dos imóveis rurais. O principal impasse para a implemen-


tação do Código Florestal durante esses dez anos passa pela incapacidade de qualificar as informações das propriedades inscritas no Cadastro Ambiental Rural (CAR). É como no Imposto de Renda, não basta ter uma base de dados extensa se não existe capacidade de avaliar se o que foi decla-

rado está certo ou errado. A tarefa de análise das informações foi inicialmente atribuída às secretarias estaduais de meio ambiente com base na crença de que só órgãos do estado teriam capacidade de verificação in loco das informações. Divergências surgiram e há casos em que as análises do cadastro se arrastam há dez anos, colocando em risco a credibilidade do sistema.

Em seu último Boletim Informativo, datado de 11 de abril de 2022, o Serviço Florestal Brasileiro (SFB) contabilizava 6,5 milhões de imóveis rurais registrados no CAR. Desses, 1,5 milhão passaram por algum tipo de análise e apenas 28 mil tiveram a análise concluída. Mesmo estados como São Paulo, que implementaram a lei como política pública da agropecuária, não conseguiram fiscalizar mais de 2% das informações inseridas na base de dados do sistema. Sem a qualificação dos dados do CAR, fica também prejudicada em cada estado a implementação do Programa de Regularização Ambiental (PRA), conjunto de ações a serem desenvolvidas pelos proprietários rurais com o objetivo de adequar e promover

a regularização de seus imóveis. Sem ter certeza da situação jurídica de suas propriedades, com homologação de ativos e passivos ambientais pelo poder público, esses proprietários e produtores rurais não podem firmar compromissos de regularização, com restauração, recomposição ou compensação de florestas nativas. A falta de qualificação dos dados do CAR prejudica principalmente o agronegócio brasileiro, setor mais vulnerável às demandas nacionais e internacionais em termos de proteção ao meio ambiente e de controle do desmatamento. A lacuna impede a certificação das propriedades rurais e associa injustamente o setor ao desmatamento ilegal das florestas tropicais brasileiras.

Em 2018, o Governo Federal transferiu para os órgãos responsáveis pela política agrícola a gestão do cadastro ambiental rural e a qualificação dessas informações. Em âmbito federal, o Ministério da Agricultura assumiu como tarefa prioritária a solução desse passivo e colocou em marcha um processo tecnológico de análise dinamizada do

CAR. Surgiu o 'AnalisaCAR', ferramenta capaz de fazer a verificação automática e instantânea dos cadastros, mediante comparação com bases de dados já declaradas pelos proprietários e homologadas pelos estados. O sistema atesta a regularidade da situação do possuidor rural em relação às áreas de Preservação Permanente (APP), Reserva Legal (RL) e Uso Restrito (AUR). O 'AnalisaCAR' consegue examinar até 66 mil cadastros em um dia, garante o SFB. Com o ritmo da nova ferramenta, seria possível analisar em quatro dias mais do que foi analisado nos últimos seis anos. A análise dinamizada garante agilidade, eficiência e segurança sem necessariamente substituir a análise manual que vinha sendo feita pela equipe técnica dos estados. Na hipótese do proprietário do imóvel discordar do resultado da análise, é facultado solicitar a análise manual. A expectativa é que, com menor subjetividade e maior rapidez na análise, a ferramenta possa trazer maior segurança jurídica aos produtores. É um passo fundamental e há muito tempo requisitado para consolidar a implementação do Código Florestal. 



“ A falta de qualificação dos dados do CAR prejudica principalmente o agronegócio brasileiro [...]”

Francisco de Godoy Bueno
Sócio fundador do Bueno, Mesquita
e Advogados.

Ourofino Saúde Animal é a Melhor Empresa para Trabalhar no Agronegócio

O reconhecimento é da Great Place to Work (GPTW) com 40 empresas do setor premiadas



Kleber Gomes, CEO Ourofino Saúde Animal.

A Ourofino Saúde Animal foi eleita como a melhor empresa de grande porte para trabalhar no agronegócio no Brasil, pela consultoria Great Place to Work (GPTW). O reconhecimento foi entregue para as 40 melhores empresas do setor, em parceria com ABAG, Globo Rural e apoio da Tamer Comunicações.

A consultoria GPTW atua globalmente no apoio às organizações para pro-

mover uma cultura corporativa de confiança, alto desempenho e inovação.

Comemoração em dose dupla

Este ano a Ourofino completa seus 35 anos de história e o reconhecimento do Great Place to Work chega para reafirmar o compromisso da empresa em desafiar o pensamento convencional e gerar soluções sustentáveis para a cadeia de proteína animal e bem-estar dos animais de companhia. "Em um ano histórico,

receber o prêmio da GPTW é um orgulho para a nossa empresa. Buscamos evoluir sempre pautados nos nossos valores de Jogar Para Ganhar, Cuidar das Pessoas e Conectar com o Mundo. Nos inspiramos nos nossos fundadores, Norival Bonamichi e Jardel Massari, para o trabalho de um time de alta performance onde todos nós impulsionamos a Ourofino, refletindo nos nossos clientes e mercados", comenta Kleber Gomes, CEO da Ourofino Saúde Animal.

TULAXX

Os 2X da questão

Maior período de proteção para a saúde do seu rebanho, por menor investimento.

- Alta eficácia e longa duração | 30 dias
- Uso consciente com equilíbrio entre segurança e máxima produtividade.



reimaginando o planeta

Esta iniciativa está de acordo com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável no Brasil, orientados pela ONU ¹²

Animal Health Award Winner 2021



Sim, Brasília é Agro!

14ª edição da AgroBrasília reúne mais de cem mil participantes e consagra o campo mais diversificado do país



14ª edição teve mais de 100 mil visitantes

Máquinas, palestras, conhecimento, feira tecnológica. Quinhentos estandes para atrair visitantes, negociantes e empreendedores rurais. A maior feira de tecnologia e negócios voltada para agricultores de diversos portes e segmentos no Planalto Central. Plantada na beira da BR-251, em 500 mil m² do Parque Tecnológico Ivaldo Cenci. Organizada pela Cooperativa Agrícola da Região do Distrito Federal (COO-

PADF), que nasceu em 1978, época da chegada dos pioneiros à região para completar o projeto de colonização. E que mostra o trabalho diversificado de famílias que cultivam soja, milho, feijão, sorgo, trigo, café, cebola, alho, pimentão, canola, algodão, gengibre. Mais de vinte atividades. Até vinho. Produtores de todos os tamanhos. Sem falar em empreendedores reunidos no Pavilhão do SEBRAE, processadores de linguiça, mel, pró-

polis, queijos, pimenta, molhos, chocolates, artesanato. Terra de seis meses de chuva e mais seis meses de seca. Também marcada por uma das maiores áreas de concentração de área irrigada do Brasil. Nada menos do que 300 mil hectares. A feira cagula dentre as maiores do setor, entrou na 14ª edição em maio passado, com o Banco Bradesco como patrocinador máster e apresentando inovações tecnológicas e promovendo negócios.



Carlião da Publique e Ronaldo Triacca, Presidente da AgroBrasília.

"Foram três anos sem nos encontrar presencialmente. O produtor estava sentindo falta desse contato direto com as tecnologias que não param de serem lançadas. São muitas marcas, máquinas, novidades que não acabam mais", falou Ronaldo Triacca, Presidente da AgroBrasília, produtor rural, vinicultor, oriundo de família de agricultores e que também investiu em hotelaria. Inovações como os fertilizantes oferecidos pela Mosaic, que disponibiliza oportunidades 'da mina ao campo', surgidas por meio de muita pesquisa. Caso de micro essenciais, produto consagrado no Brasil, adequado às grandes culturas, nitrogênio fósforo e enxofre no mesmo fertilizante. Para todo o ciclo da lavoura. E o Performa, composto de cinco linhas direcionadas a variedades específicas, com o máximo de produtividade. "É uma estratégia clara de acesso ao mercado. Padronização, com times adequados a cada negócio no Brasil e Paraguai. Com os fertilizantes não tem rotina. Tem venda, entrega o ano todo. Soja e milho, grandes culturas. E é ótimo ver a inovação nesta feira", reconheceu Filipe Miranda, Agrônomo com nove anos de Mosaic, formado na ESALQ – USP, responsável pelo atendimento das grandes traders dentro da companhia.

José Guilherme Brenner, Presidente da COOPADF, também está animado. Associado há mais de vinte anos, filho de paranaenses e formado em Desenho, Brenner aponta os benefícios causados a produtores e consumidores finais. "O setor mudou muito nos últimos anos. É tecnologia que não acaba mais. O setor é chamado de Primário na verdade porque é vital ao país. E o cooperativismo é uma solução porque iguala as oportunidades. A Coopadf atua em 50 mil hectares, com 180 associados. E o grande beneficiado é o último, o consumidor. Somos exemplo no caso de trigo, com moinho, lavoura diversificada, irrigação, região sementeira. A feira vem desta força da agricultura da região", celebrou ao fim do evento. **AR**

NETAFIM

É um passeio pelo circuito das grandes feiras agropecuárias brasileiras para falar e mostrar uma tecnologia que leva água para onde não há água. Leva água onde não está caindo água. Garante água em cada palmo de campo cultivado. Atividade tocada em 2022 pela NETAFIM, a empresa de irrigação por gotejamento de origem israelense que está implementando um programa super inteligente para as fazendas do Brasil. "É uma solução para as esquinas dos círculos irrigados. Gotejadores que permitem o fechamento de 100% dos pivôs, onde os círculos não chegam. Em um triângulo que não era coberto, uma perspectiva muito grande que se abre. Produzir mais com menos. Com a vantagem de não precisar produzir em novas áreas ou desmatar. É usar a área já aberta, que tem eletricidade, energia e outorga de água. O resultado é colocar mais sacas por hectare. Produzir mais com menos", explicou Ricardo Almeida, Presidente da NETAFIM Brasil, presente a AgroBrasília 2022 com estande e campo demonstrativo. A invenção israelense tem mais de 50 anos e surgiu para os desertos daquele país, chegando agora ao Brasil para frutas, vegetais, café, laranja e, recentemente, grãos, soja, milho e feijão "Brasília é a Disneylandia da irrigação no Brasil. Pivô central para todos os lados, aumentando a produtividade, transformando o Cerrado brasileiro. Por que não tirar o melhor dos dois sistemas para o produtor?", indagou Ricardo Almeida.



Carlião e Filipe Miranda, do Atendimento de Traders da Mosaic Fertilizantes.




Bradesco é 237 na veia!

atender bem. Como Leandro Ribeiro de Lima, Administrador de Empresas com 17 anos de instituição, Gerente Geral da Agência Bradesco Prime Brasília, uma das cinco agências do setor na capital federal. "Estamos em todos os segmentos. O mercado é diversificado e o prime qualifica o atendimento. E está sempre ao lado do Agro. Está na essência, em nosso sangue".

Está mesmo. São cinquenta parcerias somente na área de máquinas e implementos. Presença maciça em oito grandes feiras institucionais e apoio a outras setenta regionalizadas. Na batuta da paulistana criada em Osasco Tatiane Pereira. "O Bradesco é confiança. Cuida bem das pessoas, dentro e fora de casa", garantiu. Pensamento dividido com a jornalista mineira de São Gonçalo do Sapucaí, Luciana Azevedo, estagiária de banco desde os 15 anos de idade, 33 anos de mercado financeiro. Já passou por vários bancos e atualmente é executiva do Bradesco Prime, com um trabalho de excelência no Centro-Oeste. "O banco investe nas pessoas. Temos a Universidade corporativa e a Fundação Bradesco, com cursos de gestão, interações com os clientes, a comunidade, as novas gerações. Queremos trabalhar ao lado de gente feliz, pois só assim existem resultados", afirmou. Mente sintonizada com o paulistano

Luiz Carlos Rossi Júnior, Gerente Regional Bradesco, que começou no Crédito Pessoal, tem 18 anos de banco, doze anos de Agro, adora formar pessoas e tem o sangue 237 correndo nas veias. "O cliente é um só. O banco é um só. A toada é gerir as pessoas, trabalhar o capital humano. Nosso resultado vem daí", indicou Luiz Rossi.

Um saldo que também animou o comandante da tropa agro do Bradesco, Roberto França, Diretor de Agronegócios da instituição. Ele mostrou-se impressionado com o crescimento do evento. "São máquinas, várias culturas, mostrando a pujança do Planalto Central. Soja, milho, sorgo, HF's, tudo. Pequenos, médios e grandes produtores que atendemos com diversos serviços. Até financiamento de aviões para os empreendedores. O Bradesco já tem operação de leasing de metade das aeronaves que voam no Brasil", comentou animado, antes de explicar que todo o cuidado antecipado que cada feira exige das equipes. "Antes de começar uma feira, estruturamos os times, chegamos com o varejo ou o prime, falamos com os parceiros para colocar os produtos Bradesco, as 14 plataformas de agro que temos no Brasil. Depois a feira, vem o trabalho, o relacionamento, conversamos com os produtores sobre custeio, financiamento, CPR, abertura de áreas. O Bradesco está no Brasil inteiro. Principalmente onde tem grandes feiras e produtores", ratificou. 

Não é apenas um número de registro no Banco Central. É um compromisso com o Brasil firmado há quase oitenta anos. Grudadinho com o Agronegócio do país. E na capital nacional, Brasília, no Planalto Central, não seria diferente. O Bradesco montou agência, levou equipes, negociou, concedeu empréstimos, atendeu clientes, firmou parcerias, reviu amigos, tratou de Educação. E ratificou uma postura reconhecida de canto a canto do território. Trabalhar e valorizar os produtores rurais e os colaboradores. "É a 13ª edição da feira tendo o banco como parceiro. Representamos a força econômica do Centro Oeste", resumiu Sandro Pinho, da área de grandes parcerias do banco. "Estamos aqui para fazer os melhores negócios para os clientes", desenhou Luciana Azevedo Paiva, Gerente Prime da Regional Brasília. "O foco aqui é o cliente. A Agro Brasília é nossa. E somos 'pê quente'. Já distribuímos dois tratores da promoção 'Força no Campo Bradesco'. Somos 237. Vamos para cima deles", brincou Luiz Carlos, da área de Varejo. São profissionais que dominam o ofício de realizar transações positivas e

siagri.

SIMER

A inovação em ERP que traz eficiência para o seu negócio.

Gestão Integrada e Inteligente
para operações de distribuição
de insumos, originação de grãos
e beneficiamento de sementes.

Conheça o **Siagri Simer**:
o novo ERP **100% web**
para o agro.



- ▶ Tecnologia 100% web
- ▶ Processos automatizados
- ▶ API de integrações

siagri.
SIMER

UMA SOLUÇÃO ALIARE

siagri.com.br



Bradesco é Agrotins!

Banco viaja para o Norte e prestigia feira que comemora duas décadas de trabalho pela nova fronteira agrícola do Brasil



Agrotins 2022 - R\$ 2,5 bilhões em negócios, 100 mil visitantes e foco em integração, intensificação e preservação

Uma fronteira agrícola que envolve os estados de Tocantins, Roraima, Rondônia, do Pará, Amapá, Acre, e da Amazônia. Propriedades de 5 mil, 10 mil hectares e crescendo. Depois de passar pelas feiras agropecuárias de Cascavel (PR), Não-Me-Toque (RS), Rio Verde (GO), Ribeirão Preto (SP) e Uberaba (MG), o 'quartel general' do Grupo Publique e o maior banco privado do Brasil, o Bradesco, chegaram a Palmas, capital do Tocantins, para conferir os negócios da 22ª Feira Agrotecnológica do Estado, a Agrotins22ª, realizada no Parque Agrotecnológico situado na rodovia TO-050, saída para Porto Nacional, que promoveu dias intensos de cursos, oficinas, shows, palestras, exposição de tecnologias, equipamentos, projetos, produtos e as novidades do pavilhão dos pequenos empreendedores locais. Palco de novidades para o homem do campo e números altamente positivos. Negócios de mais de R\$ 2,5 bilhões, com mil visitantes e foco total em integração, intensificação e preservação.

Oportunidade para o programa Fala Carlão encontrar inúmeros atores da cadeia da pecuária brasileira. Como o pecuarista Paulo Leonel, filho do lendário

Adir do Carmo Leonel, que pilotou o estande do Negócio do Grupo Adir e propagou todas as qualidades da Raça Nelore para a região. "Participamos aqui desde a segunda edição. Tocantins é um estado muito promissor, que está explodindo em crescimento. E é um lugar perfeito para gado feito para vir aqui, área de calor, viver no pasto, ir do pasto para a coqueira, da coqueira para o pasto, depois confinamento e então os frigoríficos. Terminando no pasto, com 40 graus Celsius. Um gado que suporta seis meses de chuva e seis meses de seca", falou animado. Paulo conta que eles chegaram à região em 1980 e fizeram muitos amigos e parceiros que deram suporte para a genética que faz a diferença. "O Nelore é um só. Não podemos perder o rumo da raça. O Nelore é um produtor de carne a pasto, com dorso plano, aprumos perfeitos,

cupim na posição, orelha ponta de lança, chanfro curto, umbigo corrigido, curto para andar em grandes pastagens e não ter problemas de umbigueira, osso proporcional ao tamanho, animal equilibrado", recebeu Leonel.

Outra raça destacada em Palmas foi o Senepol. Carlão conversou com importantes criadores e gestores de projetos, como Sérgio Roberto Cassiote, que cuida do gado JCG Senepol, do primo José Carlos Gradela. "Estamos aqui para mostrar o gado, o que temos de melhor da raça no Estado. Um trabalho minucioso, cruzamento bem estudado e planejado", garantiu. A gaúcha Odilma Pereira da Silva, que chegou ao Tocantins na década de 1980) e Manoel Maranhão de Souza, membro da Associação Tocantinense de Criadores Senepol, a 'turma boa do Senepol do Lago. "Temos criação há doze anos. Iniciamos com a compra de duas novilhas e já contabilizamos 400 animais FO. desde o começo. O tempo passou, veio a pandemia e tudo, mas seguimos em frente", garantiu Odilma. O filho de produtor de leite do interior paulista, Daniel Clemente de Oliveira, que foi ao Maranhão, fez agricultura e iniciou o Senepol em Porto Nacional. "Agora, estamos na Fazenda



Bradesco na Agrotins 2022 - 14 plataformas e 70 profissionais pelo Agro Brasil

Campo Alegre, trabalhando em prol da genética e do rebanho do norte do país”, contou. E Agmar Sousa Lopes, do Senepol HATHOR Agropecuária, que mantém gado bem adaptado à região, incrementando a melhor produção no estado. “O Grupo internacional também trabalha com Agricultura. Começamos há sete anos na raça, comprando embriões, fazendo FIV, com animais no campo, bem adaptados, aumentando e formando o rebanho, vendendo touros. Hoje, alcançamos grandes resultados para os confinamentos”, cravou.

Também foi possível conferir a presença de gigantes do Agro. No estande da Yara, as mulheres mostraram a força. Tatiane (Agrônoma, trabalha na área de desenvolvimento de mercado, atendendo a região centro sul do Tocantins), Hellyssama (agrônoma, atende região sudeste do estado, Analista Técnica de Comercial), Débora (Agrônoma, Analista Técnica de Comercial), Steffany (Agrônoma, Analista de Desenvolvimento de Mercado), Ádila (Agrônoma, Analista



Os jovens talentos da Fundação Bradesco e do parceiro MaqCampo - John Deere

Técnica Comercial, gerando demanda para produtos da Yara) e Monique Gomes Marques (Economista, 15 anos de mercado, “quase agrônoma”, vendendo sementes, defensivos agrícolas e atuando em Goiás, Maranhão, Tocantins, Piauí, Oeste da Bahia, Brasília e um pedacinho de Minas Gerais). “A Yara é nutrição e fisiologia para atingir altas produtividades e superar os estresses de manejo e ambiente”, garantiu a mulherada.

No estande da Syngenta, Leandro Sitta, Gerente Comercial para a região Brasil Centro, vinte anos de empresa, atuando em diversas áreas e regiões, vibrava

com a performance do segmento. “A Agricultura está crescendo demais. No Centro Oeste a Norte do Brasil. É muita capacidade de evolução. Uma trajetória de alegria e conhecimento. A recuperação de pasto degradado une boa pecuária e agricultura. Estar junto do agricultor é a melhor maneira de atendê-lo. E ainda temos ótimos parceiros de distribuição. Todos alinhados para levar soluções para as fazendas. Estratégia robusta de portfólio, com muita inovação. O Agro Brasil está com tudo”, vibrou. Animação semelhante tem Renato Greidanus, presidente da Cooperativa Friáia, que desde 2016 está forte no Tocantins. A cooperativa, nascida em 1925, é exemplo de estímulo ao indivíduo e ao progresso do agro brasileiro, apresentando um faturamento de R\$ 5 bilhões. “Vir para cá foi uma decisão dos cooperados, para continuarmos crescendo. Investindo na sociedade, nas pessoas, na pesquisa e na sustentabilidade. E, logicamente, na rentabilidade para o cooperado. Hoje, temos uma área de 35 mil hectares, de 130 cooperados”, contou. **AR**



Cartão e os pioneiros do Senepol em Tocantins

Bradesco

O maior banco privado brasileiro quando o assunto é plantar, colher e produzir artigos para alimentação, conforto e saúde de milhões de pessoas no planeta, levou uma equipe de peso para o coração do

Brasil. Como garantiram Sandro Pinho e Tatiane Pereira, do time Bradesco Agro. O Sandro é o homem das grandes parcerias comerciais da Plataforma Agro e a Tatiane é a mulher do seu time que organiza todo

o meio de campo. “Quero agradecer aos produtores da região pela parceria e dizer a eles que venham para o Bradesco. São 79 anos de atuação, apoiando os investimentos. O planejamento dá a direção para

o melhor atendimento. Somos uma equipe alinhada”, sintetizou Tatiane. “Começamos ao lado dessa feira, do produtor, independentemente do perfil do cliente. Nosso time está preparado com a plataforma do agronegócio”, adiantou Sandro.


Ao lado deles, a força de Rinaldo, Rose, Nelson e Victor. “Nosso time de especialistas dá suporte à nossa rede. E a Região Norte precisava desse apoio, entender as necessidades dos clientes. São sete, oito estados, com grandes culturas, mas também o olhar dos pequenos, dos ribeirinhos com cacau, açaí, etc. O Bradesco tem as portas abertas e linhas para todo tipo de produtor”, ponderou Rinaldo Bachiega, Gerente Geral da Plataforma de Agronegócios do Bradesco. Economista com MBA em Agronegócio, Rose Anne Oliveira, Gerente da Plataforma de Agronegócios Norte, que tem sede em Belém e mantém sete profissionais em todos os estados, “carrega as bandeiras” do Cerrado e da Amazônia. “Envolvemos lavradores, pequenos produtores, indígenas produtores, cooperativas de produtores. Abraço esse trabalho de corpo e alma. É um Brasil que emociona e contribui demais com o Produto Interno Bruto do país”, falou entusiasmada.

É um sentimento que ainda convida para a cooperação interna, das equipes. Como atesta o mineiro Nelson Pasche, que já passou por diversas agências, em vários municípios, e hoje é o Diretor Regional Norte do Bradesco, posto assumido em fevereiro passado, comandando sete estados da Federação. “Nosso lema é fechar bons negócios e estar ao lado dos clientes. Ao mesmo tempo, o Bradesco é uma empresa que valoriza quem é prata da casa. E tem um jeitão

de atender bem todo mundo. Agora com o desafio da Sustentabilidade, entrega à comunidade, compromisso com os ribeirinhos. Temos aqui 600 expositores, 120 mil pessoas passando. É o Brasil que deu certo e o Bradesco tem o segmento na sua veia, pois nasceu dentro do Agro. Estamos nos rincões mais distantes do Brasil”, justificou.

Um posicionamento também defendido por Roberto França, Diretor de Agronegócios da Instituição. “Nossa jornada é oferecer soluções para os empreendedores de uma região chave para o agro nacional. E vamos ampliar a nossa atuação na área. Financiamento de máquinas, implementos, CFR’s. Atender o produtor da porteira para dentro na maior fronteira agrícola do país. Com nossas 14 plataformas, 70 profissionais dedicados ao setor. No Brasil inteiro, onde a produção acontece. Aqui, em grandes áreas, 5 mil, 10 mil hectares. E crescendo. Atraindo também as cooperativas, gerando riqueza ao país”, detalhou. E que invade a abrangência do Bradesco Private Bank, responsável pela gestão de Patrimônio, Sucessão e os investimentos de grandes famílias brasileiras. E que também “bateu ponto” em Tocantins. “É como uma consultoria para esses clientes da casa. Solução adequada, entender cada integrante da família, personalizando resultados para cada uma delas. Nossa presença aqui já é forte e vai crescer ainda mais”, explicou Victor Bichueti, Superintendente Executivo do Bradesco Private Bank.

Porém, o Bradesco é ainda mais que família. É futuro, treinamento, capacitação e educação. Um belo exemplo estava plantado no estande

da MaqCampo, rede de revendas da John Deere, parceiro de primeira hora do banco. Gente que está de olho nos jovens, nas novas gerações, na assistência aos lavradores, no uso correto das modernas tecnologias. Criando perspectivas para garotos e garotas como Ramon Coutinho, Breno Gomes, Taís Alves, Ana Luiza e Thainara Alves, operadores de máquinas treinadas na Fundação Bradesco, que ajudam os empreendedores dentro das fazendas, melhorando a produtividade do campo. “É a maior prova de ajuda que podemos dar ao desenvolvimento da nossa sociedade”, afirmou José Augusto Araújo, CEO da MaqCampo, que treinou mil pessoas por dia durante a Agrotins e já investiu 10 milhões de reais no projeto de educação. “Tenho 21 anos e comecei meus estudos na Fundação Bradesco aos sete anos, onde fiquei até ser contratada pelo Programa Educacional da MaqCampo”, lembrou Thainara. “A Fundação Bradesco mantém atualmente 42 escolas, com 40 mil alunos diretos e outros 40 mil indiretos. É uma ação que emociona a todos e pode inspirar mais empresas em todo o Brasil. Preparação para a vida profissional, com base educacional forte, ajudando os produtores rurais e novos talentos”, reconheceu Roberto França. “Este é um encontro do produtor. Uma feira totalmente organizada pelo poder público para oferecer uma oportunidade de negócios entre empresas, lavradores, pecuaristas, pesquisadores, faculdades, institutos. Tudo em nome da produção de alimentos. E da formação das corporações e dos profissionais do futuro”, comemorou Jaime Café de Sá, produtor rural e Secretário de Estado da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Tocantins. 

**O CONGRESSO
VOLTA EM 2022
EM SUA VERSÃO
100% PRESENCIAL:**

- ✓ **3 dias de plenária** com temas estratégicos
- ✓ Área de exposição com **mais de 90 marcas**
- ✓ **Distribuição Veterinária** agora presencial e parte do Congresso Andav



Compre sua inscrição individual diretamente pelo site ou **contate nossa equipe para compras em grupo:**

Desconto para Grupos


3 a 5 pessoas	5%
6 a 9 pessoas	10%
10 ou mais	15%

Acesse o site ou o QR code ao lado e confira a programação, lista de expositores, planta e muito mais.



Mais informações:

inscricao@eventosandav.com.br

 (11) 93405-1713

www.eventosandav.com.br

Realização



Organização



Bahia Farm Show é SHOW!

Cinco dias, R\$ 7,9 bilhões em negócios e uma constatação: em vinte e cinco anos, o Oeste da Bahia mostrou a força do Agro como ninguém



Bahia Farm Show 2022: R\$ 7,9 bilhões em negócios.

É de assustar quem passa por estradas e caminhos do Oeste da Bahia. Gaúchos, paranaenses, baianos, paulistas, mineiros, goianos e gente de Mato Grosso cultivaram um antigo areal durante 25 anos e criaram um polo absoluto de riqueza agropecuária. Pecuária de corte e leite Nelore, Gir e Girolando. Café, cacau, grãos, legumes, frutas e verduras. Pessoal que produz muito, atua sozinho ou em cooperativas, vários agricultores familiares, todos alimentando e confortando brasileiros, exportando para todo canto do planeta. E que se reúne uma vez por ano em torno da Bahia Farm Show. Evento que acaba de realizar a 16ª edição, em Luiz Eduardo Magalhães. Cinco dias de negócios. Quase R\$ 8 bilhões comercializados. Mais de cem mil pessoas e 360 expositores. Um sucesso realizado pela Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia (AIBA), com apoio da Associação Baiana do Produtores de Algodão (ABAPA), Fundação de Apoio à Pesquisa e Desenvolvimento do Oeste Baiano (Fundação Bahia) e Associação dos Revendedores e Representantes

de Máquinas, Equipamentos e Implementos Agrícolas do Oeste da Bahia (ASSOMIBA).

E é bom andar dentro desse espaço. Tem cheiro no ar de ancho, costela de porco, ovelha, panceta. 'Lolitas' assando e defumando carnes, legumes e frutas. Fumaça de braseiro e cheiro saboroso, obra de Manollo BBQ e a mulher, Janaína, no estande da Agrosul Máquinas, Distribuição John Deere com oito lojas na região. Manollo roda o Brasil para alimentar as feiras. Assim como Olmiro Flores Oliveira, o famoso Chico da Agrosul, postado no estande da John Deere. Gaúcho que foi arisar

a vida na Bahia. "Em Barreiras porque Luiz Eduardo não existia. Passei por representação de adubo, semente e concessionária da SLC. Até a John Deere. São 34 anos de trabalho. E 31 anos de Agrisul. Hoje, estamos na Bahia e no Piauí. E o segredo do sucesso é não ter segredo. Confiança é a chave de todo relacionamento", apostou.

O sentimento também está presente em profissionais como as 'feras' de Vitória da Conquista, Jaymilton Gusmão Filho e Gilmar Oliveira, ligados à Organização das Cooperativas da Bahia e Cooperativa dos Produtores de Café de Vitória da Conquista e região. "Eventos como esse melhoram



Equipe Bradesco na Bahia Farm Show 2022.

a economia e a vida dos brasileiros. Ajudam para irmos melhor socialmente e ambientalmente”, afirmou Jaymilton. O sorriso e energia da ‘terra boa’ que também embala Eduardo Salles, cabra de família do cacau baiano, empresário, líder classista de diversas entidades, deputado estadual e ex-Secretário de Agricultura da Bahia durante seis anos, que garantiu ao Carlão da Publique no QG montado no estande da Netafim: “Sou um entusiasta porque esse encontro cresce sem parar e ninguém segura o Agro do Brasil. O Agro não é caipira. É tecnologia. E trabalha dia e noite sem parar”, disparou. Se depender da Netafim, será assim. O agrônomo Elon Svícero, graduado na ESALQ – USP, Diretor Comercial da Netafim, já passou por indústrias de fertilizantes e sementes, mas aportou na irrigação há uma década e não quer sair mais. “É uma tecnologia apaixonante, que resolve um dos maiores problemas do agricultor atualmente que é o clima. O gotejamento, tecnologia com mais de 50 anos de vida, faz com

que ele consiga a expressão máxima da genética das plantas. E contribuir com isso é muito satisfatório. Um segmento que vem avançando muito no Brasil nos últimos seis anos. É água na quantidade certa. Sem desperdício. E ainda podendo fornecer a nutrição ao mesmo tempo”, comentou satisfeito.

Tecnologia que também embala Sérgio Zaggo, empresário fundador da Pivodrip, empresa líder em irrigação no Oeste da Bahia, distribuidor autorizado das marcas Netafim e Valley. “Vivi os vários lados do balcão. Fiz engenharia agrícola com mestre em irrigação e drenagem. Atuei na pesquisa, fui para cooperativa, indústria, montei empresa e hoje sou revendedor. Enxergo tudo por todos os ângulos e ainda sou produtor. Sei onde o calo dói. Resolvemos os problemas de irrigação dos clientes. Todos os sistemas são válidos. É ferramenta para agricultura, sustentabilidade e produtividade”, concluiu. **AR**



Carlão e José Galí (FENDT)

BRDESCO

Tudo começou ali. Longe. No Show Rural de Cascavel, no início do ano. A primeira das grandes feiras do Agro Brasil. E a ponte com a Bahia Farm Show e o timão do Bradesco foi conduzida por ninguém menos que Divo Grilli, o Presidente da Cooperativa Coopavel. Recado direto para o time formado por Guilherme Pereira Silva, Fernanda Lütz, Gustavo Henrique Ferreira Martins, Keitel Jandrey Machado, Pablo Silva Rodrigues, Waldir Duarte do Nascimento, Uíesses Reis e Tatiane Pereira. “Vocês é que briham, trabalham e fazem o sucesso do segmento, desde o evento lá no Oeste do Paraná”, agradeceu Divo. “Eu adoro pessoas. São 49 agências, 60 unidades de Pronto Atendimento (PA), 540 profissionais. E aqui na feira, cuidando de tudo, na região superimportante da Bahia”, afirmou Pablo Rodrigues. Carolina Aguiar de Moura, Gerente da Regional do Bradesco Financiamentos também comprovou. “Conte com a gente, assine o contrato e saia com o financiamento aprovado”. E o Carlão também trombou de novo com Sandro Pinho, o Gerente das Parcerias da Plataforma Bradesco Agro. “Temos um pacote completo para o segmento. E sempre estamos presentes no Oeste baiano. E a safra 2022 – 2023 está só chegando”, anunciou.

Fala Bradesco

“Cuidar da Bahia inteira é um trabalho complexo, mas um presente de Deus. São 417 municípios que a gente acompanha, com um timão de 4.200 funcionários e seis gerentes regionais. Todos com muita vontade de atender bem. Sou predestinado a ser Bradesco desde os anos 1990. E muito grato pela confiança, que procuro retribuir todo dia. E tive o prazer de inaugurar a Plataforma Agro no Espírito Santo, em Vitória. E sempre indo atrás não de clientes, mas de fãs. Somos um banco de pessoas. Que têm muita responsabilidade com o Agro porque é um segmento que sustenta a economia brasileira.”

**Hebercley Magno dos Santos Lima -
Diretor Regional do Bradesco para a Bahia**

“É a primeira vez que venho para a Farm Show e estou surpreso. Tudo organizado, muito movimentado, todos os estandes. A Bahia está de parabéns. E o Bradesco também. Tenho 30 anos de instituição e agora estamos bem no lançamento da safra e das nossas linhas para atender o agricultor. A gente aprova e segura o caboclo”.

**Marcelo Carvalho -
Superintendente Executivo da Bradesco Financiamentos**

"O Agro é vital para criação de empregos, exportação e o futuro da economia brasileira. Sem falar na massa de recursos que é gerada para a sociedade".

Wanderlei Barbosa - Governador do Tocantins

"A eficiência de uma economia vem da integração entre as várias áreas produtivas. E o Agronegócio é uma delas, ao lado de tecnologia, formas de energia, etc. Temos períodos definidos de clima, água e investimentos para aumentar a produção ainda mais".

Rui Costa - Governador da Bahia

"O Oeste baiano é uma das maiores fronteiras agrícolas do continente. E vai avançar mais. Com pesquisa, tecnologia de ponta, produtividade. Uma realidade que foi antecipada pelo meu avô nesta região, Antônio Carlos Magalhães. Ainda era Mimoso, um distrito de Barreiras. Sou parceiro do agro, tenho amigos no setor. O Estado tem um potencial enorme, cada região com sua especialidade. Não é à toa que o Agro Brasil ocupa o papel de protagonista maior".

Antônio Carlos Magalhães Neto – Prê-candidato ao Governo da Bahia

"Temos uma linha muito variada de tratores na Europa. Porém, no Brasil, procuramos atender quem investe pesado em tecnologia. Produtos de grande porte, muita potência, com baixo consumo de combustível. Para o produtor conseguir mais".

José Galli - Diretor Comercial para a América Latina da FENDT

Irriga Brasil

"A empresa está conectada em novas geografias, trazer não irrigantes. Tenho convicção de que a quarta grande onda do Agro é a irrigação, depois da abertura do cerrado, uso do calcário, plantio direto e sementes transgênicas, porque aumenta sensivelmente os números de produtividade. E a Bahia faz parte da minha vida pessoal, vim para cá há vinte anos com minha família, morei aqui. E a oportunidade de voltar e ver a evolução de tecnologia e estrutura fundiária me dá muito orgulho. E com a Netafim, que agrega muito para gente que fez história. Água é nosso produto. É nobre. Nosso compromisso é dar roupagem de ESG para os produtores que abraçam a irrigação e a sustentabilidade. É um conceito que vai muito além de negócios".

Ricardo Almeida - Presidente da Netafim

"Começamos nos anos 1980 e hoje somos destaque em várias culturas. Hoje, a região tem milhares de hectares irrigados e com uso responsável da água".

Odacil Hanzí - Presidente da Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia (AIBA)

"Não disputamos área, unificamos área. Cada um fazendo irrigação nas fazendas da maneira como atua. Em nome da produtividade e escala produtiva do campo. Quando um produtor quer dar um grande salto, investe em irrigação".

Hermes Bonfim Neto - Sócio da Irrivale (Revenda Valley e Netafim)

"É um evento que mostra como as pessoas estão transformando essa região do Brasil. Com uma aptidão agrícola enorme, com áreas a serem agregadas à produção e a irrigação".

Júlio Busato - Presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (ABRAPA)

Controle de pragas não parece um assunto legal, mas deveria ser

Hoje as ferramentas de combate a pragas e doenças contam com aliados antes considerados improváveis: macro e microrganismos

É possível que, para a maior parte da população urbana, quando se fala de controle de pragas, a imagem do combate aos insetos seja a que mais rapidamente venha à mente. Pudera, além da repulsa que alguns deles representam no dia a dia, a exemplo das baratas, há aqueles que podem transmitir doenças, como o *Aedes aegypti*, agente da dengue. No campo, muito embora esses também possam causar preocupação, o maior transtorno fica por conta dos insetos que atacam as lavouras, o ganha-pão dos agricultores. Mas proteger as culturas é muito mais do que agir contra insetos, há uma série de outras ameaças que causam doenças e grandes transtornos como fungos, nematoides, bactérias, vírus e até roedores.

Mas uma das coisas que o campo e a cidade têm em comum é que, quando se fala em controlar, quase sempre se quer dizer eliminar. Há até bem pouco tempo, seria impensável o uso de insetos e fungos para promover a saúde da lavoura. Porém, atualmente, esse cenário é bem diferente por conta do sistemático aumento no uso dos produtos biológicos. O termo, assim como a nomenclatura pesticidas, usada para uma ampla categoria de inovações, descreve soluções tecnológicas para controle de pragas baseadas em componentes naturais, semioquímicos e micro e macro organismos. São produtos que buscam inspiração nas dinâmicas da natureza para trazer benefícios à agricultura.


O uso de biológicos tem diversas vantagens. Junto com outras formas de controle, a exemplo do químico, eles são

parte fundamental do Manejo Integrado de Pragas, uma estratégia sustentável de produção agrícola. Inclusive, ao proporcionar aos agricultores um outro método de ação no combate aos desafios do campo, eles reduzem a chance do desenvolvimento de resistência e, dessa maneira, atuam para que as lavouras mantenham produtividade no longo prazo. Os produtos biológicos também permitem flexibilidade já que o intervalo de tempo entre a aplicação e uma possível entrada na plantação ou entre a aplicação e a colheita são curtos. Há ainda mais um benefício, que é baixo índice de resíduos, uma vez que eles se degradam rapidamente.

O crescimento de dois dígitos do mercado de produtos biológicos no mundo é a prova de que essa tecnologia veio para ficar e ampliar o conjunto de ferramentas à disposição do agricultor. Globalmente, o crescimento é de cerca de 14% ao ano. De acordo a consultoria IHS Markit, no Brasil, esse aumento é ainda mais expressivo. O comércio nacional de biológicos deve ir de R\$ 1,9 bilhão em 2021 e a R\$ 2,5 bilhões em 2022, um incremento de 35%. Até 2025, é esperado que essa taxa de crescimento se mantenha e que se estabilize em 25% para o período 2025 a 2030. De acordo com estes valores, as projeções são de um mercado de cerca de R\$ 17 bilhões em 2030 versus cerca de R\$ 1,4 bilhão em 2020.

Europa e Estados Unidos lideram, cada um com participação superior a 30% nesse mercado. A América Latina vem em terceiro lugar, puxada principalmente pelo Brasil, onde a adoção dos biológicos encontrou

nas condições tropicais locais terreno fértil para prosperar. O segmento de produtos destinados ao controle de nematoides, os chamados bio nematocidas, encabeça a lista dos ativos mais vendidos no país, seguido por aqueles cujo fim é o tratamento de sementes. Atualmente, a soja é o maior destino das aplicações, respondendo por 40% do mercado, seguida por cana (20%), milho (10%), hortaliças e frutas (8%) e algodão (5%).

Portanto, ao ouvir controle de pragas, deve-se ter em mente de que falamos em ferramentas fundamentais no ambiente urbano mas, sobretudo, na garantia da segurança alimentar por meio do seu emprego na agricultura. Por conta da complexidade e do número de desafios que a produção agrícola sustentável enfrenta, o combate aos fatores que reduzem a produtividade precisa de cada vez mais ser inovador, tecnológico e criativo. É exatamente por isso que biológicos devem vir à mente quando falamos do assunto, eles representam mais um passo na evolução da agricultura moderna. 



Christian Lohbauer
Presidente Executivo da CropLife Brasil

Agrotins | Palmas, TO



Agmar Sousa Lopes, Sérgio Cassiote, Odilma Pereira, Manoel Maranhão e Daniel Clemente.



Com Kiler Peterson Abreu, Doutor Helvio e Karel da AgroBiológica.



Com Leandro Sita, Gerente Comercial da Gyngenta para a região Brasil Centro.



Com o time de jovens da praieira de cima, formado pela Fundação Bredesco.



Com o zootecnista Mauricio Bassani.



Com Renato Greiderius, Presidente da Cooperativa Friaia.



Rinaldo Bachiaga, Gerente Geral da Plataforma de Agronegócios do Bredesco e Rose Anne Oliveira, Gerente da Plataforma de Agronegócios Norte.



José Augusto Araújo, CEO da MacCampo.



Paulinho Leoni, João Bonifácio e Vinícius Godoy.



Com Tatiana, Helly, Débora, Steffany, Adia e Monique.



Rinaldo Bachiaga, Gerente Geral da Plataforma de Agronegócios do Bredesco e Rose Anne Oliveira, Gerente da Plataforma de Agronegócios Norte.

AgroBrasília | DF



Carlão e Julio Silva no estande da Sumitomo na AgroBrasília.



Carlão, Roberto França, Ronaldo Tracca, Presidente da AgroBrasília, Sandro Pinho e Tatiane Pereira.



Com Roberto França do Bredesco na AgroBrasília.



Carlão e Lima Rodrigues na AgroBrasília - Conexão Rural e Fala Carlão.



Fala Carlão conhecendo os tratores da Stars junto com o Time do Bredesco.



José Guilherme Brenner, Presidente da COOPA DF.



No estande da Case na AgroBrasília.

Audiência em Brasília | DF - Associações de Raças Bovinas



Com o Ministro do MAPA, Marcos Montes.



Com Geraldo Borges, o dinâmico Presidente da ABRALEITE.



Com Guilherme Jelena, Presidente do Conselho Técnico da Raça Bonamara.



Com Hans Groenwold, presidente da ABCBRH.



Com Bernardo Santana de Vasconcelos, Presidente da Associação de Simental e Simbrial.



Caio Rosado, o Presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Búfalos.



Presidente do Conselho Deliberativo Técnico da ABCZ, Marcelo Toledo.



Presidentes de Associações de Raça e autoridades.



Na abertura do One Agro.



Com André Savino, André Pozze e Luciano Daher, Diretores da Syngenta.



Com Celso Morelli, Presidente da EMBRAPA



Com Erik Fyrwald, CEO do Syngenta Group.



Com Fernando Degabbi, CEO e Presidente Executivo da CooperCibus, e Eduardo Monteiro, Vice-presidente da Mosaic Fertilizantes.



Com John Parr, Presidente Global da Divisão de Proteção de Cultivos.



Com Juan Pablo Lobet, Presidente da Syngenta do Brasil.



Com Karin Schoner, Diretora Executiva da Mærsk para a América Latina.



Com o Ministro do MAPA, Marco Montes.



Com Ricardo Faria.



Com Sílvia de Castro Cunha Júnior, CEO da AgroExport.



Com Alexandre Peña Ghisleni, diretor do departamento de promoção do agronegócio do Ministério das Relações Exteriores.



Jacyr Costa Filho, Presidente do COSAG/FIEBP.



Jorge Buzzatto, da Syngenta e Marcos Viala Ribeiro, Bravo Serviços Logísticos.



Carlão, Lício, um dos fundadores da Uylfal e equipe e clientes na Agrishow.



Melheus Moreira, o campeão do concurso da Syngenta, e André Savino.



Com o Deputado Emami Polo e Nai Marica, Presidente da COTRIJAL.



Paulo Tibúrcio, Presidente da ANDAV, exclusivo na Fala Carlão.



Renata Moya, da Syngenta e Luiza Nogueira, apresentadora Play no Agro.



Com Aurélio Pavinato, Presidente da SLC Agrícola.

Confraria Rede ILPF



Com Bruno Alves, Pesquisador da Embrapa.



Com Chiquinho Meluro, Secretário de Agricultura do Estado de São Paulo.



Com Itamar Jr, o Presidente da BOESP, empresa que integra a Rede ILPF.



Com João Pontes, atual Diretor de Pós Vendas da Rede ILPF.



Com Juan Pablo Lobetti, Presidente da Syngenta no Brasil.



Com Luiz Lourenço, o atual Presidente do Conselho da Rede ILPF.



Com Mariza Porto, que liderou o processo de popularização da tecnologia da ILPF.



Com Paulo Hermann.

Bahia Farm Show | Luiz Eduardo Magalhães, BA



Com Giovani Panno e Marcos Kawasze.



Alexandre e Marcos Pozza, da Distribuidora AvantAgra.



Alexandre Pozza, distribuidor Syngenta na região nordeste.



Carolina Aguiar de Mours, Regional Bradesco e Sandro Pinho, o Gerente das Fazendas da Plataforma Bradesco Agro.



Com ACM Neto, ex-Governador da Bahia.



Com Luiz Carlos Trabuco, Presidente do Conselho do Bradesco.



Com Octavio de Lazari, Presidente do Bradesco.



Eduardo Sales, o Deputado Estadual e ex-Secretário de Agricultura da Bahia.



Elton Svicario Diretor Comercial da Netafim.



Heberley Magno dos Santos Lima, Diretor Regional do Bradesco na Bahia.



Com Fernanda Cascão, Gerente de Marketing da AgroSul / John Deere.



Com a equipe Ubyfol na Bahia Farm Show.



Com Hêlio Busato.



Com Hernes Bonfim Neto, agrônomo e sócio da Irivale.



Com Luiz Carlos Bergamaschi, Presidente da ABAPA.



Monalisa Torres e Edson Passos, Gerente de Pecuária de Jacarezinho.



Com Moisés Almeida Schmidt, da Schmidt Agrícola.



Jaymilton Guarnião Filho, Presidente do Conselho de Organização das Cooperativas da Bahia, e Gilmar Oliveira, Presidente da COOPMAC.



Com João Nizuo de Oliveira e Lizez Pinheiro.



José Gelli, o Diretor Comercial para a América Latina da marca alemã Fendt.



Júlio Busato, Presidente da ABRAPA.



Lizez Pinheiro, Carlos de Oliveira Freire, Marcos André dos Santos e João Felipe Ribeiro de Oliveira.

Marcelo Silva Alves, Lazaro Felipe Vieira Silva e Lizez.



Com Odecil Ransi.



Olimiro Flores Oliveira, o famoso Chico da Agrosul.



Ricardo Almeida, Presidente da Netafim.



Sérgio Zeggio, o Empresário fundador da Pivodrip.

Festão da AgRoss 25 anos | Jaguarlúna, SP



Com Luiz Rossi, sócio-fundador da AgRoss.



Com Thaís Azavedo, apresentadora do Festão da AgRoss.



Com Guilherme Zampar, Consultor Técnico Comercial da Alta K2L.



Com Luís Grandez, Gerente de Cultivo da FMC.



Com Rafael Chignoli, Representante Técnico de Vendas da Beaf.



Com Michel Teló.



Com Paulo Drumond, Consultor Técnico Comercial da UPL.



Com Rafael Pons, Gerente de Marketing de Campo da Corteva.



Com Vado, sócio-fundador da AgRoss.



Ribe Velsaco (AgroVenda) e Fernando Ribeiro, Key Account da SipCam Nichino.



Vinicius Godoy, do Grupo Publicis.

COSAG/FIESP | São Paulo, SP



Beatriz Miliet, Secretária de Biodiversidade do Ministério do Meio Ambiente.



Cemila, da Estância Silveira, e Regina e Fernando Margerida, da Cachaça Margot.



Carla de Freitas, Presidente do Núcleo Feminino da Agronegócio (NFA).



Com Andy Duff, Estrategista Global do Rabobank.



Com Rogério Boveri, Chefe de Assessoria do Ministério da Economia.



Daniel Vergea, o estrategista e professor da FGV.



Eduardo Bezato, CEO da My Carbon, empresa do Grupo Minerva Foods.



Ex-Ministro Roberto Rodrigues, Coordenador da FGV Agro.



Jacyr Costa Filho, Diretor da FIESP e Presidente do COSAG.



João Dornelles, Presidente Executivo da ABIA.



Josué Gomes de Silva, Presidente da FIESP.



Laícia Zamperini, Vice-Presidente do Núcleo Feminino da Agronegócio (NFA).



Marco Antônio Fujihara, Coordenador Executivo do Fórum Brasileiro de Mudança de Clima.



Marta Giannichi, Secretária de Amazônia e Serviços Ambientais do Ministério do Meio Ambiente.



Bernarda Pineta, a maga especialista no Código Florestal Brasileiro.



Taka Vandramini, Presidente da Sociedade Rural Brasileira.



Com Elizabeth Chagas e o executivo Rubem Ribeiro, da Unigel.



Com Fernando Neto e Juliano Sabella, presidente da ASBRAM.



Com Maurício Palma Nogueira, de Athenagro e coordenador do Rally da Pecuária.



Fabiana Vila Alves, do MAPA.



Carlos, Beth, Priscila (Grupo Público) e Juliano Sabella, Presidente da ASBRAM.



Elizabeth Chagas, Vicepresidente Executiva da ASBRAM.



Juliano Sabella, Presidente da ASBRAM.

Convenção Latam de Vendas DSM | Tortuga



Com Sergio Schuler, Vicepresidente Ruminantes DSM.



Com Alessandra DiR, Diretora de Pesca e Organização da DSM.



Com Andreia Iorio, palestrante e professora de Fundação Dom Cabral.



Com Carlos Saviani, Líder Global de Sustentabilidade da multinacional DSM.



Com Franqui Silva, representante técnica comercial da Tortuga.



Com Geraldo Rufino, o empresário mais otimista do Brasil.



Com Hélio Guimarães, pecuarista que comanda o confinamento da Formosa.



Com José Luiz Tejon, professor, escritor e palestrante.



Com Juliano Sabella, Diretor de Marketing da DSM.



Com Manoel Lemos, pecuarista nos Estados de São Paulo e no Pará.



Com Maurício Mendes, o Diretor da Cadeia de Suprimentos da DSM.



Com Noveraindo Cordeiro, que representa a marca Tortuga no Paraguai.



Carlião com parte da equipe do Grupo Público.



Com Túlio Ramalho, Diretor de Vendas da DSM.



Patrícia Preto, que pilota e lidera as operações das plantas da DSM para nutrição animal no Brasil.



Time DSM e Time Grupo Público juntos na Convenção.

Pionner 50 anos



Time da Corvea para a Pionner.



Carlião, Patrícia Opik (Plataforma AgroRevenda) e Tammy, da Corvea.



Com Eclé Ávila, agrônomo e responsável pela marca Pionner para a Corvea.



Com Anelindo Souza Júnior, líder da área de Sementes da Corvea.

ENCA 2022 | Encontro Nacional das Cooperativas Agropecuárias



Com Carlos Augusto Rodrigues Melo, presidente da COOJUPE.



Com Daniela Teixeira, Diretora de Marketing da FMC.



Com Geraldo Slob, Vice-Presidente da Frisa.



Com Giuliano Genashi, da Beat.



Com José Marcus Rafael, Presidente da Minasul.



Com Luciana Martins, a Diretora Geral da MPrado AgroCooperativas.



Com Luiz Fernando Schmitt, Diretor de Marketing do Grupo Essare.



Com Marcelo de Godoy Oliveira, Presidente da Simbiose.



Com Marcelo Magumo, Presidente da FMC.



Com Marcelo Prado, o agrônomo fundador da MPrado Consultoria.



Com Maria de Lourdes Betan Fustaino, Diretora de Sustentabilidade FMC.



Com Nai Mânica, Presidente da Cotrijal.



Com os executivos da Sempre AgTech.



Com os executivos da Benic.



Com Shandrus Carvalho, Presidente da Cooperativa Holambra Agroindustrial.



Com o Deputado Federal José Silva, em Uberaba, MG.

Phibro | Desafio da Pecuária Responsável



Com Danilo Grandini e Ramón Fuenmayor, da Phibro.



Com Ramón Fuenmayor, presidente da Phibro para América do Sul.



Com a pecuarista Rúbia Barrs, criadora de Genapol.



Com Maurício Graziani, Presidente da Phibro do Brasil.



Com com Eduardo Pedrosa, Diretor de Originação do Fiboi.



Com o Professor Mateus Peranhos.



Rodrigo Rodrigues.

Fórum de Pecuária Datagro GPB | São Paulo, SP



Caetano, Vinicius Godoy, Patrícia Opik e Gabriel Torres - Grupo Público presente no evento.



Com André Rica, da Embaixada Francesa.



Com Carla Tuccião, da Verum Eventos.



Com Oswaldo Furlan, da GPB e Patrícia Opik, Diretora Comercial da Plataforma AgroRevenda.



Luiz Roberto Zito, da Datagro GPB.



Com Alexia Calafange Medeiros, Maria Helena Diógenes Costa e Victor Raposo.



Com Rafael e Elton, da AgroBiológica.



Lucimara Menzeppi, da Agrichem.



Com Luciano Roppa, o CEO da Yea.



Elton Martins, Kilar Paterson Abreu, Diretor de Negócios Brasil da AgroBiológica, e Vinícius Godoy, do Grupo Publique.



Ricardo Almeida, Presidente da Netafim.

Visitas & Reuniões



ABCZ do Bem.



Com Dorinho, cartunista.



Com Fernanda, da UPL.



Com Paulo e Vera Leonai, do Grupo Adif, em Ribeirão Preto, SP.



Com Rui Pereira Rosa, sr. Superintendente Executivo da Bredaco.



Douglas Ribeiro recebe seu exemplar da Revista AgroRevenda na Suíça.



Fernando Menzeppi, VP e CMO do AgroGalaxy.



Com César Santos, fundador de Actually Gestão e Negócios.



Dr. Antônio Cabrera Mano Filho, ex-Ministro da Agricultura.



Luiz, Laila e Dianisson na Agrup Lema, em Parangaba, SP.



Com Carlos Eduardo Novais, pecuarista.



Com Wilson Rondó, Médico e Escritor.



Com Christian Lohbauer, Presidente Executivo da CropLife Brasil.



Com Marcelo de Abreu, Vicepresidente da Employer RH.



Com Paulo Tibúrcio, presidente da ANDAV.



Patrícia Opik com Marcos de Abreu, fundador e Presidente da Employer RH.



Na Employer, com Marlos Augusto Melek, Juiz Federal do Trabalho.

Visitas & Reuniões



Com Carlos Vivezquez e Chico, da Genex.



Com Cees Hartmans, CEO Global da Holding Urus.



Com Fanja Pan, Proprietária da Holding Pan.



Com Huub Te Pelt, CEO Global da Genex.



Com John Ruedinger, Presidente do Conselho da CRI e Genex nos E.U.A.



Com Heverardo Carvalho, Diretor da Alta Brasil.



Com Chico e Guilherme, da Genex.



Com Sérgio Baud, Presidente da Genex do Brasil.



Com Vinícius Godoy (Grupo Publico) e João Pontes, Diretor da John Deere.



Com Vinícius Zucca, da Lifetime.



Com Kleber Gomes, CEO da Ourofino Saúde Animal.



Gustavo Paranhos, Gerente de Marketing da Ourofino Saúde Animal.



Com Eduardo Monteiro, Vice-presidente da Mosaic.



Com Gabriel Gimeno e Eduardo Monteiro, da Mosaic.



Eduardo Monteiro, Gabriel Gimeno, Ribeiro e Eduardo Carvalho, da Mosaic.



Gabriel Gimeno e Filipe Miranda, da Mosaic.



Com André Savino, da Plataforma Comercial Syngenta.



Com Renata Moya, Head de Marketing Communication da Syngenta.



Com Maurílio Biagi, no COBAG/FIEBP.



Com José Carlos Pedreira de Freitas, Diretor da HECTA.



Com Chiquinho Maburo, Secretário de Agricultura de SP.



Kevin, da América/Lavoro, Júnior, da América/Lavoro, e Vitor, da Lavoro/Sinop, MT: Campeões de Vendas Lavoro.



Aparecido D. Alves, do Bradesco, em Sinop, MT.



Com Itamar Borges, Dep. Estadual e Ex-Secretário de Agricultura de SP.



Com Edivaldo Del Grande, Presidente da OCESP.



Bruno Arraio, Geana, Killer Peterson Abreu, Alana Moreta, Carlão, Vinícius, Allerson Eduardo, Igor e Elvio Farias.



Ricardo e Pinguim, da Lavoro.



Roberto França, do Bradesco, em Casaco, SP.



Com Jacyr Costa Filho, Diretor da FIEBP e Presidente do COBAG.

o que vem na próxima **AgroRevenda**

O fenômeno Traive!

Conexão inteligente de dados garante investimento seguro no Agro



EDUCAÇÃO POLÍTICA

Lideranças cooperativistas intensificam trabalho de articulação para ampliar, nas eleições deste ano, a representatividade do setor nos legislativos. Mobilização é liderada pela OCB.

DIVERSIDADE

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

COMO SERÁ

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

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



Biológicos

Tecnologia pode avançar, mas exige conhecimento do produtor rural.

Distribuição

O retorno do encontro da revenda brasileira mostra o triunfo da lavoura e pecuária do país.



Feiras e Eventos

Expinter fecha com brilho o circuito das maiores feiras agropecuárias do Continente



Fumantes passivos

Fumar perto do pet é tão danoso para eles quanto para os humanos que são "fumantes passivos". Mesmo quem fuma em locais abertos coloca em risco o animal, porque as toxinas do ambiente podem ser transferidas para ele.

Coração em dia

Os tutores de cães precisam ter cuidado especial com a saúde do coração de seu animal. As cardiopatias têm sintomas pouco perceptíveis, por isso a atenção deve ser redobrada. Diagnóstico precoce garante qualidade de vida do pet.

Foto: Freepress / Freepress / Freepress / Freepress / Freepress

Tratamentos novos

Produtos inovadores chegam ao mercado pet brasileiro, como resultado dos constantes investimentos feitos pela indústria em tecnologia e em novas abordagens terapêuticas.

MIRAVIS[®]

MAIS QUE UM LANÇAMENTO,
UMA NOVA DIMENSÃO
EM FUNGICIDAS.

A PARTIR DE AGORA, UMA NOVA DIMENSÃO
NO CONTROLE DE DOENÇAS PARA MAIS
DE 30 CULTIVOS COMEÇA A SER ESCRITA.
UMA LINHA DE PRODUTOS ONDE A
REVOLUÇÃO SE TRANSFORMA EM INOVAÇÃO.

c.a.s.a.
0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

PARA RESTRIÇÃO DE USO NOS ESTADOS, CONSULTE A BULA.

ATENÇÃO

ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.



SAIBA MAIS

MIRAVIS[®]
SIMPLESMENTE PODEROSO.

 **Miravis[®]**

syngenta.

MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB
MO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO
DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA
AMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

Inspirar a conexão. Promover a transição. Para sistemas regenerativos

A agricultura precisa de uma revolução. E ela já começou.

Somos propulsores de uma nova agricultura, que utiliza a vida, as ferramentas da natureza, descobrindo novas possibilidades para criar soluções customizadas, regenerativas, e em escala, inspiradas nas reais necessidades dos produtores, da cadeia e do planeta.

Acreditamos que o nosso papel na cadeia é maior do que os nossos produtos, porque reconhecemos a importância do nosso impacto, do solo à vida das pessoas, e por isso vamos além.

Somos a Agrivalle. Vida gerando vida.

